

09.12.2015 - 11:19 Uhr

quirin bank: "Die digitalen Drückerkolonnen werden scheitern"

Berlin (ots) -

- Querverweis: Bildmaterial ist abrufbar unter <http://www.presseportal.de/pm/63861/3197998> -
- Regulierung stellt große Hürde für FinTechs dar
- Provisionsmodelle sind Auslaufmodelle
- Start-up-Romantik verfliegt schnell

"In den kommenden beiden Jahren werden wir viele Start-ups im Finanzsektor scheitern sehen", sagt Karl Matthäus Schmidt, Vorstandsvorsitzender der quirin bank AG und erfolgreicher Gründer im Finanzbereich. "Allzu viele verlassen sich allein auf ihr Design, den Wohlfühlfaktor und die Attraktivität des Neuen. Das reicht aber nicht, um im Finanzsektor dauerhaft erfolgreich zu sein."

Vor allem die Regulierung ist eine oft unterschätzte Hürde. "Wer Banken und Versicherungen auf deren Feld angreifen will, muss die vom Gesetzgeber vorgegebenen Spielregeln akzeptieren", sagt Schmidt. Dazu gehören auch die in den vergangenen Jahren nochmals verschärften Regulierungsvorschriften. "Wenn wir als Gesellschaft bessere Banken haben wollen, sollten wir sie gründen. Das heißt aber, dass Neugründungen das Gleiche leisten müssen, was eine Bank heute auch schon leistet - und dann eben noch ein bisschen mehr", so Schmidt, der auch den ersten deutschen Direktbroker Consors gründete. Hierfür sei eine solide Finanzierung ebenso notwendig wie Prozesssicherheit in den Abläufen und strengste Anforderungen an den Datenschutz. Der Kapitalbedarf einer Gründung im Finanzsektor ist immens - und er steigt mit der zunehmenden Regulierung.

Schmidt kritisiert auch, dass einzelne FinTechs so aufträten, als erbrächten sie eine Bankdienstleistung, wobei sie in Wirklichkeit nur als Mittler agieren und die eigentliche Leistung woanders erbracht werde. "Hier wird versucht, Geld zu verdienen, indem man dem Kunden ein hübsches Gesicht hinhält, ihn einwickelt und dann an einen klassischen Produkthanbieter weiterleitet", erläutert Schmidt. "Damit sind sie nichts anderes als digitale Drückerkolonnen ähnlich herkömmlichen Strukturvertrieben - und die sind schon in der realen Welt zu Recht gescheitert."

Ein weiteres Feld sind provisionsgetriebene Geschäftsmodelle. Der Provisionsvertrieb werde nach Ansicht von Schmidt in den kommenden Jahren ohnehin immer mehr zurückgedrängt. "Wer auch als Fin- oder InsuranceTech jetzt neu auf Provisionen setzt, trägt das doppelte Risiko des Scheiterns", sagt Schmidt.

Dies gelte umso mehr als derzeit viele FinTechs mit einer Start-up-Romantik auf Kundenfang gingen. "Anders zu sein reicht nicht, sich an Zielgruppen anzubiedern erst recht nicht", so Schmidt. "Wer den Kicker im Büro wichtiger nimmt als die Compliance hat schon verloren, denn das Vertrauen von Kunden wird er so nicht gewinnen."

Im Vorteil sei daher, wer seine Online-Leistungen mit einer Vollbanklizenz oder zumindest einer Lizenz als Vermögensverwalter aus einer Hand anbieten kann. "Unser FinTech quirion ist eine Niederlassung der quirin bank - mit allen Möglichkeiten einer Vollbank. Dazu zählt beispielsweise, dass quirion-Kunden unter www.quirion.de auf Wunsch auch einen persönlichen Berater buchen können", erklärt Karl Matthäus Schmidt.

Über die quirin bank:

Als erste Honorarberaterbank Deutschlands betreibt die quirin bank AG Bank- und Finanzgeschäfte in zwei Geschäftsfeldern: Anlagegeschäft für Privatkunden (Honorarberatung) sowie Beratung bei Finanzierungsmaßnahmen auf Eigenkapitalbasis für mittelständische Unternehmen (Unternehmerbank). Das Finanzinstitut ist 1998 gegründet worden, hat seinen Hauptsitz in Berlin und betreut gegenwärtig ein Anlagevolumen von rund 3 Milliarden Euro. In der Honorarberatung bietet die quirin bank Anlegern ein neues Betreuungskonzept, das auf kompletter Kostentransparenz und Rückvergütung aller offenen und versteckten Provisionen beruht.

Kontakt:

Kathrin Kleinjung
Leiterin Unternehmenskommunikation
quirin bank AG
Kurfürstendamm 119
10711 Berlin
Telefon: +49 (0)30 89021-402
kathrin.kleinjung@quirinbank.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100012828/100781643> abgerufen werden.