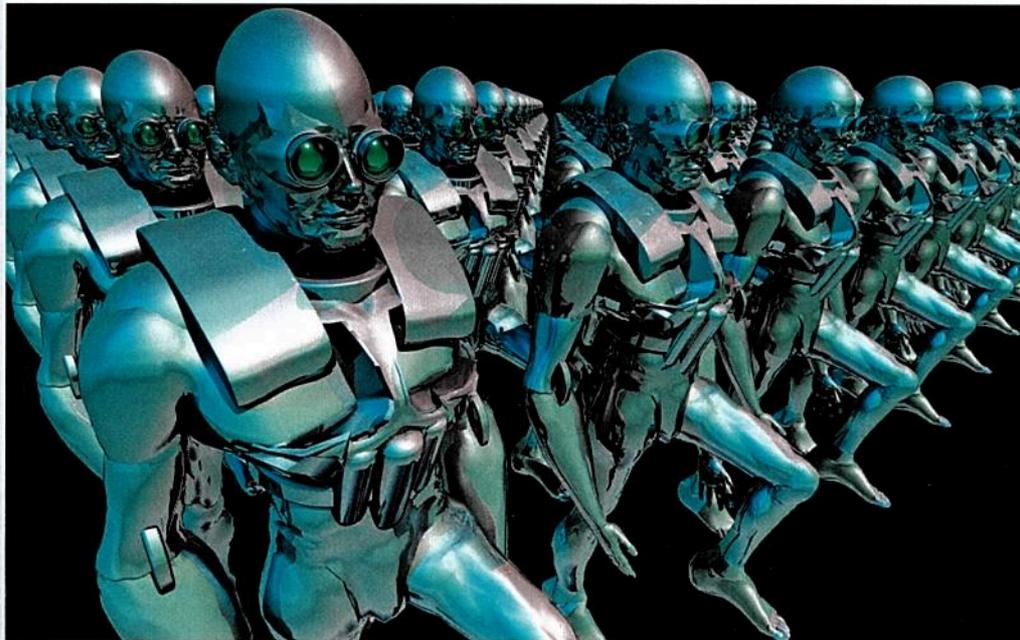


# Roboter auf dem Vormarsch

Immer mehr Fintechs bieten Online-Vermögensberatung an, was Old-School-Berater unter Druck setzt. Sie können von dem Trend jedoch auch profitieren.



Lange Zeit konzentrierten sich Fintechs vor allem auf Konto- und Zahlungsverkehrsdienstleistungen. Inzwischen entdecken immer mehr Start-ups auch das Thema Geldanlage für sich.

**W**er im Sommer eines der insgesamt 18 Open-Air-Konzerte von Helene Fischer besuchte, erlebte dabei, was mittlerweile technisch möglich ist. Die Fans der Sängerin konnten sich im Vorfeld der Tour „Farbenzauber“ eine kostenfreie App herunterladen, mit der sie die Hoheit über ihr Smartphone an die Konzerttechniker abgaben. Diese aktivierten während des Konzerts unterschiedliche Hintergrundfarben und Lichter auf dem Handy. Die Zuschauer wurden somit Teil der Licht- und Lasershow, Gänsehaut-Feeling inklusive.

Was mittlerweile auch in ihrem Bereich möglich ist, könnte demnächst vielen altgedienten Finanzberatungsunternehmen Kopf-

schmerzen bescheren; jedenfalls jenem Teil, der noch auf Papier und Kugelschreiber und den persönlichen Kundenkontakt setzt. „Erst griff man die Branchen Musik und Bücher an, doch jetzt werden auch die Burgmauern der Geldhäuser erklimmt“, sagt Christian Rieck, Finanzprofessor an der Frankfurt University of Applied Sciences. „Die Branche hat bisher Glück gehabt, denn Finanzprodukte sind nicht sexy.“ Am Anfang ging es um Zahlungsverkehr und Kleinkredite, inzwischen rückt aber auch das Thema Vermögensberatung in den Fokus der Onlineanbieter. Unter Namen wie Ginmon, Fintego, Wikifolio oder Cashboard versuchen sie den etablierten Banken und Finanzberatern Kunden abzufragen.

