

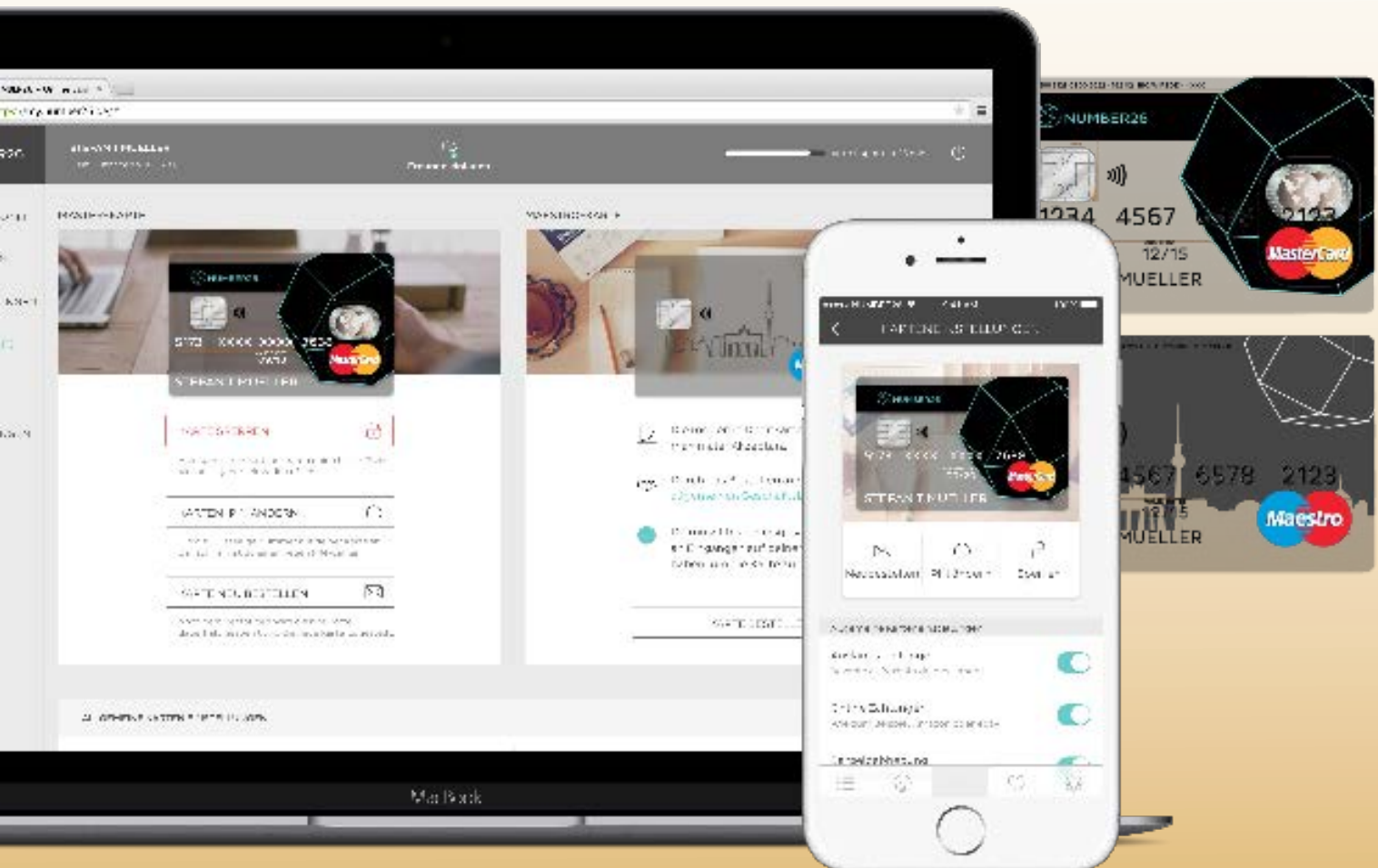
FINTECH

BANKING IM 21. JAHRHUNDERT

Schon vor gut zwanzig Jahren soll Bill Gates gesagt haben „Banking is necessary – Banks are not“. Der Microsoft-Gründer lag richtig: Heute erscheinen auf dem Finanzdienstleistungsmarkt fast täglich neue Start-Ups, die beim Geschäft mit dem Geld mitmischen und den traditionellen Banken damit das Fürchten lehren wollen.

