

Deutschlandfunk Kultur

HINTERGRUND KULTUR UND POLITIK

Reihe : Zeitfragen – Wirtschaft und Umwelt

Titel der Sendung : Der Klick zum Geld

Autor : Agnes Handwerk

Redakteur : Martin Hartwig

Sendetermin : 2.5.2017

Regie : Karena Lütge

Urheberrechtlicher Hinweis:

Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf vom Empfänger ausschließlich zu rein privaten Zwecken genutzt werden. Jede Vervielfältigung, Verbreitung oder sonstige Nutzung, die über den in den §§ 45 bis 63 Urheberrechtsgesetz geregelten Umfang hinausgeht, ist unzulässig

© Deutschlandradio

Deutschlandfunk Kultur

Funkhaus Berlin

Hans-Rosenthal-Platz

10825 Berlin

AT_01 Großraumbüro Finleap, Stimmen durcheinander

Sprecher Eine Bank zu gründen ist heutzutage im Prinzip eine einfache Sache. Sie entsteht - wie praktisch ja alles - erst mal am Bildschirm: Man braucht eine zündende Idee, eine IT-Architektur - eine Plattform mit Schnittstellen und Modulen für Finanzdienstleistungen - und beantragt eine Banklizenz. Investoren stehen schon bereit.

AT_02 Unter AT_01 unter AT_02 S-Bahn mischen...

Sprecherin Bei FinLeap in Berlin wurde so die solarisBank gegründet. Tisch an Tisch sitzen die Gründer vor ihren Bildschirmen. Sie arbeiten an weiteren „Finanzprodukten“ mit illustren Namen wie „Zinsbausteine“ oder „Element“. Die Türe der Büroetage zum Treppenhaus steht weit offen. Alles ist in Bewegung. Direkt vor dem Fenster fahren die S-Bahnzüge im Minutentakt in den Bahnhof Alexanderplatz ein.

Sprecher FinLeap ist eine Unternehmensschmiede für FinTechs. FinTech ist die Abkürzung für Finanztechnologie. FinTechs entwickeln digitale Anwendungen für Finanzdienstleistungen für Unternehmen und für das Privatkundengeschäft.

AT_01 Atmo hochziehen und kurz stehen lassen

Sprecherin Der hohtourige Betrieb von FinLeap zieht Kapital an. Investoren wie die „Hannover Rück“ und Susanne Porsche haben sich finanziell an dem Inkubator, dem Brutkasten für FinTechs beteiligt.

AT_Mischung Atmo unter Sprechertext ausblenden

Sprecher Bei Finleap wird aus einer Idee ein Geschäftsmodell. Ramin Niroumand, 29 Jahre alt, ist hier Geschäftsführer.

OT_01 Wir FinTechs, wir starten immer bei Null. Wir starten immer auf der Grünen Wiese. Und wir gewinnen Kunden, weil wir einen guten Service anbieten und dank der Digitalisierung es

heutzutage möglich ist, mit viel weniger Geld und mit viel weniger Marktmacht dem Kunden ein Produkt anzubieten, was auch sicher ist, was nutzerfreundlich ist, was aber vor allem transparenter ist. Ich glaube, das ist der große Vorteil von FinTechs.

Sprecherin Die solarisBank, der bisher größte Coup von Fin Leap, bietet der FinTech-Szene und Digitalunternehmen eine Plattform für ihre Bezahlmodelle an. Fortan soll man etwa einen Kredit für einen Autokauf innerhalb weniger Minuten auf dem Smartphone abschließen können. Pressesprecher Philipp Blankenagel.

OT_02 Wir haben das so gesehen, dass der Bankingpartner ein Energiespender ist, der die FinTechs zum Wachsen und zum Leben bringt. Wie die Sonne als Energiespender. Das war der Ausgangspunkt. Dann haben wir schnell gemerkt, dass es nicht nur FinTechs sind, die auf den Bankingpartner bauen, sondern dass es auch größere Digitalunternehmen gibt, die Finanzprodukte anbieten wollen und dann mit einer Bank zusammenarbeiten müssen. Auf diesen Trend haben wir reagiert, d.h. wir haben die solarisBank als Partner für FinTechs, aber auch für große Digitalunternehmen aufgebaut und können im Endeffekt auch da Finanzprodukte mit der solarisBank zum Leben erwecken.