Inhaltlich unterscheiden sich ihre Konzepte dabei beträchtlich, sie reichen von Fondsvermögensverwaltungen über ETF-Dachfonds bis hin zu Zertifikaten (siehe Tabelle auf der nächsten Seite). Eines aber haben die Fintechs gemeinsam: Die Geldanlage scheint in ihrer Welt spielend einfach zu sein. Mit verblüffend wenigen Fragen wird der Anlegertyp festgelegt und eine Investmentstrategie zugeordnet – so auch beim im Frühjahr gestarteten Anbieter Ginmon aus Frankfurt.

Dort erstellt ein Algorithmus das gewünschte Portfolio nach wissenschaftlichen Kriterien. Vom passiven Konzept mit ETFs scheint Ginmon überzeugt zu sein: Hauseigene Modellrechnungen unterstellen dem eigenen Investmentstil eine Performance, die um 1,1 Prozent über der eines vergleichbaren, aktiv gemanagten Fonds liegen soll. Der gesamte Ablauf ist recht bequem, bislang muss der Anleger nur vor die Tür, um sich per Postident-Verfahren zu legitimieren. Ab diesem Herbst wird das auch dieser Weg entfallen: Dann wird das Videoident-Verfahren eingeführt, womit das Ganze noch einfacher wird.

## Renommierte Partner

Die meisten Onlineverwalter setzen auf den Computer als Manager und verfolgen dabei einen passiven Ansatz mit einem regelmäßigen Rebalancing. Vertriebs- oder Bestandsprovisionen fallen in der Regel nicht an oder kommen dem Kunden zugute. Im Hintergrund arbeiten die jungen Wilden oft mit renommierten Adressen zusammen. So kooperiert der 2013 gegründete Anbieter Vaamo im Depotbereich mit der Fidelity-Fondsbank FFB, die passiven Fonds stammen vom US-Anbieter Dimensional Fund Advisors. Bei

## Traditionelle Kreditinstitute setzen auf Technik

Auch klassische Banken haben inzwischen das Internet in ihre Verkaufsstrategie aufgenommen. Die Sutor Bank aus Hamburg bietet im Netz vier Fondsmodelle unter der Marke „Privatbank-Portfolio“ an. Bei den Kosten reißt sie jedoch nach oben aus: Für ihr dynamischstes Portfolio, das bis zu 100 Prozent auf Aktienfonds setzen kann, berechnen die Hanseaten 1,96 Prozent im Jahr. Die auf Honorarberatung spezialisierte Quirin Bank managt nach eigenen Angaben über ihre Onlineplattform Quirion inzwi-

schen über 18 Millionen Euro in rund 500 Depots. Und die European Bank for Financial Services (Ebase) legte 2014 bei der standardisierten Fondsvermögensverwaltung über das Internet, die über angeschlossene Berater vermittelt oder als White-Label-Lösung für Vermögensverwalter angeboten wird, um 30 Millionen Euro zu. Diese Zahlen scheinen auch die traditionellen Großbanken anzuspornen. Die Deutsche Bank hatte bereits vor geraumer Zeit angekündigt, noch dieses Jahr eine reine Inter-

netvermögensverwaltung starten zu wollen. Die Banker der Schweizer UBS entwickeln einen Onlinekanal zum bestehenden Vermögensverwaltungsangebot namens UBS-Advice. Nach dessen Start können die Kunden über das Internet alle Vermögensinfos anfragen. Andreas Kubli, der Social-Media-Experte der UBS, glaubt jedoch nicht, dass das traditionelle Retailbanking in fünf Jahren verschwunden sein wird. „Veränderungen gehen langsamer vonstatten, als man sich das zumeist vorstellt.“

Vaamo spart der Kunde auf ein Ziel, etwa den nächsten Urlaub oder ein neues Auto, und dies ganz ohne Mindestanlagesumme. Damit richtet sich Vaamo vor allem an Kleinanleger, die man in einem wöchentlichen Newsletter in leicht verständlicher Sprache über das Thema Geldanlage aufklärt. Die Macher hoffen, dass die Kunden treu bleiben, wenn sie eines Tages mehr Geld haben – dann lohnt sich das Geschäft wirklich.

