

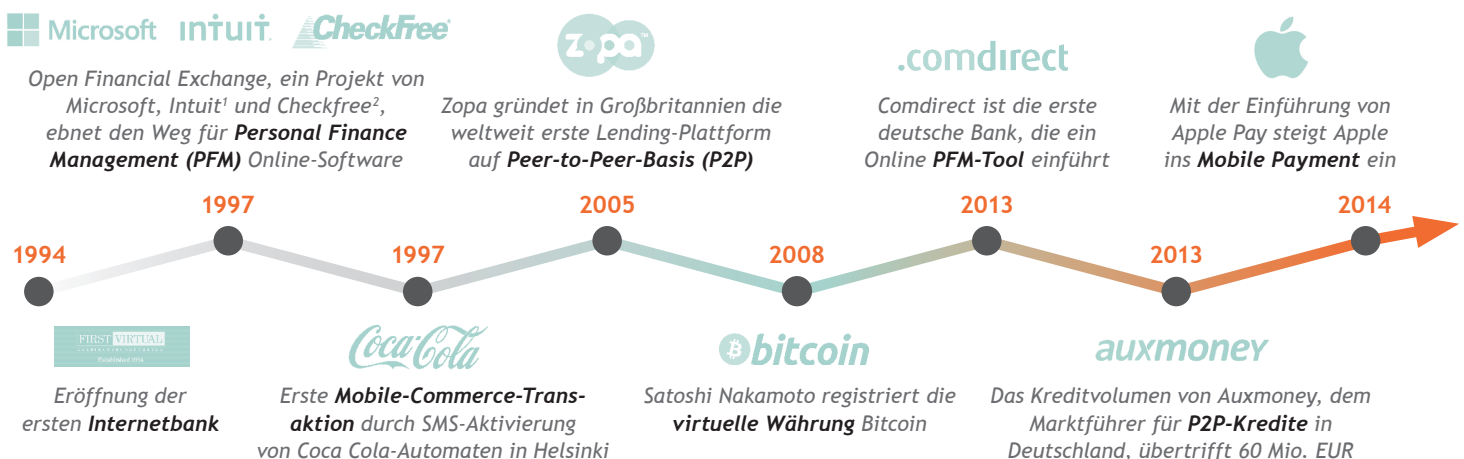
# FINANCIAL TECHNOLOGY

## SPOTLIGHT

- *Digitale Lösungen werden unseren Umgang mit Geld komplett verändern. Anbieter innovativer Dienstleistungen wie Mobile Payment, Peer-to-Peer-Lending, Personal Finance Management oder virtuellen Währungen werden zu ernsthaften Konkurrenten für etablierte Finanzdienstleister.*
- *Das Segment Financial Technology (FinTech) wächst rasant. Die jährlichen Investitionen in diesem Bereich erreichten 2013 weltweit 3 Mrd. USD und werden bis 2018 auf 6 bis 8 Mrd. USD steigen.*
- *Eine große Herausforderung und Chance für etablierte Finanzdienstleister liegt darin, digitale Trends und Veränderungen im Kundenverhalten zu verstehen. Dies bewältigen sie, indem sie sich digitale Lösungen selbst aneignen, innovative Firmen als Partner gewinnen oder akquirieren.*

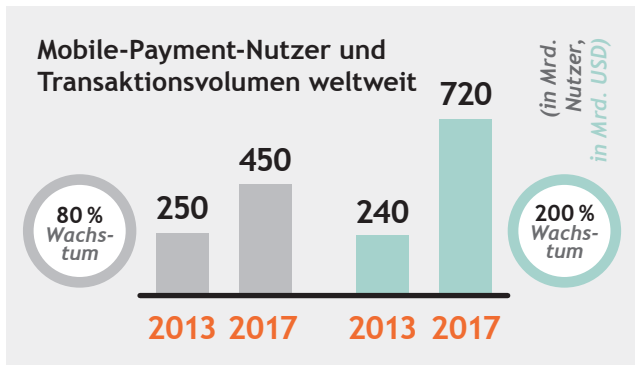
## DEFINITION: FINTECH

Der Begriff FinTech (für „Financial Technology“) steht für neue digitale Technologien, die sich in der Finanzbranche etablieren. Anfangs bezeichnete der Ausdruck B2B-Firmen, die Software-Lösungen und -Services für Finanzinstitute anboten. Heute wird er auch für B2C-Pioniere genutzt, deren Leistungen auf individuelle Kundenwünsche im Finanzsektor zugeschnitten sind. Diese Entwicklung wird den Markt radikal verändern.



