

Banking im Spannungsfeld zwischen Mensch und Technologie

Die Welt ist im steten Wandel. Ob nun Bargeldtransaktionen oder die finanzielle Vorsorge fürs Alter – das alles lässt sich heute mehr oder weniger bequem auch per App erledigen. Beim Deutschen Derivate Tag in Frankfurt ging Prof. Dr. Andreas Hackethal, Professor für Finanzen am House of Finance der Goethe-Universität Frankfurt, auf die zentralen Herausforderungen für die traditionelle Bankenlandschaft im Zuge der digitalen Finanzrevolution ein. Zudem erläuterte er, weshalb Anleger auch vermeintlich guten Empfehlungen nicht folgen, sondern oft in fehlerhafte Verhaltensmuster zurückfallen.

→ **Finanzinstitute müssen nicht nur viele Regularien erfüllen, sondern sich auch mit neuen Technologien und neuen Wettbewerbern am Markt auseinandersetzen. Sind die Banken hierfür ausreichend gewappnet?**

Einige Banken werden dem technologischen Wandel nicht gewachsen sein. Wie in anderen Branchen zuvor, werden sich neue Geschäftsmodelle erst langsam und dann rasant entwickeln und Banken, die jetzt noch nicht konsequent auf Datenökonomie und Automatisierung setzen, können sodann nicht mithalten.

→ **Welche Schlüsselfaktoren müssen Finanzinstitute erfüllen, um auch künftig am Markt bestehen zu können?**

Schlanke und schnelle IT als Basis, exzellente und sichere Wertgenerierung für Kunden und Bank aus einem wachsenden Datenschatz heraus und natürlich zuversichtliche, begeisterungsfähige Mitarbeiter.

→ **Wie würden Sie hierbei die Positionierung der deutschen Banken im internationalen Vergleich beurteilen?**

Mein Eindruck ist, dass veraltete IT, Mangel an Kompetenz, Mut im Umgang mit Kundendaten und Mitarbeiter mit Zukunftsangst hierzulande besonders bremsen.

→ **Teilen Sie die Ansicht, dass Personalisierung (auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen) für Banken im Geschäft mit Privatkunden der ausschlaggebende Faktor der Zukunft ist?**

Wenn Banken mit ihrem Vertrauensvorschuss die datenreichen Kundenbeziehungen mit modernster Analysetechnologie verquicken, dann können sie ihr klassisches Versprechen einlösen, unsere individuellen, finanziellen Ziele im Leben bestmöglich zu erreichen.

→ **Filialbanken stehen auch im Wettbewerb mit Direktbanken. Hat die Filiale ausgedient?**

Nach wie vor suchen und finden Kunden in ihrem Berater einen „Money Doctor“, der die psychologischen Kosten der Geldanlage im persönlichen Gespräch reduziert. So lange sich diese Rolle nicht weitgehend digitalisieren lässt und hinreichend viele Kunden zumindest ab und an Banking zum Anfassen fordern, wird es Filialen geben.

Nur ganz wenige deutsche FinTechs haben bisher im B2C-Geschäft international Fuß gefasst.

→ **Wie steht es aus Ihrer Perspektive um die Qualität der Wertpapierberatung bei Banken?**

Unsere eigenen Untersuchungen belegen zumindest für eine Stichprobe, dass die Depots der Kunden ordentlich diversifiziert sind und der Assetmix die Risikopräferenzen gut abbildet. Dies ist auch eine Folge des hohen Compliance-Drucks. Die gemessenen Produktkosten sind angesichts des niedrigen Basiszinses jedoch beträchtlich.

→ **Im Zeichen der Digitalisierung kommen immer mehr FinTech-Startups auf den Markt. Welche Bedeutung kommt der deutschen FinTech-Szene international zu?**

Nur ganz wenige deutsche FinTechs haben bisher im B2C-Geschäft international Fuß gefasst. Die meisten konzentrieren sich nicht zuletzt wegen Kapitalknappheit auf den Heimatmarkt. Dafür streben mit Revolut und Co ausländische FinTechs auf den deutschen Markt.

→ INTERVIEW



Prof. Dr. Andreas Hackethal ist seit 2008 Professor für Finanzen am House of Finance der Goethe-Universität. Von Oktober 2011 bis September 2015 war er Dekan des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften. In der Forschung beschäftigt er sich empirisch mit den Themen Anlegerverhalten, Beratung und Finanzinnovationen. Seit 2009 gehört er dem Fachbeirat der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und seit 2011 der Börsensachverständigenkommission am Finanzministerium an. Ferner sitzt er im Aufsichtsrat des FinTech-Startups vaamo und ist Vorstandsvorsitzender des Vereins Deutsche Renten Information e.V..