Extravest aus München setzt mit seinen drei Easyfolio-Dachfonds auf ETFs der Anbieter Blackrock, State Street Global Advisors und UBS. Je nach gewählter Risikoklasse beträgt der Aktienanteil 30, 50 oder 70 Prozent. Die Portfolios verwaltet Apo Asset Management. Easyfolio bleibt für den Nutzer nicht anonym: Wer die Internetseiten des Anbieters besucht, wird per Livechat von einem Mitarbeiter begrüßt und kann mit ihm über die angebotene Vermögensverwaltung plaudern.

### Erklärvideos mit Schauspielern

Für Wissenschaftler Rieck stehen die menschlichen Berater vor einem Dilemma. „Selbst wenn sie wollten, sie könnten nicht tausende von Produkten beraten“, so Rieck in seinem Buch „Können Roboter mit Geld umgehen?“. Er empfiehlt, das kollektive Wissen, das beispielsweise in sozialen Netzen verfügbar ist, mit einer Beratung durch eine künstliche Intelligenz zu verknüpfen. Die sogenannten Roboterberater könnten aus dem unüberschaubaren Angebot maßgeschneiderte Produkte für den Kunden herausuchen.

Auch für die Portfoliobildung sei die künstliche Intelligenz besser geeignet als der menschliche Berater. „Wenn einmal die wissenschaftlichen Annahmen programmiert sind, kann ein Rechner ein Depot zweifelsfrei ge-



Ulrich Bauer, Ginmon: „Wir möchten die Berater nicht arbeitslos machen.“

nauer strukturieren als ein Mensch“, so Rieck. Für ihn geht die Entwicklung noch weiter. „Die jetzigen Robo-Advisors sind ziemlich dumme Algorithmen mit einer guten Marketingstory“, kritisiert er die aktuellen Angebote. Rieck spricht für die Branche Revolutionäres aus: Er regt an, Berater abzuschaffen und stattdessen mit wissenschaftlicher Hilfe erstellte Erklärvideos mit professionellen Schauspielern zu erstellen. So könnten ein gleichmäßig hohes Serviceniveau erreicht und die Kosten minimiert werden. „Roboterberater werden die große Konkurrenz zu den menschlichen Beratern. Und sie werden gewinnen“, so Rieck. Man muss Riecks These nicht teilen. Aber man sollte sie zum Anlass nehmen, das Thema ernst zu nehmen.

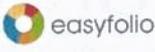
Die Gebühren der „Robos“ liegen meist zwischen 0,3 und einem Prozent des Anlage-

vermögens, nur wenige Angebote liegen darüber. Dazu kommen die internen Kosten der eingekauften Fonds. Zu den günstigsten Anbietern zählt Newcomer Ginmon: Die jährliche Grundgebühr beträgt 0,39 Prozent, dazu kommt eine Erfolgsgebühr von einem Zehntel des erzielten Gewinns.

Es spricht einiges dafür, dass die Gebühren im Trend sinken werden. Das Geschäftsmodell ist einfach zu kopieren, und die Zahl der Konkurrenten steigt kontinuierlich. Vaamo hat bereits reagiert und das Honorar gegenüber dem Vorjahr um teilweise bis zu 20 Prozent gesenkt. Die Vaamo-Macher setzen aktuell auf Masse statt Klasse: So werden neue Kunden sogar über Schnäppchenportale im Netz geworben. Wer 75 Euro einzahlt, erhält 50 Euro Startguthaben und einen Amazon-Gutschein über 30 Euro. Den Vaamo-Geldgebern, darunter eine auf Fintechs spezialisierte US-Beteiligungsgesellschaft, ist schnelles Wachstum wichtiger als Profitabilität.

