Keine Weitergabe an Privatanleger: Dieses Dokument richtet sich ausschließlich an professionelle, institutionelle oder qualifizierte Investoren und Vertriebspartner gemäß den anwendbaren lokalen Gesetzen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften. Die Weitergabe muss entsprechend eingeschränkt werden.

Fintechs: Das Wichtigste in Zahlen und Bildern

Alles, was ein Investor über Fintechs wissen muss – in fünf Punkten

1 Bargeldlose Zahlungen werden immer beliebter

Durch die Einführung und Verbreitung digitaler Technologien (wie kontaktlose Bank- und Kreditkarten und mobile Zahlungssysteme) bezahlen Kunden heute anders für Produkte und Dienstleistungen als früher. Da sich die Technologie ständig weiterentwickelt, müssen sich Finanzinstitute und andere Unternehmen an die Anforderungen des digitalen Zeitalters anpassen.

Anzahl der bargeldlosen Transaktionen weltweit, Mrd., 2016–2021

Quellen: Capgemini Financial Services Analysis, 2018; ECB Statistical Data Warehouse, Zahlen für das Jahr 2016, veröffentlicht im Oktober 2017; BIS Bef Book, Zahlen für das Jahr 2016, veröffentlicht im Dezember 2017; Jahresberichte der Notenbanken für das Jahr 2017

Durch Fintechs werden Zahlungen

- schneller
- einfacher
- sicherer

Einige internationale Beispiele für die Entwicklung bargeldloser Zahlungssysteme ...

100 Mio. Visa-Karten, die kontaktlose Zahlungen ermöglichen, werden vermutlich bis Ende 2019 in den USA ausgegeben.[1]

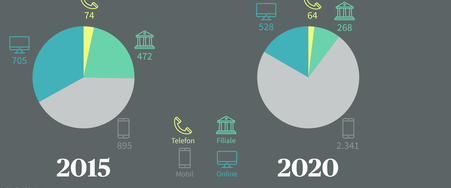
Um 39 % ist der Bargeldumlauf in Schweden von 2009 bis 2018 zurückgegangen.[2]

24,6 Bio. USD an Zahlungen wurden 2018 schätzungsweise in China per Mobiltelefon getätigt. 2015 waren es geschätzt 1,8 Bio. USD.[3]

2 Traditionelle Banken digitalisieren ihr Angebot

Etablierte Finanzinstitute müssen im Kundenkontakt neue Technologien nutzen, weil die Verbraucher mittlerweile einen schnellen und einfachen Zugang zu Bankleistungen erwarten. Für viele Privatkundenbanken bedeutete dies neue Online- und Filialstrategien. So wurden beispielsweise seit 2015 in Großbritannien 2 961 Bankfilialen geschlossen.[4] Stattdessen hat man in digitale Produkte investiert. Dadurch ist die durchschnittliche Dauer einer Transaktion von 2 Minuten und 24 Sekunden (in der Filiale) auf 17 Sekunden (mobil) gefallen.[5]

Bankkontakte im Privatkundengeschäft nach Vertriebskanälen, Mio., 2015–2020

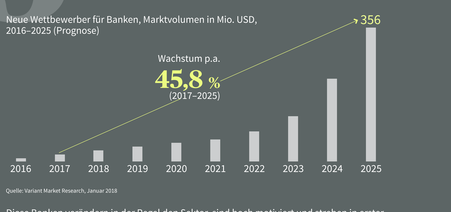


Quelle: BBA.org

3 Neue Wettbewerber im Bankensektor

Neue Banken treten meist online mit Kunden in Kontakt. Sie bieten andere Produkte, andere Kundenerfahrungen oder haben andere Geschäftsmodelle als etablierte Institute. Einige dieser neuen Banken haben noch nicht einmal eine eigene Banklizenz, sondern bieten Leistungen, für die eine Lizenz nötig ist, über Partnerunternehmen an.[6]
Der Markt dürfte in den nächsten Jahren stark wachsen. Bis 2025 wird ein Volumen von 356 Mio. US-Dollar erwartet.

Neue Wettbewerber für Banken, Marktvolumen in Mio. USD, 2016–2025 (Prognose)



Quelle: Variant Market Research, Januar 2018

Diese Banken verändern in der Regel den Sektor, sind hoch motiviert und streben in erster Linie internationales Wachstum an. Dazu gehen sie weltweit Partnerschaften ein, übernehmen andere Unternehmen und entwickeln kontinuierlich innovative, kundenorientierte Produkte.

4 Finanz- und Technologieunternehmen dürften von Wettbewerbern zu Partnern werden

Die Eintrittsbarrieren für Technologieunternehmen in den Finanzsektor bleiben hoch. Die Zusammenarbeit mit etablierten Finanzunternehmen kann Fintechs einen schnellen und kostengünstigen Marktzugang verschaffen, sodass sie nicht mehr jahrelang warten müssen, bis sich ihre Investitionen auszahlen.

