

PRESSEMITTEILUNG

Sutor Bank: Die überschätzte Plattformisierung

- **Disruption der Banken-Industrie bleibt aus**
- **Bigtechs als Herausforderer**
- **Vorteil der Banken: Zulassungen für viele Arten von Finanzgeschäften**

Hamburg, 21. Juni 2022 – Noch vor drei Jahren galt es in Banking-Konferenzen als ausgemacht, dass die Zukunft der Banken in einer Wandlung zu Plattformen liegt. Oder drastischer noch: dass Banken ohne einen solchen Wandel den großen Plattformunternehmen nichts entgegenzusetzen hätten. „Heute sehen wir, dass Banken mit ihren Alleinstellungsmerkmalen immer noch punkten können“, sagt Hartmut Giesen, Fintech-Experte bei der Hamburger Sutor Bank. „Die Plattformökonomie wurde deutlich überschätzt, entscheidend ist es, die digitale Welt mit ihren vielfältigen Geschäftsmodellen zu verstehen.“

Gängige Annahme war, dass sich die Banken darauf gefasst machen müssten, dass eine Plattform die Industrie ähnlich revolutionieren würde, wie Uber den individuellen Personentransport oder Airbnb den Übernachtungsmarkt. Vor allem von den Big-Techs mit ihren Plattformen ginge die Gefahr aus, dass sie in den Finanzsektor eindringen. Banken hätten nur noch die Chance, selbst Plattformen oder Zulieferer für Plattformen zu werden. „Rückblickend wurde die Plattformisierung der Wirtschaft in Allgemeinen und mit Blick auf den Banken-Sektor im Besonderen überschätzt“, sagt Giesen.

Keine Plattform hat den Finanzsektor aufgemischt – keine Bank ist zur Plattform geworden

„Wir sehen bis heute keine Plattform, die den Finanzsektor aufgemischt hätte, sieht man von Teilbereichen ab, wo sich etwa Check24 im Kreditbereich oder die großen Baufinanzierungsplattformen bewegen“, so Giesen. Genauso wenig ist zu sehen, dass sich Banken über einige eher prototypische Ansätze hinaus zu Plattformen gewandelt hätten. „Abgesehen vielleicht von der Möglichkeit, etwa über PSD2-Schnittstellen Konten anderer Banken in das eigene Online-Banking einzubinden“, sagt Giesen.

Auch die Big-Tech-Firmen, die neben den Branchen-Plattformen wie Airbnb und Uber als „Plattform-Vorbilder“ galten, sind keine Plattformen-Unternehmen – und werden es immer weniger. „Sie verfolgen im Gegenteil sehr diverse Geschäftsmodelle, was gerade ihren Erfolg ausmacht“, sagt Giesen. „Und die vergangenen Jahre haben auch an der Börse gezeigt: Weder die wertvollsten Unternehmen im Allgemeinen noch die wertvollsten Fintechs im Besonderen sind Plattform-Unternehmen.“

Was man aber tatsächlich sieht, dass BigTech-Firmen, und dort vor allem die beiden Player, die die mobile Kundenschnittstelle beherrschen – Apple mit iOS und Alphabet mit Android –, ihren Geschäftsmodell-Mix um Finanzdienstleistungen erweitern. Begonnen mit Apple- und Google-Pay werden auf dem Basisprozess Bezahlen weitere Services angeboten. Apple liefert in den USA eine eigene Kreditkarte – noch beigesteuert von einer Bank –, jetzt werden auch Buy-Now-Pay-Later-Angebote aufgenommen, die in diesem Fall auch komplett in eigener Regie abgewickelt werden.

Vorteil der Banken: Zulassungen für viele Arten von Finanzgeschäften

„Big-Techs gehen immer von der End-Kundenschnittstelle aus und integrieren ihre Wertschöpfungsketten sehr konsequent vertikal bis auf die Server-Ebene“, sagt Giesen. „Im nächsten Schritt schauen sie sich ihre integrierte Wertschöpfungskette an und analysieren, welche Teile davon sie modularisieren und monetarisieren.“ So sind die Big-Techs nicht nur die führenden Smartphone-Anbieter (Apple, Alphabet), E-Commerce-Unternehmen (Amazon) oder Desktop-Betriebssystem-Anbieter (Microsoft), sondern auch die führenden Cloud-Computing-Anbieter, Werbeunternehmen, Logistik-Betreiber oder KI-Dienstleister – und eben inzwischen auch die führenden Endkunden-Payment-Anbieter, für die es völlig unerheblich ist, welche Kreditkarte von welcher Bank hinterlegt ist.

„Hier werden Banken zwar von den großen Tech-Firmen bedroht, haben aber auch etwas entgegenzusetzen“, sagt Giesen. „Vor allem die Regulierung und die Bilanz sind ihre Alleinstellungsmerkmale.“ Banken verfügen anders als Newcomer aus anderen Branchen bereits über Zulassungen für viele Arten von Finanzgeschäften. „Dabei ist es nicht nur wichtig, die Lizenz zu erhalten, sondern sie auch mit Leben und Wissen zu füllen“, sagt Giesen. Denn wie eine Regulierung in der Praxis angewendet werden müsse, sei oft über Jahre mit den Aufsichtsbehörden geklärt worden. „Es sind oft die Details, die den Unterschied machen“, so Giesen.

Ausgehend davon müssen Banken entscheiden, welche digitalen Geschäftsmodelle sie selbst verfolgen können. „Plattform-Geschäftsmodelle sind ein Teil davon“, sagt Giesen. „Andere sind as-a-Service-Konzepte rund um Embedded-Banking-Ansätze wie etwa Regulierung-as-a-Service, Finanzprodukte-as-a-Service oder Trading-as-a-Service.“ Oder auch innovative Geschäftsmodelle, die auf Blockchain-Technologie basieren, die der Krypto-Crash keinesfalls obsolet macht. „Entscheidend ist bei alledem aber, dass nicht auf ein bestimmtes Geschäftsmodell gestarrt wird, sondern sich die Banken öffnen“, so Giesen. „Dazu ist es wichtig, digitale Technologien wie API, Blockchain oder KI zu beherrschen.“ Auch das digitale Denken, das sich unter anderem durch Veränderungsfreundlichkeit, schneller Anpassung von Banken-Prozessen und „Continuous Innovation“ auszeichnet, gehört dazu.

Über die Sutor Bank

Die Hamburger Sutor Bank, gegründet 1921, ist heute eine feste Größe unter Deutschlands Partnerbanken für Next-Finance-Geschäftsmodelle. Mit rund 120 Mitarbeitern verfolgt sie dabei einen partnerschaftlichen Ansatz, der sich auf den gemeinsamen Erfolg fokussiert. Für Fintechs und digitale Gründer bündelt die Sutor Banking-Plattform sowohl Standard- als auch Individuallösungen für die Bereiche Konten und Zahlungen, Kredite sowie Wertpapier- und Kryptowertehandel. Darüber hinaus bietet die Sutor Bank mit ihrem Private Banking Vermögensverwaltung und -beratung, sie managt zahlreiche Stiftungen und arbeitet im B2B-Geschäft mit Finanzdienstleistern und Investmentgesellschaften zusammen.

Kontakt Sutor Bank:

Max Heinr. Sutor oHG

Kristin Johannsen

Hermannstr. 46

20095 Hamburg

E-Mail: presse@sutorbank.de

www.sutorbank.de