Trotz geringer Einstiegsgrößen von teilweise bloß 1.000 Euro schlagen bei den Fintechs nicht nur Kleinanleger auf: „Ich weiß von einigen großen Tickets, die Onlinevermögensverwalter in den letzten Monaten erzielen konnten. Einige Superreiche ziehen die Anonymität des Internets vor. Sie möchten keine Verkaufsanrufe von ihrem Berater mehr, und sie freuen sich auch nicht über ständig wechselnde Ansprechpartner bei den Banken oder Vermittlern“, sagt Michael Mellinghoff, ein mit der Szene vertrauter Unternehmensberater aus London. Er fordert bei den Etablierten ein Umdenken: „Viele Banker behaupten immer noch, dass unsere Kunden nur unsere Berater“ sehen wollen. Dem ist aber nicht mehr so.“ Ein Wandel vollzieht sich: Früher sah man das Bankgeschäft als ein Business an,

### Auswahl von Fintechs aus dem Bereich Vermögensanlage

	 Vaamo	 GINMON	 easyfolio	 CASHBOARD	 Fintego
Anbieter	Vaamo	Ginmon	Easyfolio	Cashboard	Fintego
Internetseite	vaamo.de	ginmon.de	easyfolio.de	cashboard.de	Managed Depot fintego.de
Rechtlicher Status	§ 34f GewO	§ 34f GewO	§ 34c und § 34f GewO	gebundener Agent der HPM Hanseatische Portfoliomngt.	(ehem. Financescout 24 Managed Depot) Bank (Angebot der Ebase)
Konto/Depot bei	FFB	DAB	Diverse Direktbanken	Ebase	Ebase
Anlageinstrumente	Dimensional-Fonds	ETFs, Indexfonds	ETF-Dachfonds	Aktiv gemanagte Fonds	ETFs
Portfoliovarianten	3	3	3	3	5
Kosten für Konto/Depot	Inklusive	Inklusive	Individuell	Inklusive	Inklusive
Gebühr p. a.	0,49 bis 0,99 %	0,39 %	Ca. 0,90 %	Keine (interne Kosten der aktiv gemanagten Fonds)	0,50 bis 1,25 %
Performancegebühr <sup>1</sup>	Keine	10 %	Keine	10 % auf Gewinne über 2 %	Keine
Besonderheiten				2 % Zins auf bis zu 10.000 Euro Anlagesumme garantiert	Kooperiert mit freien Beratern, übernimmt Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung

Kein Anspruch auf Vollständigkeit | <sup>1</sup> bei neuen Höchstständen („High Water Mark“) | <sup>2</sup> bei neuen Höchstständen innerhalb eines Kalenderjahres



Thomas Schalow, Wertios: „Wer nur auf Technik setzt, blendet 90 Prozent der potenziellen Zielgruppe aus.“

das nur im persönlichen Kontakt möglich ist. Heute zeigen sich die Kunden neuen technologischen Optionen gegenüber zunehmend aufgeschlossen – ermutigt durch positive Erfahrungen mit Informationstechnologie in anderen Lebensbereichen.