# Wichtigste Trends im Fintech-Sektor

## 1 MOBILE PAYMENT



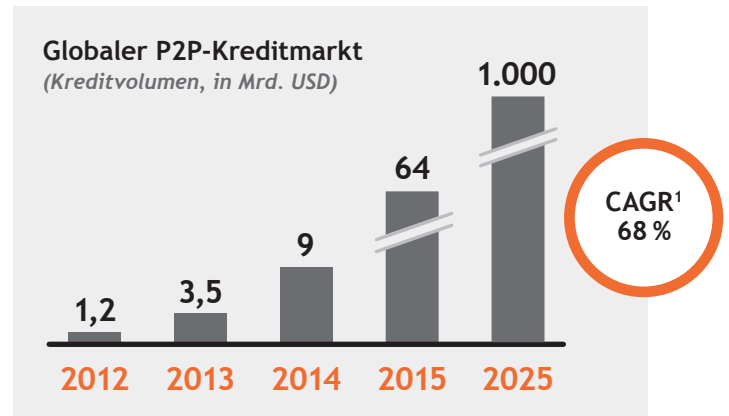
- > Mobile Payment bezeichnet alle Arten von Transaktionen mit mobilen Endgeräten
- > Die drei Top-Kategorien sind: >> Mobile Banking, >> Mobile Payment via Internet (z.B. per QR-Code), >> Mobile Payment im Einzelhandel. Hier kommen kontaktlose Lesegeräte (POS-Terminals) zum Einsatz, etwa auf Basis von Near-Field-Communication (NFC), Beacons oder kompatiblen Kreditkarten

## 2 PERSONAL FINANCE MANAGEMENT

- > Neue Technologien wie Big Data-Analysen und Trendprognosen in Echtzeit ermöglichen es Kunden, ihre Finanzen leichter zu verwalten
- > PFM-Anbieter versuchen sich durch neue Funktionen zu differenzieren, wie zum Beispiel Vergleiche mit Freunden und Social Media-Anwendungen
- > Automatisierte Plattformen entwickeln sich zu einer neuen Form der Finanzberatung. Basierend auf speziellen Algorithmen und minimaler menschlicher Unterstützung bieten sie einen digitalen Ersatz für Dienstleistungen wie Vermögensverwaltung

## 3 PEER-TO-PEER-LENDING

- > Vor allem Verbraucher, die keine Kredite von Banken erhalten oder niedrige Zinsen suchen, nutzen zunehmend P2P-Lending
- > Obwohl P2P-Systeme ein hohes Risiko für die Kreditgeber darstellen, ist die Möglichkeit attraktiv, hohe Renditen in kürzester Zeit zu erzielen
- > In der Regel haben P2P-Kredite ein eher begrenztes Volumen



## 4 VIRTUELLE WÄHRUNGEN<sup>2</sup>

- > Virtuelle Währungen wie Bitcoin (seit 2008) werden immer beliebter. Die Verbraucher überzeugt vor allem die Möglichkeit einer sicheren Wertübertragung ohne Bank als Vermittler
- > Bitcoins kann man durch das sogenannte „Mining“, d.h. Lösen spezieller Algorithmen, über die Börse oder von anderen Menschen erhalten
- > Virtuelle Währungen wie Bitcoin sind nach wie vor sehr volatil (derzeit entspricht 1 Bitcoin ca. 273 USD<sup>3</sup>, mit einem Allzeithoch von 1.124 USD am 29. Nov. 2013)

### Beispiele für FinTech-Anbieter

#### 1 iZettle®

- > Social Payment-Unternehmen für P2P- und B2C-Handel
- > Voll integrierte Payment-Lösung: App, Chipkartenleser, kostenloses Business-Management-Tool

Gegründet: 2010  
TF<sup>4</sup>: 108,5 Mio. USD

#### 2 wonga.com

- > Online-Kreditgeber für private Kurzeitdarlehen
- > Vollautomatisches Bearbeitungssystem in Echtzeit

Gegründet: 2007  
TF: 145,4 Mio. USD

#### 3 PERSONAL CAPITAL

- > PFM-Tool mit integriertem Dashboard. Soll Kunden helfen, intelligentere Finanzentscheidungen zu treffen
- > Individuelle Anlagestrategien auf Basis von Analytics-Tools und Input von Fachberatern

Gegründet: 2009  
TF: 104,3 Mio. USD

#### 4 coinbase

- > Bitcoin Wallet verbindet Nutzer mit ihrem Bankkonto und erlaubt es, Bitcoins zu kaufen und zu speichern
- > Kooperationen mit Konzernen wie Google, Dell und Expedia