Eine Szene in einer Wüstenlandschaft: Dort, wo Freiheit und Unabhängigkeit zählen. Und Männerträume immer auch etwas mit einem Sattel zu tun haben. Ein alter Mann will offensichtlich sein Motorrad – eine tolle Maschine, ein Liebhaberstück – verkaufen. Er fragt den Interessenten, einen jungen Musiker: „Hast Du denn so viel Geld?“ Der antwortet ganz entspannt: „Ich nicht. Aber die“

und weist dabei auf eine Menschenkette, die am Horizont der Landschaft auftaucht. Die Botschaft hinter dem Werbespot der Auxmoney GmbH: Erfülle Dir Deine Träume, wir haben die Mittel. Dabei steht das „Wir“ nicht für eine herkömmliche Bank, die einen Kredit vergibt. Auxmoney ist ein so genanntes Fintech-Unternehmen – ein Start-Up im Finanzdienstleistungsmarkt.



BANK- UND KAPITALMARKTRECHT



Dr. Robert Kilian,
General Counsel N26,
N26 Bank GmbH



Dr. Malte Schafstedde,
General Counsel,
auxmoney GmbH

Das Angebot des Düsseldorfer Unternehmens, das 2007 gegründet wurde, umfasst dabei hauptsächlich das so genannte Crowdfunding. Auxmoney bringt über eine Plattform Anleger und Kreditnehmer – in der Regel (aber nicht nur) Privatpersonen – zusammen. „Wir“ ist bei Auxmoney also eine Vielzahl von Anlegern, die ihr Geld über die Plattform für konkrete Projekte verleihen und dafür eine gewisse Rendite erwarten. Mehr als 50.000 Kredite wurden auf diese Weise bereits vergeben. Allein 2015 betrug die vergebene Summe 100 Millionen Euro, für 2016 strebt Auxmoney eine Verdoppelung an. Dabei nutzen auch Unternehmen mehr und mehr diese Investitionsmöglichkeit, einer der größten Anleger ist der niederländische Lebensversicherer Aegon.

Anbieter einer Crowdfunding Plattform tritt häufig lediglich als Kreditvermittler auf

Rechtlich gesehen tritt der Anbieter einer Crowdfunding-Plattform häufig lediglich als Kreditvermittler auf, eine Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist dann nicht erforderlich. Denn nach Paragraph 32 Absatz 1 Kreditwesengesetz bedarf einer solchen Erlaubnis nur, „wer im Inland gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Bankgeschäfte betreiben oder Finanzdienstleistungen erbringen will“. Die reine Vermittlung von Krediten fällt nicht darunter.

Die Aktivitäten von Geldgebern oder Kreditnehmern, die eine solche Plattform „geschäftsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert“, nutzen, können jedoch ein erlaubnispflichtiges Kreditgeschäft beziehungsweise ein erlaubnisfähiges Einlagengeschäft nach Paragraph 1 Kreditwesengesetz sein. Wird ein solches Geldgeschäft dennoch unerlaubt betrieben, kann die BaFin auch gegen die Kreditvermittlungsplattform

als eingebundenes Unternehmen vorgehen und die sofortige Einstellung des Geschäftsbetriebs und die unverzügliche Abwicklung dieser Geschäfte anordnen.