Sprecherin Bei Philipp Blankenagel schwingt noch optimistischer Gründergeist für ein Geschäftsmodell mit, das knallhart und risikoreich ist. Die solarisBank kooperiert mit einem Digitalunternehmen, einem großen Online-Marktplatz für Neu- und Gebrauchtwagen. Wer dort über eine Handy-App oder am Bildschirm seines Rechners ein Auto kaufen will, kommt über einen Button zur solarisBank und kann auf der Website innerhalb weniger Minuten eine Sofort-Finanzierung abschließen. Die solarisBank hat eine Banklizenz der BaFin, der Bundesanstalt für die Finanzdienstleistungsaufsicht. Alles läuft gesetzeskonform, nur eben viel schneller als bei Banken, erklärt Philipp Blankenagel.

OT_03 Am meisten gehakt hat es bei der technischen Integration. D.h. Start-ups und Digitalunternehmen sind heute mit einer modernen IT Technologie ausgestattet, die extrem schnelle Datenflüsse möglich macht in Echtzeit. Und traditionelle Banken haben damit nicht Schritt gehalten, was dann in der Anbindung dieser Unternehmen zu Verzögerungen führt, das das Ganze kostenintensiver macht und weniger skalierbar, d.h. es kann nicht in derselben Geschwindigkeit reproduziert werden.

Sprecher Große Banken räumen selbst ein, dass sie mit der Technologie von FinTechs nicht Schritt halten können, obwohl sie in den 1970er und 1980er Jahren die ersten waren, die IT-Systeme für Kontoführung und Zahlungsverkehr und in den 1990er Jahren das Online-Banking eingeführt haben.

Sprecherin Die solarisBank ist mittlerweile von der FinTech - Brutstätte am Alexanderplatz ein paar Straßen weiter, in eine feinere und ruhigere Gegend am Hackeschen Markt gezogen. Sie hat finanzkräftige Investoren. Bertelsmann ist über seinen Unternehmensbereich Arvato an der solarisBank beteiligt.

Sprecher FinTechs entwickeln weiter, was mit Online-Banking und Online-Shopping begonnen hat. Sie bauen IT-Anwendungen für das Frontend, die Beziehung der Bank zu ihrem Kunden. Sie eröffnen Alternativen zu dem angestammten Privatkunden- und Filialgeschäft der Banken. FinTechs gelten als „Disruptors“ in der Finanzindustrie. „Disruption“ heißt so viel wie Zerstörung etablierter Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten durch eine neue Technologie`. In diesem Fall sollen digitale Finanztechnologien das klassische Bankgeschäft ersetzen.

Sprecherin Die ersten FinTechs sind nach der Finanzkrise entstanden. „Betterment“, gegründet 2008 in den USA, bietet Anlegern online ein automatisiertes Management ihrer Gelder an und verwaltet inzwischen Vermögenswerte in Höhe von fünf Milliarden Dollar. Den Erfolg beschreibt der Gründer mit der griffigen Formel: `Wir haben ein Unternehmen gegründet und verändern eine Industrie`.

AT_03 **After Work disco**

Sprecherin In Berlin, Frankfurt oder Hamburg ist ein regelrechter Wettlauf im Gange, wer am schnellsten die besten, digitalen Finanzdienstleistungen entwickelt. Alles scheint möglich. Eine FinTech-Bank wirbt damit, dass Kunden auf ihrem Smartphone innerhalb von acht Minuten ein Konto eröffnen können. Der Zahlungsverkehr wird über eine App abgewickelt. Mit dem eigenen

Fingerabdruck auf dem Display erhält man Zugang zum Konto. Andere Start-ups bieten grenzüberschreitende Geldtransfers zwischen Privatpersonen ohne Beteiligung einer Bank an, wieder andere automatisiertes Vermögensmanagement oder Crowdfunding.

AT_03 **ausblenden**

Sprecherin Die Gründerszene hat ihre Köpfe, die das Neue in Worte fassen. André Bajorat ist Start-up-Gründer und Blogger von `Paymentandbanking`. Er hat sich von Anfang an und systematisch mit den Veränderungen befasst, die die Digitalisierung von Finanzdienstleistungen mit sich bringt.