→ Welche Geschäftsmodelle verfolgen FinTechs?

Die Kollegen von paymentandbanking.com liefern einen guten Überblick und unterteilen den Markt in Zahlungsverkehr, Lösungen rund ums Sparen, Banksubstitute, Identifikationsservices, Versicherungsmakler und -produkte.

→ Ist es denn auch Ausdruck einer praxisnahen Lehre, dass junge Menschen mit Startups den Schritt in die Selbständigkeit wagen?

Wir verzeichnen tatsächlich immer mehr Gründer unter unseren Absolventen an der Goethe-Universität. Die meisten FinTech-Gründer haben jedoch zunächst ein paar Jahre in Beratung oder Finanzindustrie gearbeitet, um die nötige Geschäftserfahrung zu sammeln.

→ Wodurch zeichnen sich erfolgreiche, etablierte FinTech-Startups aus?

Neben dem üblichen Handwerkszeug durch eine gute Vermarktung von Geschäftsmodell und handelnden Personen und durch gutes Timing.

Wir wollen Rentendurchblick auf einen Klick in Deutschland etablieren.

→ Sie engagieren sich für mehr Finanzbildung und sind Vorsitzender des Vorstandes des Vereins Deutsche Renten Information. Wo liegen dabei die Schwerpunkte Ihrer Arbeit?

Wir wollen Rentendurchblick auf einen Klick in Deutschland etablieren. Deshalb bauen wir mit zehn renommierten Partnern aus allen Teilen der Finanzbranche eine voll automatisierte, säulenübergreifende Renteninformationsplattform, die wir ab Mitte 2019 im Markt testen wollen. Die Deutsche Renten Information ist unabhängig und versteht sich als neutrales, nicht-kommerzielles Bindeglied aller Stakeholder der Altersvorsorge.

→ Wie ist es denn generell um die Finanzbildung in Deutschland bestellt?

Besser als in den meisten anderen Ländern der Welt. Dennoch sind gerade beim so wichtigen Thema Altersvorsorge die meisten im Blindflug unterwegs. Das schürt bei einigen unnötige Ängste vor Altersarmut und wieder andere wiegen sich in nicht gerechtfertigter Sicherheit.

→ Wie legen Sie persönlich Ihr Geld an?

Als Staatsdiener gleicht mein Einkommensstrom einer Staatsanleihe. Der Großteil meines Geldes liegt daher in Aktien weltweit.

→ Die Streuung über verschiedene Assetklassen (Aktien, Immobilien etc.) wird unter dem Oberthema Diversifikation diskutiert. Wie stehen Sie dazu?

Der einzige Free Lunch, den es an Kapitalmärkten gibt – also maximale Inanspruchnahme.

→ Abgesehen von der breiten Streuung über Assetklassen hinweg, gibt es weitere Tipps für die individuelle Geldanlage?

Früh anfangen, immer die gesamte persönliche Finanzbilanz im Auge behalten und auf die Kosten achten.

→ DER DDV IN KÜRZE

Der Deutsche Derivate Verband (DDV) ist die Branchenvertretung der führenden Emittenten strukturierter Wertpapiere in Deutschland, die mehr als 90 Prozent des deutschen Zertifikatemarkts repräsentieren: BayernLB, BNP Paribas, Citigroup, Commerzbank, DekaBank, Deutsche Bank, DZ BANK, Goldman Sachs, Helaba, HSBC Trinkaus, HypoVereinsbank, LBBW, Morgan Stanley, Société Générale, UBS und Vontobel. Außerdem unterstützen 17 Fördermitglieder, zu denen die Börsen in Stuttgart und Frankfurt, die Baader Bank, die Direktbanken comdirect bank, Consorsbank, flatex, ING-DiBa, maxblue und S Broker sowie Finanzportale und Dienstleister zählen, die Arbeit des Verbands.

Deutscher Derivate Verband (DDV)

Lars Brandau
Geschäftsführer

Geschäftsstelle Frankfurt
Feldbergstraße 38
60323 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (69) 244 33 03 - 60
brandau@derivateverband.de

Geschäftsstelle Berlin
Pariser Platz 3
10117 Berlin
Telefon: +49 (30) 4000 475 - 20

www.derivateverband.de