Dr. Malte Schafstedde, General Counsel bei Auxmoney, beschreibt, weshalb das Angebot gegenüber den konventionellen Banken Vorteile für Investoren und Kreditnehmer bietet: Anleger erhalten in der Regel eine höhere Rendite und Kreditnehmer, die möglicherweise bei einer Bank abgelehnt würden, können sich dennoch über Auxmoney finanzieren. Damit das am Ende auch tatsächlich aufgeht, wurde ein eigenes Scoring-Verfahren entwickelt, das zwar auch den von den meisten Banken verwendeten Schufa-Score enthält, darüber hinaus jedoch weitere Faktoren umfasst. So könnten Ausfälle gering gehalten werden, erläutert Schafstedde.

Der Jurist ist seit einem Jahr Chefsyndikus des Unternehmens, das insgesamt rund 100 Mitarbeiter beschäftigt. Er ist dabei auch in die operativen Entscheidungen eingebunden, das sei der besondere Reiz, beschreibt der 34-Jährige seine Arbeitsmotivation. Er sei seinerzeit von Freshfields Bruckhaus Deringer zu einem Start-Up gewechselt, weil er unternehmerischer arbeiten und gestalten wollte.

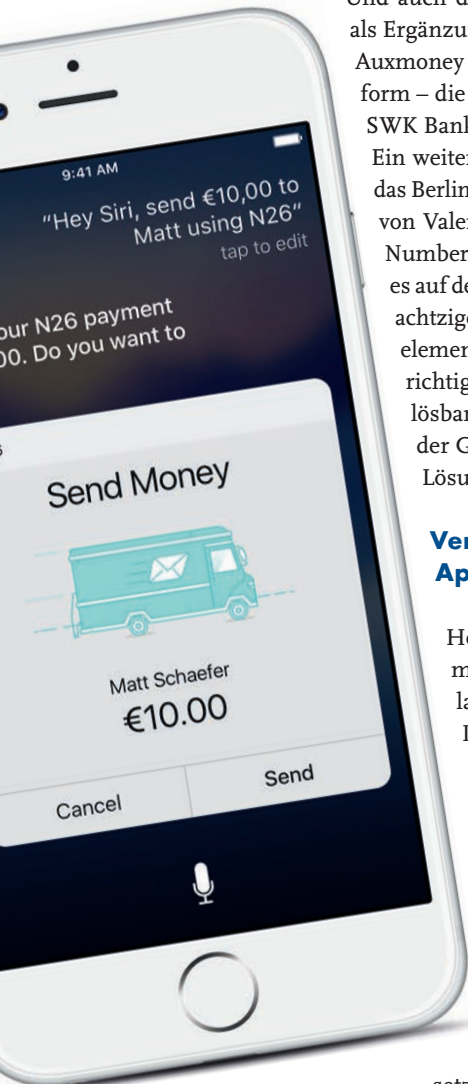
Banken könnten bis zu 30 Prozent ihrer Erträge an digitale Wettbewerber verlieren

Für die konventionellen Banken sind die Fintechs gefährliche Wettbewerber. Laut Angaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sind in Deutschland etwa 250 Start-Ups im Bereich Finanzdienstleistungen tätig. Banken könnten bis zu 30 Prozent ihrer Erträge an digitale Wettbewerber verlieren, wenn sie die eigene Digitalisierung nicht vorantreiben, hat die Unternehmensberatung Roland Berger in einer Studie festgestellt. Für die Untersuchung wurden 65 europäische Banken, darunter neun deutsche Finanzinstitute, befragt.

Dr. Markus Pertlwieser, Vorstandsmitglied der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, fordert daher für seine Branche ein Umdenken. Die Mentalität des Bereichsdenkens und der Besitzstandswahrung, die in Banken ausgeprägt sei, müsse aufgebrochen werden, so Pertlwieser im Augustheft der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (ZfgK). Fintech sollen nicht nur als Wettbewerber, sondern auch als Kooperationspartner wahrgenommen werden.