OT_04 Wir als Kunden machen Banking bei einer Bank. Und was wir mittlerweile erleben ist, dass Banking sich aus der Bank heraus entwickelt und wir Banking im Kontext von bestimmten Anwendungen benutzen. Und auch durch Regulation getrieben, es gibt in Europa eine neue Regulation, die nennt sich Payment Services Directive 2 (PSD2), wo Banken dazu verpflichtet werden, ihre Infrastruktur für Dritte zu öffnen, was dazu führt, dass ich als Kunde entscheiden kann, sehr souverän darüber entscheiden kann, wo und mit wem ich zukünftig Banking machen möchte. Damit wird Banking nicht mehr so aussehen, wie wir es bisher erlebt haben oder erleben, sondern Banking emanzipiert sich von der Bank und findet da statt, wo wir als Kunde Banking nutzen möchten.

Sprecherin Eine Buchbestellung und die entsprechende Bezahlung sind bei beim Versandhandel schon miteinander verschmolzen. Für André Bajorat ein konkretes Beispiel, wie Online-Händler den Zahlungsverkehr in ihr Geschäftsmodell integriert haben.

OT_05 Wenn Sie bei amazon einkaufen, spüren Sie nicht mehr, dass Sie bezahlen, sondern wenn Sie es in der mobilen App machen, legen etwas in Ihren Einkaufskorb, swipen hoch mit dem Finger über das Telefon, und plötzlich kommt das Ding in einer Stunde oder spätestens am nächsten Tag bei Ihnen an. Natürlich haben wir bezahlt - irgendwie. Wird sich das beim Banking auch so entwickeln? Und werden wir unsere Bank in bestimmten Kontexten haben? Ja. Und das ist, was ich meine, dass Banking sich von der Bank emanzipiert.

Sprecherin André Bajorat argumentiert nicht mit ökonomischen Kategorien, sondern will das Neue als Kulturwandel verstanden wissen.

OT_06 Ich glaube, dass emanzipieren insofern das richtige Wort dafür ist, weil es darum geht, dass ich selber als Kunde souverän darüber entscheide, wo ich meine Daten nutzen möchte. Souverän mit meinen Daten umzugehen. Nicht mehr vorgeschrieben zu bekommen von meiner Bank, wo ich das ganze tun soll. Das ist für mich ein Teil eines Emanzipationsprozesses. Es ist mir schon klar, dass darin auch eine Gefahr liegt, dass wir plötzlich an Orten mit unseren Bankdaten, mit unseren persönlichsten Daten, die wir haben, etwas tun, worüber wir uns möglicherweise nicht mehr ganz im Klaren sind.

Sprecherin Bankdaten sind äußerst sensibel und sehr begehrt, weil sie Aufschluss über unser Leben geben. Mit den Daten über Einkommen, Sparen, Vermögen und Ausgaben wie Miete, Altersvorsorge, Versicherungen, Konsum, lässt sich ein genaues Persönlichkeitsprofil erstellen. Bisher stehen Bankdaten dafür nicht zur Verfügung, geschützt vom Bankgeheimnis. Kreditinstitute sind zur Verschwiegenheit über kundenbezogene Tatsachen und Wertungen verpflichtet. Für André Bajorat sind diese Daten nicht mehr sakrosankt.

OT_07 Ich glaube, dass mit den Daten, die wir im Banking haben, durchaus im Sinne der Kunden, sehr schlaue und gute Dinge passieren und gemacht werden können. Wenn ich heute darüber nachdenke, was meine Bank über mich weiß und was sie daraus macht, dann ist das schreiend schlecht und ich als Anwender würde mir sehr oft wünschen, dass jemand für mich mitdenkt. Und genau das erwarte ich ein Stück weit in der Zukunft, wenn ich mit demjenigen meine Bankdaten teilen kann, wo ich davon ausgehe, dass er damit vernünftig umgeht, weil dadurch einfach mehr Smartness, mehr Intelligenz – Intelligenz ist ein hartes Wort, weil es nicht wirklich Intelligenz ist, die dort datengetrieben stattfindet, aber es fühlt sich für mich wie Intelligenz an. Und das erwarte ich und denke, dass wir als Kunden nicht unbedingt negativ davon betroffen sein werden, sondern positiv überrascht sein werden, wie zukunftsweisend Banking sein kann.