Gegründet: 2012  
TF: 31,7 Mio. USD

# Investitionen in FinTech

## SICHERHEIT ALS HERAUS- FORDERUNG

# 34 %

aller Datenschutz-Verletzungen  
geschehen in der Finanzbranche

Mit der zunehmenden Menge  
an Nutzerdaten und der  
rasanten Entwicklung neuer  
Technologien (z.B. Cloud-Ser-  
vices) werden digitale  
Sicherheitsangebote immer  
relevanter. Dies gilt besonders  
im FinTech-Sektor

Nutzer sorgen sich immer  
mehr um ihre Privatsphäre und  
versuchen, die Kontrolle über  
eigene Daten zu wahren.  
Daher sind Unternehmen ge-  
zwungen, entsprechende  
neue Lösungen zu entwickeln  
(z.B. digitale Pässe)

## FIRMEN- BEISPIELE

### JUMIG®

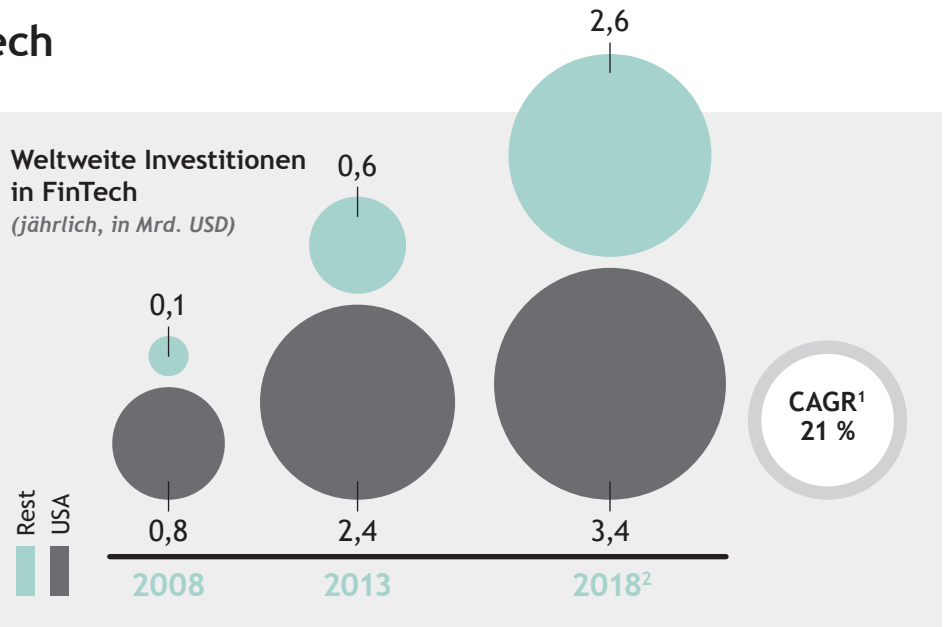
Mobile Authentifizierung per  
Dokumenten-Scan. Die  
Software „Netverify“ verifiziert  
in Echtzeit Pass oder Aus-  
weis, indem sie die Kunden-  
Smartphones als Scanner  
nutzt. **Gegründet: 2010,**  
**TF: 36,7 Mio. USD**

### Trustev

Software-Plattform für „Data  
Fingerprinting“. Sie ermöglicht  
es Unternehmen, Website-  
Besucher in Echtzeit zu analy-  
sieren und zu identifizieren.  
**Gegründet: 2013, TF: 3,8 Mio. USD**

## Weltweite Investitionen in FinTech

(jährlich, in Mrd. USD)



Die Aktivität der zwölf Top-VC<sup>3</sup>-Gesell-  
schaften (u.a. Sequoia Capital und  
Andreessen Horowitz) im FinTech-Markt  
hat sich von 2009 bis 2013 verdreifacht.

Investitionen in FinTech sind von  
2008 bis 2013 vier Mal so schnell  
gewachsen wie das Gesamtvolumen  
an Venture Capital-Investitionen.