Die Deutsche Bank hat deshalb die „Digitalfabrik“ gegründet, ein eigenes Entwicklungszentrum für digitale Bankprodukte, in der eigene Software-Entwickler, IT-Spezialisten und Finanzfachleute beschäftigt werden und darüber hinaus 50 Arbeitsplätze für Fintechs bereitstehen sollen. Ähnliche Wege geht die Commerzbank: Mit dem „Main Incubator“ werden Start-Ups im Finanzdienstleistungsbereich bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen gefördert – geboten wird dabei neben finanzieller Unterstützung der Zugang zu den Privat- und Geschäftskunden der Commerzbank.

BANK- UND KAPITALMARKTRECHT



Und auch die Fintechs sehen sich häufig lediglich als Ergänzungsangebot zu herkömmlichen Banken. Auxmoney beispielsweise bietet lediglich die Plattform – die Kreditabwicklung selbst erfolgt über die SWK Bank.

Ein weiterer Player auf dem Feld der Fintechs ist das Berliner Unternehmen N26, das vor drei Jahren von Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal als Number26 gegründet wurde. Der Name, so heißt es auf der Website, sei vom Rubik's Cube aus den achtziger Jahren inspiriert: Mit seinen 26 Einzel-elementen sei der Würfel zwar komplex, mit der richtigen Strategie jedoch in wenigen Schritten lösbar. Und das sollte nach den Vorstellungen der Gründer auch Banking bieten – einfache Lösungen für komplexe Probleme.

Verwaltung des Girokontos über App eines Smartphones

Heute hat N26 nach eigenen Angaben mehr als 200.000 Kunden – in Deutschland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Österreich, der Slowakei und Spanien. N26 bietet ein Girokonto, das ausschließlich über die App eines Smartphones verwaltet wird. Es wird damit geworben, dass eine Kontoeröffnung nicht länger als acht Minuten dauern soll. Möglich sei dies durch das so genannte Video-Ident-Verfahren, das bereits zahlreiche Banken im Rahmen der Kontoeröffnung nutzen. Dabei wird die nach Paragraph 6 Geldwäschegesetz für die Kontoeröffnung erforderliche

Identifizierung über eine Videoverbindung zwischen Kunden und Bank durchgeführt. Der Kunde wird aufgefordert, die Vorder- und Rückseite seines gültigen Personalausweises oder Reisepasses vor die Webcam zu halten. Der Ausweis muss zur Verifizierung gekippt und bewegt werden, sodass die Sicherheitsmerkmale – beispielsweise das Hologramm – geprüft werden können.

Wie das Video-Ident-Verfahren im Detail ablaufen muss, hat die BaFin festgelegt. Allerdings wurden im entsprechenden Rundschreiben Anforderungen festgelegt, die zu einem Aufschrei insbesondere innerhalb der Fintech-Szene führten. So sollen Kunden vorab einen Geldbetrag als Referenz von einem bereits vorhandenen auf ihr neues Konto überweisen. Außerdem hat das Kreditinstitut „auf der Grundlage von zusätzlichen öffentlich zugänglichen Daten und Informationen (etwa im Internet oder in sozialen Netzwerken) (...) eine erneute Überprüfung der Identität und der vom Kunden gemachten Angaben vorzunehmen“. Damit würde das Verfahren aller-

dings doch wieder verkompliziert, die versprochenen acht Minuten bis zur Kontoeröffnung kaum realisierbar. Die BaFin hat deshalb die Anwendung des Rundschreibens zunächst bis Ende 2016 ausgesetzt. Dann tritt 4. EU-Geldwäscherichtlinie in Kraft und im Rahmen ihrer Umsetzung sollen auch die Anforderungen an die sichere Identifizierung für eine Kontoeröffnung klargestellt werden.

Number26 hat bis vor wenigen Monaten nur die schicke Benutzeroberfläche, das so genannte Frontend, für die Verwaltung des Girokontos geliefert, das dahinterliegende tatsächliche Bankgeschäft wurde über die Wirecard Bank AG abgewickelt. Seit Ende Juli hat das Unternehmen, dass sich in diesem Zusammenhang in N26 umbenannte, eine Banklizenz und kann damit als vollwertige Bank auf dem Markt auftreten. Umgehend wurde auch das Portfolio erweitert – über die Banking App sind jetzt auch die Beantragung eines Dispokredites, direkte Investments und internationale Geldüberweisungen möglich.