Die Gewinner an diesen Märkten werden wohl Unternehmen mit einer leistungsorientierten Unternehmenskultur sein, die schnell wachsen und sich an neue Technologien anpassen können.

Was müssen **etablierte Banken** tun?

- Verstehen, was Fintechs neben Zahlungen noch leisten können, um Fintech- und Bankkunden zu unterstützen
- Die für ihre Zwecke passenden Fintechs auswählen und optimal mit ihnen zusammenarbeiten
- Eine innovative Unternehmenskultur fördern, um erfolgreich neue Fintech-Produkte und -Lösungen einzuführen

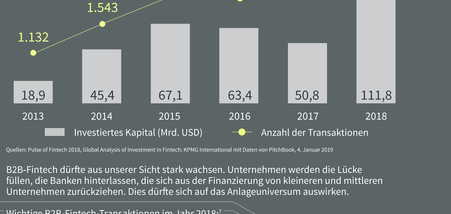
Was müssen **Fintechs** tun?

- Einen klaren und stabilen Ansatz dazu formulieren, welche Probleme sie wie lösen können – und das in einer Sprache, die Banken verstehen
- Das schwierige Regulierungsumfeld des Finanzsektors verstehen
- Lernen, wie man mit den komplexen organisatorischen und operativen Strukturen von Banken umgeht

5 Das starke Wachstum internationaler Fintech-Investments dürfte anhalten

2018 war ein sehr gutes Jahr für Fintechs: Weltweit haben sich die Investitionen über Private Equity, Venture Capital und Fusionen & Übernahmen mehr als verdoppelt – auf 112 Mrd. US-Dollar. Es gab auch einige erfolgreiche Börsengänge. Aus unserer Sicht entstehen durch solche Investitionen weitere Innovationen und weiteres Wachstum. Das bedeutet mehr Chancen mit börsennotierten Titeln.

Gesamtinvestitionen in Fintechs (Venture Capital, Private Equity, Fusionen & Übernahmen), 2013–2018



Quellen: Pulse of Fintech 2018, Global Analysis of Investment in Fintech; KPMG International mit Daten von PitchBook, 4. Januar 2019

B2B-Fintech dürfte aus unserer Sicht stark wachsen. Unternehmen werden die Lücke füllen, die Banken hinterlassen, die sich aus der Finanzierung von kleineren und mittleren Unternehmen zurückziehen. Dies dürfte sich auf das Anlageuniversum auswirken.

Wichtige B2B-Fintech-Transaktionen im Jahr 2018:[7]

Refinitiv
Eagan, USA
Buyout
17 Mrd. USD
Der größte Fintech-Buyout seit der Finanzkrise[8]

Ant Financial
Hangzhou, China
Series C
14 Mrd. USD
Die größte Kapitalbeschaffung eines nicht börsennotierten Unternehmens aller Zeiten[9]

IRIS Software Group
Datchet, GB
Buyout
1,8 Mrd. USD
Der größte britische und drittgrößte Private-Equity-Software-Buyout aller Zeiten[10]

> **Aus unserer Sicht ist Fintech ein großes und wachsendes Segment, bestehend aus Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial, die aber noch am Anfang stehen. Da sich Fintechs allmählich von Wettbewerbern zu Partnern entwickeln, gehen wir von einer starken Umverteilung der Gewinne in der Finanzbranche aus. Wenn die Branche reifer wird, dürften sich für Investoren enorme Chancen bieten.**
>
> Vincent Vinatier
> Portfoliomanager, AXA Investment Managers FinTech

Quellen:
[1] Tapping to pay is about to be even easier for U.S. consumers, VISA, 14. November 2018.
[2] Riksbank, 31. Dezember 2018.
[3] iResearch Consulting Group.
[4] Which? Bank Closure Database, Januar 2019.
[5] NatWest. Mobile Transaktionszeiten auf Grundlage interner Tests im Januar 2018. Transaktionsdauer nach Abschluss der Identifikation und Verifizierung des Nutzers.
[6] Sophie Grindstad, What is a Neobank really?, PA Consulting, 2017.
[7] KPMG, The Pulse of Fintech 2018, 13. Februar 2019.
[8] Natalie Harrison, Refinitiv deal sets pulses racing, Reuters, 10. September 2018.
[9] Adam Jourdan, Cate Cadell, Ant Financial raised $14 billion in world's largest-ever single fundraising, Reuters, 8. Juni 2018.
[10] Privateequitywire, Hg Saturn fund makes new joint partnership investment in IRIS with ICG.