### Verzicht auf Anlageberatung

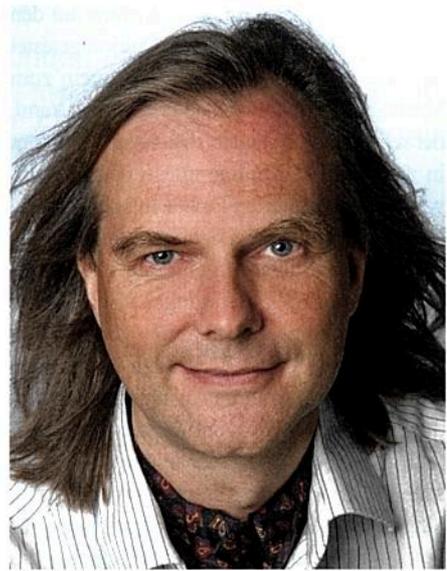
Zumindest derzeit kommen die Onlineangebote jedoch noch nicht bei jedem an: Laut Marktforschungsinstitut Yougov bleibt für rund 40 Prozent der Deutschen die persönliche Beratung unverzichtbar. Insbesondere in der Generation 50 plus, die über erhebliche anlagefähige Mittel verfügt, bestehen noch Vorbehalte gegenüber dem Netz. „In Sachen Internet und Geldanlage bin ich eher konservativ. Ich traue mich kaum ans Onlinebanking heran. Eine Anlage über beispielsweise

50.000 Euro würde ich niemals über das Netz tätigen“, so eine Volksbankkundin aus Köln. „Das Internet ist mir zu unsicher.“ Auch auf Seiten etablierter Finanzberater wird Kritik laut: „Ein kleines Videofilmchen von 75 Sekunden Länge und eine im Kleingedruckten versteckte Warnung reichen nicht aus, um den Anlegern ein bedarfsgerechtes Produkt zu vermitteln. Dafür ist eine umfassendere Aufklärung nötig“, sagt ein Kölner Vermögensverwalter, der nicht genannt werden möchte.

In der Tat: Die meisten Geldanlage-Fintechs sind zwar mit einer Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler nach Paragraph 34f Gewerbeordnung (GewO) ausgestattet, sie dürfen also eine Anlageberatung anbieten. Genau das wollen sie jedoch nicht – aus rechtlicher Sicht belassen sie es bei einer Vermittlung, um etwa die lästige Protokollpflicht zu umgehen.

Auf eine Anlageberatung verzichtet auch Scalable Capital, ein Start-up aus München, das noch in diesem Herbst erstes Geld von Kunden einsammeln möchte. „Wir unterstützen unsere Kunden bei Fragen, ob per E-Mail oder Telefon, selbstverständlich kostenlos. Wir bieten aber bewusst keine Anlageberatung an“, sagt Erik Podzuweit, einer der vier Gründer. Seine Kollegen hat er bei Goldman Sachs kennengelernt. „Freunde und Bekannte haben uns oft zu ihrer privaten Geldanlage befragt, und leider fehlte uns auf die Frage ‚Was soll ich mit meinem Geld machen?‘ eine gute Antwort“, sagt er. „Banken sind zu teuer, zu vertriebsorientiert und zu umständlich, selber machen kostet zu viel Zeit und Nerven. Scalable Capital ist nun unsere Antwort.“

Scalable bietet ab 10.000 Euro eine Vermögensverwaltung auf ETF-Basis an, die auf die persönliche Risikoneigung des Kunden zugeschnitten ist und laufend überwacht wird.



Christian Rieck, Finanzwissenschaftler: „Bisher hatte die Branche Glück, denn Finanzprodukte sind nicht sexy.“

Dafür fallen 0,75 Prozent im Jahr an. Seit Anfang Juli verfügt Scalable über eine BaFin-Erlaubnis gemäß Paragraph 32 Kreditwesengesetz, ist also ein „richtiger“ Finanzportfolioverwalter – anders als die Wettbewerber, die mit Gewerbeerlaubnis arbeiten. Abheben will sich Scalable vor allem mit der ausgefeilten Risikomanagementtechnologie, die von Stefan Mittnik, Professor an der Münchener LMU, entwickelt wurde. Sie soll helfen, die Geldanlage mit Blick auf die vom Kunden gewählte Risikokategorie zu optimieren. „Risiko ist die Währung, um langfristige Performance einzukaufen, und unsere Kunden entscheiden selbst, wie viel Risiko sie auf den Tisch legen wollen“, sagt Scalable-Mitgründer Florian Prucker.