Genutzt werden dabei weitere Fintech-Startups, die in die App integriert wurden: So arbeitet N26 bei internationalen Überweisungen beispielsweise mit dem in London ansässigen Unternehmen TransferWise zusammen, Geldanlagen werden mit der Vaamo Finanz AG realisiert. Der Kunde kann nun mit nur wenigen Klicks Geld direkt von seinem Girokonto aus in ein Anlageprodukt investieren. „Fintech hub“ nennt N26 diese Kooperationen, die perspektivisch weiter ausgebaut werden sollen. Das Girokonto dient dabei lediglich als Ausgangspunkt für ein umfangreiches Finanzdienstleistungsangebot.

Einem ganz neuen Bankgefühl soll das alles dienen, erläutert der Chefjurist von N26, Dr. Robert Kilian, das Konzept des Unternehmens. „Customer experience“ ist ein von ihm häufig genutzter Begriff. Perspektivisch sollen die Kunden alle Bank- und Versicherungsgeschäfte nur mit dem Smartphone durchführen können und dabei natürlich auch dessen spezifische Technik nutzen. So ist es mit einem iPhone seit kurzem möglich, kleinere Transaktionen von maximal 25 Euro mithilfe der Sprachsteuerung Siri zu veranlassen.

Fintechs gehen mit paneuropäischem Ansatz auf ihre potenziellen Kunden zu

Zur „customer experience“ gehört auch der grenzüberschreitende Ansatz. In acht europäischen Ländern ist N26 vertreten, die App sieht dabei in ihrem Aufbau überall gleich aus, der Kunde in Griechenland benutzt das gleiche Interface wie der Kunde in Irland. Das hört sich leichter an als es ist, erläutert Kilian, denn in allen Mitgliedstaaten bestehen unterschiedliche rechtliche Regelungen für Finanzdienstleistungen. So sind beispielsweise die Informationspflichten anders ausgestaltet. Diese Internationalität ist es aber auch, die den Reiz seines Arbeitsplatzes ausmacht, bekennt der 34-jährige Jurist, der seit einem Jahr für die rechtlichen Belange von N26 verantwortlich ist. Eine „paneuropäische Arbeitserfahrung“ nennt

BANK- UND KAPITALMARKTRECHT

er das und berichtet begeistert von gemeinsamen Sitzungen mit englischen und französischen Partnern und von den Verhandlungen mit den nationalen Aufsichtsbehörden – in all ihrer – auch kulturellen – Verschiedenheit.

Banken- und Zahlungsverkehrsaufsichtsrecht steht im Fokus von Fintech-Start-ups

Bis zu seinem Wechsel zu dem Start-Up war Kilian Senior Associate bei Hengeler Müller in Berlin und hier im Bereich Mergers & Acquisitions und Gesellschaftsrecht tätig. Er wollte aber „näher am Produkt“ sein, begründet er seinen damaligen Schritt. Und auch wenn es in einer Kanzlei nie langweilig werde, habe ein neugegründetes Start-up gerade in der Aufbauphase natürlich eine ganz andere Dynamik. Hinzu kam der Reiz, eine eigene Rechtsabteilung von Grund auf neu aufzubauen. Mittlerweile arbeiten sechs Juristen bei N26, im Durchschnitt um die 30 Jahre alt. Die meisten waren zuvor bei Großkanzleien tätig, ein Mitarbeiter ist von einer Bank zu N26 gewechselt.