## NUTZEN SIE DIE FINTECH-REVOLUTION FÜR SICH

### Die vier Kernbereiche

#### 1. Setzen Sie auf mobile Lösungen:

➤ Smartphone-Nutzung nimmt zu ➤ Von  
Unternehmen werden zukünftig mobile  
Lösungen für alltägliche Aktivitäten  
erwartet - zum Beispiel für das Bezahlen

#### 2. Investieren Sie in Sicherheit:

➤ Digitale Sicherheitslösungen gewinnen  
das Vertrauen von Kunden ➤ Technologien  
wie Fingerprint oder Iris-Scan helfen,  
Betrug zu verhindern und Datenschutz  
zu verbessern

#### 3. Lernen Sie Ihre Kunden kennen:

➤ Big Data hilft, auf Ihre Zielgruppe zuge-  
schnittene Dienstleistungen anzubieten  
➤ Individuelle Produkte und PFM-Tools erhö-  
hen Kundenzufriedenheit und -bindung

#### 4. Teilen Sie Ihr Wissen:

➤ Für die meisten Menschen sind Finanzge-  
schäfte schwer zu verstehen. Nur wenige  
haben die Geduld, sich mit dem Thema  
zu beschäftigen ➤ Gamification erhöht das  
Engagement und macht Spaß

### Drei Investmentstrategien



**Stärken Sie interne digitale Kompetenzen:** Nutzen Sie vorhandene  
Technologien und investieren Sie in neue Lösungen, um eine starke digitale  
Infrastruktur und fundierte Kompetenzen im eigenen Haus aufzubauen

**Investieren Sie in FinTech-Startups:** Etablierte Akteure werden oft von in-  
novativen Geschäftsmodellen herausgefordert. Fördern Sie vielversprechen-  
de Startups und helfen Sie ihnen beim Entwickeln wegweisender Konzepte

**Schließen Sie sich mit aufstrebenden FinTechs zusammen:** Kooperieren  
Sie mit FinTech-Anbietern, um Synergien zu nutzen, Prozesse zu optimieren  
und Kunden zusätzliche Dienstleistungen und Produkte anzubieten

# Die Zukunft von FinTech

## CHANCEN

- > Immer mehr Menschen suchen nach digitalen Lösungen, um Finanzgeschäfte zu erledigen (z.B. zur Bezahlung oder Kreditaufnahme)
- > Unternehmen können Vorteile im Wettbewerb erzielen, indem sie in FinTech investieren - sei es zur Einführung neuer oder zum Ausbau existierender Geschäftsmodelle
- > Etablierte Firmen können im wachsenden Konkurrenz-Umfeld punkten, indem sie mit Startups kooperieren
- > Etablierte Finanzinstitute haben, genauso wie branchenfremde Akteure (z.B. Telekommunikations-Anbieter) und Startups, weiterhin die Chance, vom Wachstum im FinTech-Markt zu profitieren, da bisher keine Standards gesetzt wurden

## RISIKEN

- > Steigende Kapitalausgaben führen zu einer Sättigung der FinTech-Industrie, was eine Investment-Blase verursachen könnte
- > Der Finanzsektor wird seit jeher gesetzlich stark reguliert, v.a. in Europa. FinTech Anbieter müssen Veränderungen in diesem Bereich genau beobachten
- > Aktuelle Sicherheitslücken sensibilisieren die Konsumenten besonders für eventuelle Risiken von Online-Lösungen
- > Partnerschaften mit Dritten könnten eine Bedrohung für Finanzinstitute darstellen, etwa in Bezug auf Sicherheitslücken, Reputationsrisiken und/oder Konkursgefahren



UBS gründet eigene „Innovation Spaces“, um FinTech-Projekte zu entwickeln



Santander richtet in London einen Fonds von 100 Mio. USD für FinTech-Unternehmen ein



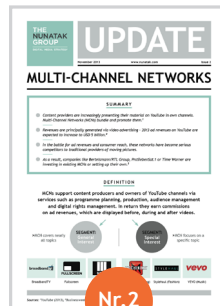
Die Commerzbank startet CommerzVentures als Venture-Kapital-Geber für Startups aus dem Bereich FinTech

## WEITERLESEN

Falls Ihnen dieses Nunatak Update gefallen hat, werfen Sie doch auch einen Blick auf unsere vorigen Ausgaben: [www.nunatak.com](http://www.nunatak.com)



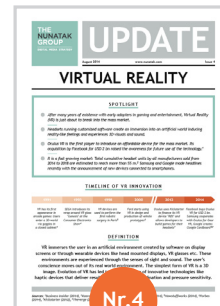
Nr.1



Nr.2



Nr.3



Nr.4

The Nunatak Group ist ein Beratungsunternehmen für digitale Strategien mit Sitz in München. Unser Fokus liegt auf Wachstumsstrategien, Digital Finance, Digital Content, Digital Coaching und Investment-Unterstützung für Firmen aus allen führenden Branchen.

The Nunatak Group GmbH | Managing Partner: Robert Jacobi, Rupert Schäfer  
[www.nunatak.com](http://www.nunatak.com) | [info@nunatak.com](mailto:info@nunatak.com)