Sprecherin Mit der Selbstverpflichtung von Unternehmen zur Transparenz ist es allerdings so eine Sache, André Bajorat setzt auf den souveränen Kunden.

OT_08 Da sind dann auch Diensteanbieter gefragt, sehr transparent und sehr klar damit umzugehen. Klar zu machen, was da passiert. Ich möchte sehr stark darauf pochen, dass ich selber

darüber entscheide, wo ich meine Daten nutzen kann und nicht von anderen vorgeschrieben bekomme, wo ich es nicht tun darf. Und das ärgert mich, wenn mir jemand vorschreibt, wo ich meine persönlichen Daten nutzen möchte.

Sprecher Datensouveränität versus Datenschutz. Bundeskanzlerin Angela Merkel plädiert auf dem IT-Gipfel 2016 für mehr Freiräume ... für die IT-Wirtschaft. Sie ist gegen „lähmenden Datenschutz“. Unternehmen in Deutschland sollen auf Grund des hierzulande geltenden Datenschutzes keine Wettbewerbsnachteile gegenüber US-amerikanischen Technikkonzernen, wie Google, Amazon und Facebook haben.

Sprecherin Wie soll Datensouveränität in der Zeit von Big Data aussehen? Jeder hat das Recht auf informationelle Selbstbestimmung. Aber unser Verhalten ist ambivalent. Wir nutzen die kostenlosen Dienste von Google und füttern die Datenkrake mit jeder Transaktion. Wir wissen, dass wir für kostenlose Internetdienste mit unseren Daten zahlen. Kann es da Datensouveränität geben?

OT_09a Was ist mir Privacy wert? Wie viel von meiner Privacy gebe ich preis für was? Weiß ich, was ich preisgebe, wenn ich ein okay klicke?

Sprecherin Mira Mezini Vizepräsidentin der TU Darmstadt, die einen Studienschwerpunkt IT- Entwicklung anbietet und FinTech-Gründungen fördert, weiß, wie heikel der Umgang mit persönlichen Daten ist.

OT_09 Ich bin ja eine Informatikprofessorin, aber ehrlich gesagt, ich bin mir auch nicht ganz bewusst, was ich da an Entscheidungen treffe! Von Laien gar nicht mal zu sprechen! Wissen wir, was wir mit facebook und dieser Manie, ständig irgendetwas zu produzieren in den sozialen Netzen, anrichten für uns und andere? Das sind spannende Themen und es bedarf der Diskussion in der Gesellschaft. Wir als Techniker sehen die Sache erst mal technisch.

Sprecher Vom technisch Machbaren sind auch die FinTechs getrieben.

Das Label „Datensouveränität“ darf nicht zum Einfallstor für die Verwertung von persönlichen Kontodaten werden, fordert dagegen Peter Schaar, ehemaliger Bundesbeauftragter für den Datenschutz und die Informationsfreiheit und weiterhin aktiv in der Debatte zu Fragen des Datenschutzes. Um das Recht auf informationelle Selbstbestimmung zu wahren, müssten FinTechs eine Datenschutzfolgenabschätzung für ihre digitalen Finanzdienstleistungen durchführen. Auf ihrer Konferenz im März 2017 haben die Landesbeauftragten für den Datenschutz mit der „Göttinger Erklärung“ deutlich Position gegen das Bestreben der Bundesregierung bezogen, den Datenschutz aufzuweichen.

Zitat

Datenschutz stellt kein Hindernis für die Digitalisierung dar, sondern ist wesentliche Voraussetzung für deren Gelingen. Die Entwicklung datenschutzkonformer IT-Produkte und IT-Verfahren muss nachhaltig gefördert werden, um den Datenschutz zu einem Qualitätsmerkmal der europäischen Digitalwirtschaft zu machen.