Eine Besonderheit bei N26: Die Rechtsabteilung ist zumindest räumlich nicht sichtbar – die Juristen arbeiten neben den Technikern, Wirtschaftlern und Marketingfachleuten. Es sei ihm wichtig gewesen, dass die Kollegen hautnah mitbekommen, wie das Produkt funktioniert, erläutert Kilian die ungewöhnliche Organisationsstruktur. Und um wirklich ganz nah an der Entwicklung zu sein, gibt es sogar Programmierkurse für die Rechtsabteilung.

Während sich im vergangenen Jahr die zu behandelnden Rechtsfragen im Wesentlichen um die beantragte Vollbanklizenz drehten, ist das Tagesgeschäft mittlerweile von Themen geprägt, die auch in jeder anderen Rechtsabteilung eine Rolle spielen: vom Vertragsrecht über das Datenschutzrecht bis hin zum Arbeitsrecht; mittlerweile arbeiten hier 170 Menschen. Einen Schwerpunkt in der Tätigkeit jeder Rechtsabteilung in einem Fintech-Start-up bildet das Banken- und Zahlungsverkehrsaufsichtsrecht und hier insbesondere die Frage, ob das konkrete Geschäftsmodell erlaubnisbedürftig und gegebenenfalls erlaubnisfähig ist. Denn grundsätzlich gibt es keine Sonderregelungen für die neuen Akteure. „Gleiches Geschäft, gleiches Risiko, gleiche Regel“, so ein Statement des Präsidenten der BaFin Felix Hufeld zur Eröffnung der BaFin-Tech 2016, einer Veranstaltung, auf der sich im Juni dieses Jahres die Aufsichtsbehörde mit den Vertretern von Fintech-Unternehmen austauschte.

BaFin hat sich auf die neuen Player eingestellt und beschäftigt sich mit ihren Geschäftsmodellen

Die Behörde hat sich insgesamt auf die neuen Player eingestellt: Im vergangenen Jahr nahm eine Projektgruppe, die sich die sich mit den neuen Geschäftsmodellen junger Finanzdienstleister beschäftigt, ihre Arbeit auf, auf der Homepage der BaFin gibt es mittlerweile einen Bereich mit Informationen speziell für Unternehmensgründer und Fintechs.

Dr. Daniel Walter von der Kanzlei Osborne Clarke sieht angesichts der Vielfalt der Geschäftsmodelle die Herausforderung für Fintechs nicht nur in der Frage, ob für eine bestimmte Tätigkeit eine Erlaubnis von der BaFin erteilt wird oder nicht. Gerade die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten spielten eine große Rolle, weiß Walter aus Erfahrung. So sei beispielsweise die Frage zu entscheiden, ob es sinnvoller ist, eine eigene Erlaubnis anzustreben ohne der Erlaubnispflicht der BaFin zu unterfallen. Vieles ist hier rechtlich im Fluss, so wird beispielsweise die Umsetzung der europäischen Zahlungsdiensterichtlinie II spätestens im übernächsten Jahr für einige Fintechs eine deutlich schärfere Regulierung bedeuten, andererseits aber auch zu Erleichterungen führen. *Peggy Fiebig*

FINTECH, DIE

Für den Begriff Fintech gibt es keine klare rechtliche Definition. Bezeichnet werden damit üblicherweise Unternehmen, die mit Hilfe technologiebasierter Systeme spezialisierte Finanzdienstleistungen anbieten. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin nennt folgende typische Geschäftsfelder von Fintechs:

- Alternative Bezahlfverfahren
- Automatisierte Finanzportfolioverwaltung
- Crowdfunding
- Crowdinvesting
- Crowdlending
- Automatisierte Anlageberatung
- Signalgebung und automatisierte Auftragsausführung
- Vermögensanlagen-Informationsblätter
- Virtuelle Währungen



- Fintechs werden den Finanzdienstleistungsmarkt direkt und indirekt nachhaltig verändern
- der Verbraucher fordert schnelle und vor allem einfache Tools für seine Finanzgeschäfte
- die neuen Player im Finanzdienstleistungssektor sind nicht nur Konkurrenten für die Banken, sondern vor allem auch Kooperationspartner