Mögen die dahinterliegenden Konzepte noch so ausgefeilt sein, der auf den ersten

## Auswahl von Fintechs aus dem Bereich Vermögensanlage

 <p><b>Quirion</b> quirion.de Bank (Angebot der Quirin Bank) Quirin Bank ETFs, Dimensional-Fonds 11 inklusive 0,48 %  Keine Telefonische Honorarberatung</p>	 <p><b>Wikifolio</b> wikifolio.com IT-Dienstleister  Kundendepot Zertifikate 3.718 Gebühren der Hausbank 0,95 % jährlich plus individuelle Kaufspesen 5 bis 30 %<sup>2</sup></p>	 <p><b>Sutor Privatbank Portfolio</b> sutorbank.de Bank  Sutor Bank Fonds 4 Inklusive 1,19 bis 1,96 %  Keine Einrichtungsgebühr 15 Euro</p>	 <p><b>Just ETF</b> justetf.com Informationsportal  Kundendepot ETFs Diverse Musterportfolios Individuell Basisversion frei, sonst je nach Paket 9,90 bzw. 69,90 Euro pro Monat Keine Eher als Infodatenbank und Analysetool zu sehen</p>	 <p><b>Scalable Capital</b> <a href="https://de.scalable.capital/">https://de.scalable.capital/</a> \$ 32 KWG  Baader Bank ETFs 20 Risikokategorien Inklusive 0,75 %  Keine Will noch im Herbst 2015 starten</p>
--	---	--	--	---

Quelle: Angaben der Unternehmen auf deren Webseiten | Stand: August 2015

Blick simple Ansatz ruft auch Kritiker auf den Plan. „Wer beispielsweise bei Quirion getestet hat, wie man in vier Schritten bequem zum Vermögensverwaltungsdepot gelangen kann, der reibt sich verwundert die Augen, weil hier in zwei Minuten online alles erledigt wird, was in der regulierten Finanzanlagenvermittlung mindestens zwei Stunden dauern würde“, kommentiert Jürgen Dumschat, Geschäftsführer des Beratungshauses Aecon Fondsmarketing, auf den Seiten von FONDS professionell ONLINE. „Einem 90-jährigen Anleger mit fünf Jahren Anlagehorizont werden hier mit 100 Prozent Renten-ETFs einfach mal 3,4 Prozent per annum als wahrscheinlicher Ertrag prognostiziert. Ein freier Vermittler, der so etwas im Beratungsprotokoll niederschreibt, sollte sich gleich im Anschluss an das Beratungsgespräch eine Deckungszusage seiner Vermögensschadhaftpflichtversicherung besorgen, denn er wird sie brauchen.“

### Beide Welten vereinen

Trotz aller Kritik: Freie Finanzberater sollen die Augen vor der neuen Welt nicht ganz verschließen. Thomas Schalow von Wertios Finanzdienstleistungen aus Frankfurt sieht das Thema Fintechs in der Vermögensverwaltung eher als Chance. „Ich beobachte, dass die meisten Kunden sich offline informieren und online kaufen – oder umgekehrt“, so der 44-Jährige. Für ihn wird die Onlineberatung insbesondere bei der Akquise und der laufenden Betreuung von Kunden immer wichtiger. Auf seiner Internetseite bietet Schalow einen „Anlagefinder“ an, der nach Eingabe des gewünschten Anlagebetrags, der Laufzeit und der persönlichen Risikoneigung automatisch einen Portfoliovorschlag erstellt. Schalow fährt zweigleisig: Neben der Onlineberatung, seinem Finanzblog und Webinaren berät er Kunden auch persönlich vor Ort, vorausgesetzt, die Interessenten kommen aus dem Rhein-Main-Gebiet. „Wer nur auf Technik setzt, blendet rund 90 Prozent der potenziellen Zielgruppe aus“, sagt er.