AT_05

HUB Deutsche Börse

Sprecherin

Die Deutsche Börse in Frankfurt hat in einem ehemaligen Fabrikgebäude einen so genannten Hub, ein Zentrum und eine Anlaufstelle für FinTech-Start-ups aufgebaut. Fünf Start-ups wurden als erste Staffel ausgewählt. Darunter „savedroid“. Yassin Hankir, promovierter Diplomvolkswirt, ist einer der Gründer. Für ihn ist es ganz selbstverständlich, dass die Auswertung von Kontodaten die Basis des Geschäftsmodells ist.

OT_10

Es gibt diesen Trade-off, den jeder beantworten muss: Bin ich bereit, für das, was ich bekomme, meine Daten herzugeben? Wenn ich das nicht bin, dann kann ich den Service nicht nutzen, wenn ich es bin, dann bin ich ein guter User für den Service. Natürlich ist heute nichts kostenlos. Ich zahle längst mit meinen Daten. Da sehe ich aber auch den Unterschied. In der jungen Generation, jünger als 35, ist das glaube ich schon sehr viel stärker in Fleisch und Blut übergegangen.

Sprecherin Yassin Hankir baut darauf, dass die Vorbehalte, persönliche Daten preiszugeben, bei jungen Leuten geringer sind als bei Älteren. Savedroid, eine App zum Sparen, beruht auf einem Selbstbelohnungssystem. Zum Beispiel wird für Sport treiben ein geringer Geldbetrag vom Girokonto auf ein kostenloses Sparkonto transferiert. Die Benutzeroberfläche erscheint simpel, aber der Prozess, der dahinter steckt hat es in sich. Mit einem Algorithmus werden täglich die Finanzdaten der Nutzer analysiert. Was kommt auf das Konto rein, was geht raus? Wofür geht etwas raus? Aus diesen Daten wird eine Prognose über Sparpotenziale abgeleitet. Yassin Hankir hat für die Entwicklung der App bereits die zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen.

OT_11 Unser Ziel ist im Moment eine Nutzerbasis aufzubauen und in einem zweiten Schritt Mehrwertservices, die wir den Usern anbieten. Ein Thema ist, durch einen intelligenten Algorithmus, das was man unter künstliche Intelligenz subsumieren würde, Angebote zu schaffen, die für den Nutzer eine hohe situative Relevanz darstellen. Wir sehen, dass unser Nutzer mit unserer App auf den nächsten Sommerurlaub spart. An der Stelle wissen wir, wie viel gespart wird und wo die Reise hingehen soll. D.h. wir können hier dem Nutzer ein Angebot machen, dass er, er muss es nicht, die Reise über einen unserer Reisepartner buchen kann. Wenn er das tut, bekommt er einen Discount auf die Reise, sozusagen Zinsen auf das Ersparte und wir bekommen ein paar Prozente von den Reiseveranstaltern.

Sprecherin Yassin Hankir betont, dass der TÜV Saarland die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen prüft. Das garantiert zum Beispiel, dass savedroid Daten nicht an Dritte weiter gibt. Die Entwicklung von selbstlernenden Systemen und mögliche Konsequenzen, werden vom TÜV nicht geprüft. Doch gerade in diesen Bereich will Hankir mit savedroid vorstoßen.

OT_12 Nicht nur wie ich Geld beiseite lege, sondern auch wie ich mit meinem Geld clever haushalte, d.h. mein Geld intelligenter ausbebe, da will savedroid als Künstliche-Intelligenz-Anbieter immer die passenden Angebote machen. Der User muss es nicht annehmen, er kann. Aber wenn er es annimmt, dann ist klar, dann spart er Geld. Das ist der Mehrwert, den wir für Nutzer bieten: bare Ersparnis.

