

FinTechs zeigen Banken Fehler auf



(FOTO: JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG)

DIE GROSSE FREIHEIT IST AUCH IN DER FINANZBRANCHE

ANGEKOMMEN.

Gerade das traditionelle Kreditgeschäft etablierter Haus- und Geschäftsbanken bekommt diese neue Freiheit in Form von vehementen Marktveränderungen zu spüren.

Zeiten ändern sich: Banken haben an Wertschätzung eingebüßt

Unter den Sammelbegriff FinTech fallen sämtliche Technologien, die im Kontext mit Finanzdienstleistungen stehen. Die Bandbreite reicht von den webbasierten oder mobilen Zahlungssystemen über die Kontoverwaltung und Kreditvergabe bis hin zu Anlagestrategien und -konzepten. Zwar inszenieren sich die Banken und Sparkassen trotz veränderter Marktstruktur und einem neuen Kundenverhalten immer noch gerne als einzig kompetenter Ansprechpartner, wenn es ums Geld geht. Diese Zeiten sind aber vorbei.

Privatkunden und auch gewerbliche Kunden lassen sich nicht mehr so leicht wie früher von Bankberatern überzeugen, haben ihr Vertrauen in Beratung, Fairness und mitunter sogar Finanzkompetenz verloren. Dieser Umstand ist sicherlich auch

früheren Fehlern geschuldet, als die Banken und Sparkassen noch keine nennenswerte Konkurrenz zu spüren bekamen. Insbesondere der Trend zur Digitalisierung wurde dabei schlichtweg verschlafen.



Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

Vom Schüler zum Meister: FinTech-Unternehmen auf der Überholspur

Anfangs eher belächelt, haben die jungen Finanztechnologie-Firmen aber gerade aus dem Trend zur Digitalisierung eine Tugend gemacht. Sie vereinfachen komplizierte Vorgänge, orientieren sich am aktuellen Kundenverhalten und setzen voll und ganz auf digitalisierte Angebote. Insbesondere im Hinblick auf das Kreditgeschäft treffen sie die Banken dabei empfindlich. Kredite können sowohl Privatleute als auch Unternehmen bzw. gewerbliche Kunden nunmehr auf digitalen Finanzierungsplattformen wie zum Beispiel Finpoint, Compeon oder Funding Circle (ehemals Zencap) aufnehmen. Die Experimentierfreude potenzieller Kreditnehmer ist - gemäß der neuen Marktsituation - mittlerweile so weit gestiegen, dass traditionelle Riten bei der Kreditaufnahme lediglich eine untergeordnete Rolle spielen.

Mittelständler stehen vor der Entscheidung, altbewährte oder neue Wege zu gehen. Unabhängige Beratung hilft in der Kommunikation mit den neuen Playern.



CLAUDIA BAST-ROGGENDORF
STEUERBERATERIN

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
www.bast-roggendorf.de

Tel.: (05202) 9 15 40
Fax: (05202) 91 54 10
roggendorf@datevnet.de

► www.mueller-beratung.de