

Bringing Banks back to Business

Erfolgreicher durch Partnerschaften mit FinTechs

von CHRISTOPH RUOFF – 29. Juni 2023

Miteinander, gegeneinander, Symbiose oder Partnerschaft? Das sind nur einige der Begriffe, die in der Beziehung von FinTechs zu traditionellen Banken immer wieder auftauchen und die Vielfalt der Ansätze beschreiben.



Banken und Sparkassen können durch Partnerschaften mit FinTechs wieder näher zum Kunden kommen.

Embedded Finance, also eingebettete Finanzdienstleistungen, bezeichnet Finanzprodukte und Dienstleistungen, die von Unternehmen außerhalb der traditionellen Bankenwelt direkt in Angebote und Prozesse integriert werden. In einem schleichenden Prozess verlieren Banken zunehmend den Kontakt im B2B-Umfeld zu Herstellern, Onlinehändlern und dem PoS. Sie verlieren ebenso den Kontakt zum Endkunden, da viele Transaktionen nicht mehr über das Bankkonto abgewickelt werden. Damit geht auch eine wichtige Informationsquelle verloren, um Kunden zu beurteilen und Risiken abzuschätzen.

Die großen Wallet-Anbieter drängen zudem massiv in den Markt, die Zahlungsprozesse über diese Anbieter sind einfach und convenient, Banken verlieren dadurch wesentliche Anteile im Kreditgeschäft, da auch hier neue Anbieter und große Konzerne in den Markt drängen.

Werden Banken damit überflüssig?

So liest es sich zumindest in einem Artikel der Wirtschaftswoche mit der Überschrift „**Konkurrenz im Bankenrevier – Software ist der Schlüssel**“ aus dem Jahr 2021. Zum Thema BNPL heißt es dort: „Zwar stehen hinter den meisten solchen Transaktionen immer noch Banken, aber nach Meinung von Analysten besteht die Gefahr, dass die Institute mehr in den Hintergrund gedrängt werden. Damit würden den Geldhäusern auch die wertvollen Kundendaten entgehen, die die Konzerne und FinTechs sammeln und die diesen einen weiteren Vorteil im Wettbewerb mit den Geldhäusern verschaffen könnten.“

Die Botschaft scheint inzwischen angekommen zu sein, die Einschätzungen haben sich spürbar verändert, Partnerschaft ist nun das Gebot der Stunde.

Das formuliert auch Gil Perez, Head of Strategy & Innovation Networks bei der Deutschen Bank in einem **Interview**: „FinTechs und Start-up-Unternehmen wenden moderne Technologien in ihren jeweiligen Marktsegmenten an, um sich zu differenzieren – zum Beispiel im Bereich mobiler Zahlungen oder Verbraucherkredite. FinTechs unterliegen meist keiner Regulierung, also können sie das Thema ignorieren oder verlassen sich auf die Kompetenz der Banken, wenn es um regulierte Dienstleistungen geht. Daher ergibt eine Partnerschaft für beide Seiten Sinn.“

Claudia Hollingshausen formuliert es auf dem **Starfinanz-Blog** ganz ähnlich. Ihr Fazit: „Warum konkurrieren, wenn man kooperieren kann? Das denken sich sowohl Banken als auch FinTechs. Die einen haben die Kunden und die Infrastruktur, die anderen die innovativen Produkte. Also eine win-win-Situation, wenn es beiden Partnern gelingt, den jeweils anderen zu verstehen. Künftig werden Kooperationen zwischen Banken und FinTechs zunehmen – zum Wohle der Kunden.“

Und Prof. Dr. Andreas Igl von der Hochschule der Deutschen Bundesbank erläutert in einem Beitrag auf [Die Bank](#), dass „FinTechs geradezu prädestiniert seien, aktuelle Herausforderungen und Probleme im Bankbetrieb zu lösen.“ Er führt weiter aus: „Mit der Übernahme der von den FinTechs professionalisierten digitalen Prozessabwicklung könnten Kreditinstitute zudem Kosten einsparen, was im internationalen Vergleich teuer produzierenden Deutschland ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsfaktor ist.“

Bedrohung auch im B2C?