Sprecherin	Yassin Hankir setzt mit savedroid auf den Trend, Finanzdienstleistungen mit selbstlernenden Systemen zu verknüpfen.
OT_14	Das ist die typische Skepsis, die man am Anfang hat, weil man hier zunächst Privatsphäre aufgibt. Ein Stück weit Kontrolle von der persönlichen Entscheidung auf einen Computer Algorithmus überträgt. Jetzt ist aber die Frage, was habe ich als Nutzer davon? Bringt es mir einen Vorteil? Ich glaube, das ist die freie Entscheidung, die der Nutzer immer hat. Die Frage, was gebe ich hin, in dem Fall Daten, und was bekomme ich zurück? Im Falle eines solchen Helfers Bequemlichkeit, weil es Aufgaben, die ich erledigen musste, abnimmt. In unserem Fall bare Ersparnis. Das ist dann die Entscheidung!
Sprecher	Nutzer mit Belohnungen zur freiwilligen Preisgabe von persönlichen Daten zu animieren, hat mit Datensouveränität oder dem informellen Selbstbestimmungsrecht nichts zu tun, erklärt der Datenschutzexperte Peter Schaar. Er warnt davor, einem Unternehmen pauschal den Zugriff auf persönliche Daten zu gewähren. FinTechs, so Peter Schaar, haben eine Bringschuld. Wenn sie aus wirtschaftlichen Interessen persönliche Kontodaten auswerten, müssten sie nicht nur eine Datenschutzfolgenabschätzung erheben, sondern die Nutzer müssten auch erkennen können, welche Daten für welchen Zweck verwendet und wie sie geschützt werden.
AT_07	Disco-Musik
Sprecherin	Die Gründerszene feiert sich auf der SocialMedia Week in Hamburg.
AT_08	... da sind wir durchaus spielerisch unterwegs. Wie mache ich eine Organisation so fit, dass sie anschlussfähig ist.....
Sprecher	Es geht um FinTechs. Eine Mediatorin beschwört in angesagtem Jargon die alles umfassende Start-up Szene.
AT_07	...der ganze Kosmos, die Ideen kommen von überall und wir glauben, da ist jede Menge Potenzial...

AT_08	Betahouse
Sprecher	Die Stimmung in und um die Fintechs erinnert an die Dotcom Blase vor 17 Jahren und an die Finanzkrise vor 7 Jahren. Wie heute bei den FinTechs ging der Hype einher mit grenzenloser Selbstbezogenheit und im nach hinein naiver Technologiegläubigkeit.
AT_08	als kurzes Innehalten hochziehen und kurz stehen lassen
OT_15	Mich begeistert das persönlich viel mehr, als das traditionelle, angestaubte Banking! Das ist einfach nicht mehr zeitgemäß! An dieser Zukunft ein kleines Stückchen mitzuarbeiten, das interessiert mich!
AT_08	als Zäsur kurz stehen lassen und ausblenden
Sprecherin	Der Bundesverband der Banken hat ein Forum gegründet, um Bankenvertreter und FinTechs zusammenzubringen. Initiator war Markus Becker-Melching. Er will erreichen, dass beide Seiten voneinander lernen.
OT_16	Was FinTechs als echte Innovation in den Markt getrieben haben, ist die Fähigkeit, diese Technologie, die da ist, wir reden in der Regel über mobile Anwendungen, in die Bankpraxis umzusetzen. Es sind zum einen einfach gut gemachte intuitive Anwendungen, wo Fintechs in der Lage waren, klassische Bankdienstleistungen, Sparplanung, Überweisungen, sehr einfach, sehr sehr bequem abzubilden. Das zweite ist, es gibt sehr kluge Innovationen wie das Video-Identifizierungsverfahren. Diese Ideen bleiben nicht exklusiv und die Banken sind dabei, aufzuholen.
Sprecherin	Die Bankenaufsicht, die BaFin, hat nach der Finanzkrise viel Kritik eingesteckt, weil sie die Gefahren strukturierter Finanzprodukte für die Stabilität der Finanzmärkte nicht rechtzeitig erkannt hat. Nun muss sie beurteilen, welche Auswirkungen die neuen, digitalen Angebote haben. Christoph Schlecht von der Abteilung Strategieentwicklung erklärt:

- OT_17** Einerseits beschäftigen wir uns mit FinTechs, die Digitalangebote unterbreiten. Auf der anderen Seite beschäftigen wir uns mit dem Thema Digitalisierung auf dem Finanzmarkt, was wir als FinTech bezeichnen, also innovative Finanztechnologien.
- Sprecherin** FinTechs haben derzeit noch keinen großen Marktanteil. Aber die BaFin muss die Veränderungen, die mit der neuen Technologie einhergehen, beobachten, führt Christoph Schlecht weiter aus.
- OT_18** Wir sehen uns aufmerksam an, inwiefern ein Aufbrechen bestehender Wertschöpfungsketten zu neuen Risikopotenzialen führt, zu Veränderungen der Geschäftsmodelle der etablierten, beaufsichtigten Marktteilnehmer und inwiefern Ertragspotentiale davon betroffen sind.
- Sprecher** Wenn große Technologiekonzerne mit ihrer Marktmacht ins Finanzgeschäft streben und Teilbereiche klassischer Bankdienstleistungen für sich erschließen, fallen so genannte Wertschöpfungsketten weg. Das heißt, Banken verlieren Einnahmen aus dem Privatkundengeschäft und das kann spürbare Auswirkungen auf ihre Ertragslage haben. Die BaFin muss die Solvenz der Banken beurteilen, um frühzeitig Risiken für den Finanzmarkt zu erkennen. Dabei geht es auch um Verbraucherschutz, um die Sicherheit der Einlagen von Sparern.
- Sprecherin** Wie gut Verbraucher geschützt sind, schaut sich Frank-Christian Pauli von der Bundeszentrale für Verbraucherschutz unter dem Aspekt des Datenschutzes an. Angebote können ohne weiteres gesetzeskonform sein, aber für den Verbraucher dennoch tückisch sein, weil er selbst entscheiden muss, in welchem Umfang er dem Zugriff auf seine persönlichen Daten zustimmt.

- OT_19** Dass wir zwar wissen, dass die Anbieter ein großes Interesse haben an unseren Daten bei Zahlvorgängen, aber dass wir eine klare Trennlinie setzen müssen. Wir müssen nicht zustimmen müssen, um bezahlen zu können. Das ist ein wichtiger zu verteidigender Punkt in der Zukunft. Der Datenverkehr und der Zahlungsverkehr, die müssen eine klare Trennung haben. Denn wenn ich mich entscheide, ob es eine Punktesystem oder andere Dinge sind, meine Daten einem Anbieter preiszugeben, dann möchte ich das vielleicht nicht mit jeder Zahlung.
- Sprecherin** Die großen Technologiekonzerne haben mit den persönlichen Daten ihrer Nutzer bereits eine Marktmacht aufgebaut. Ein Zugriff auf die Kontodaten wäre für sie eine Goldgrube. Die Verbraucher sind gefordert, ihre Rechte wahrzunehmen, sagt Frank-Christian Pauli mit Nachdruck.
- OT_20** Den Zahlungsverkehr zu überwachen, ist eine der perfektsten Methoden für die googles, amazons und anderen Anbietern, um den Verbraucher zu durchleuchten. Und ich glaube, Verbraucher sind nicht bereit, sich in jeder Hinsicht durchleuchten zu lassen. Die Gefahr ist natürlich, dass Verbraucher das nicht wahrnehmen. Und Verbraucher sind auch zu einem großen Teil bequem und es kann dann schon sein, dass man sich diesem System hingibt, weil man die Plattform ohnehin schon genutzt hat und dann sagt: `Da muss ich keinen neuen Account aufmachen, keine neue Entscheidung treffen`. Aber ich denke, Sie werden immer vor der Frage stehen, macht ihr das nur wegen der Daten oder geht es euch um den Zahlungsverkehr? Und es drängt sich natürlich der Verdacht auf, es geht hier nur um die Daten.
- AT_11** FinLeap
- Sprecherin** Bei FinLeap in Berlin am Alexanderplatz werden unterdessen weitere FinTechs gegründet, die schon bald gegen die großen Technologiekonzerne antreten. Ramin Niroumand möchte digitale Finanzdienstleistungen als reine Innovation im Dienste der Nutzer verstanden wissen.
- OT_21** FinTechs oder die Digitalisierung führen dazu, dass sie viel demokratischere Finanzangebote gestalten können, weil es mit viel weniger Kosten verbunden ist, Sie den gleichen

Sicherheitslevel und den gleichen Servicelevel oder einen viel besseren Servicelevel bieten.

Sprecherin Demokratische Finanzangebote? Besserer Service? FinTech-Gründer vermeiden klare Aussagen, welchen Preis ihre Angebote haben und womit sie, ganz nüchtern ausgedrückt, Geld verdienen wollen. Diese Informationen brauchen Nutzer, um entscheiden zu können, welche Daten sie für die neuen Finanzangebote freigeben wollen.

AT FinLeap