Schauen wir uns ein Beispiel an: Im Checkout des Onlineshops bekommt der Käufer eine spätere Zahlung angeboten, also zum Beispiel per Rechnung, Lastschrift oder als Teilzahlung. Das Finanzierungsangebot ist somit direkt im Kaufprozess integriert. Damit verändert sich bei einer Finanzierung der klassische, jahrzehntelang gelernte Prozess ‚Bank>Geld>Einkauf‘ zu Lasten der Banken. Zur technologischen Fortentwicklung im Risikomanagement kommt hier unter anderem die Notwendigkeit hinzu, auch Transaktionen mit geringen Nominalbeträgen (Small Tickets, Big Volume) betriebswirtschaftlich sinnvoll abwickeln oder sogar als Teil- oder Ratenzahlung kundenorientiert bereitstellen zu können.

In der [Bankenstudie des Schweizer IT-Systemhauses ti&m](#) aus dem März 2021 heißt es zum Beispiel: „Als schärfste Konkurrenten der Banken werden mittlerweile große Zahlungsdienstleister, internationale IT-Konzerne und Vergleichsportale gesehen. Der Gegner lauert also außerhalb der Branche. Diese hat aber bisher noch keine passende Antwort gefunden: 84 Prozent sprechen den Banken sogar eine langfristige Überlebenschance ab, weil die Institute nicht aktiv genug gegen die Bedrohung vorgehen.“

Wir können also festhalten, dass Banken in immer größerem Ausmaß wichtige Schnittstellen zu ihrem Kundenstamm im B2C- und B2B-Geschäftsbereich verlieren. Der Grund: Wenn ein Händler dem Käufer bereits eingebettet im Kaufprozess ein späteres Zahlungsziel oder eine Finanzierung anbietet, dann benötigen Käufer keine Kredite mehr von ihrer Bank.

Warum Kooperation Sinn macht

Genau dieses Problem lösen innovative FinTechs wie axyos und stellen Banken die notwendige, plattformbasierte Infrastruktur im besten Falle als White Label Angebot zur Verfügung. Die Kooperation mit FinTechs ist also der optimale Weg für Banken, um die beschriebene Gefährdung nachhaltig abzuwenden und wieder in die Kundenschnittstellen zu gelangen.

Mit Embedded Finance Lösungen von FinTechs können Banken verlorene Marktanteile zurückerobern, einen weiteren Rückgang im Kreditgeschäft verhindern und damit schnell wieder auf ihre angestammte Bühne zurückkehren: Durch innovative Zahlungs- und Finanzierungsangebote, die als eingebettete Dienstleistungen über eine offene API-Plattform bereitgestellt werden. Damit bekommen Banken zudem die einzigartige Chance, neue Kundensegmente zu erreichen und neue Anwendungsfälle zu entwickeln.

Damit repositioniert die Bank ihr Finanzierungsangebot genau an den digitalen Schnittstellen, wo sie der anspruchsvolle Käufer von heute erwartet. Das Ergebnis: Firmenkunden der Bank profitieren von Abverkauf- und Umsatzsteigerung durch endkundenorientierte Finanzierungslösungen für sie und ihre Kunden. Die Konsumenten profitieren von einem smarten und kundenzentrierten Einkaufserlebnis mit maximaler Convenience.

Integrierte Daten- und Analyseplattform für KYC

Wie eingangs beschrieben, verliert die Bank mit dem Verlust der Kundenbeziehung auch eine wichtige Datenquelle, um Kunden beurteilen und Risiken abschätzen zu können.

Im wichtigen Bereich KYC (Know your Customer) sorgen intelligente Algorithmen und der Zugang zu allen relevanten Auskunftssystemen dafür, dass die Risikostrategien der Bank im jeweiligen Geschäftsbereich individuell umgesetzt werden können. Die Strategie kommt also unverändert von der Bank, den Zugang zum Kunden und die gesamte erforderliche technologische Umgebung liefert das FinTech. Damit gleichen sie den strategischen Nachteil der Bank aus, wenn deren Legacy-Systeme nicht in der Lage sind, die Nachfrage nach besseren Payment-Funktionen zu erfüllen.

Mein Fazit: In der Partnerschaft zwischen FinTechs und Banken liegt also der Schlüssel zum Erfolg. Nur gemeinsam können die zukünftigen Herausforderungen im B2B und B2C gelöst werden.



CHRISTOPH RUOFF

Christoph Ruoff ist Gründer und CEO des FinTech und White Label BNPL-Enablers axyos sowie Geschäftsführer der atriga GmbH, die Inkasso- und Forderungsmanagement anbietet. Er bekleidete zuvor leitende Positionen in Werbung, Marketing und Vertrieb und ist gefragter Speaker auf namhaften Fachkonferenzen.