Wer als Berater das Onlinethema nicht in Eigenregie angehen möchte, dem bieten einige Fintechs mittlerweile Alternativen an. So kooperiert die Depotbank Ebase bei ihrem Angebot Fintego, das früher unter dem Namen Financescout 24 Managed Depot vermarktet wurde, mit freien Beratern. Die Vermittler können die Onlinevermögensverwaltung in den eigenen Internetauftritt integrieren und mit eigenem Branding „verkaufen“ – eine



Erik Podzuweit, Scalable Capital: „Banken sind zu teuer, zu vertriebsorientiert und zu umständlich.“

Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung nach dem Wertpapierhandelsgesetz inklusive.

### „Fintech als Brutkasten“

Auch Start-up Ginmon möchte unabhängige Berater mit ins Boot nehmen. Vermittler sollen Kunden mit niedrigen Anlagevolumina, die aufgrund gestiegener regulatorischer Anforderungen nicht mehr profitabel betreut werden können, auf die Plattform überleiten. Der abgebende Betreuer mit Zulassung nach Paragraph 34f oder 34d GewO erhält dafür die Hälfte der von Ginmon berechneten Erfolgsbeteiligung in Höhe von zehn Prozent. Zudem

profitiert er von Empfehlungen, die seine übergeleiteten Kunden aussprechen.

„Wir zielen nicht auf die Lieblingskunden der Berater ab, sondern eher auf die Klientel, die nicht 150 Euro die Beratungsstunde erbringt“, sagt Ginmon-Gründer Ulrich Bauer. „Die neu gewonnene freie Zeit kann der Vermittler lukrativeren Mandanten widmen oder zur Akquise einsetzen.“ Das Fintech sieht sich selbst als „Brutkasten“ für Kunden mit einem Anlagevolumen von unter 20.000 Euro. Sollte das Vermögen irgendwann einmal auf 100.000 Euro wachsen, kann der Berater die Betreuung wieder aufnehmen. Damit der Vermittler seine Kunden zwischenzeitlich nicht aus den Augen verliert, erhält er regelmäßig eine Übersicht über das Depotvolumen – aus Gründen des Datenschutzes in anonymisierter Form. Bauer, selbst Finanzanlagenvermittler und langjähriger Niederlassungsleiter von MLP, will niemanden verunsichern: „Wir möchten die Berater nicht arbeitslos machen, vielmehr möchte Ginmon eine Brücke schlagen. Alle Themen außerhalb der Wertpapieranlage, beispielsweise das Versicherungsgeschäft, verantwortet weiterhin der Berater.“

Eine Zusammenarbeit von freien Beratern und Fintechs kann sinnvoll sein – auch aus Sicht der „Robos“. Vor allem dann, wenn die Kurse fallen: Denn die meisten reinen Onlineverwalter können verunsicherten Kunden keinen Rat geben, wenn sie den Wert ihres Depots dahinschmelzen sehen. Wohl dem, der in stürmischen Zeiten noch einen menschlichen Berater vorweisen kann. MARCUS HIPPLER | 17

### Welche Regeln gelten für Fintechs?

„Fintechs bieten keine Beratung an und haften deshalb auch nicht.“ Diese Aussage hört man regelmäßig in den Gesprächen mit Verantwortlichen von Unternehmen, die online Geld einsammeln. Dabei berufen sich die Macher gern auf eine reine „Execution only“-Ausführung.

Ganz so eindeutig ist die Rechtslage jedoch nicht. Denn intern ordnen die meisten Geldanlage-Fintechs, die in der Regel Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO sind, ihre Kunden in eine Risikokategorie ein und schlagen daraufhin ein Modellportfolio vor. Diese Vorgehensweise könnte einer Beratung mit dementsprechender Haftung gleichkommen. „Eine mögliche Haftung des Vermittlers durch den Vorschlag eines Portfolios könnte gegeben sein, wenn auf dieser ‚Beratung‘ die Entscheidung des Kunden beruht“, sagt Rechtsanwalt Erik Kraatz von der Kanzlei Dr. Schulte und Partner aus Berlin. „Hinter dem ‚Execution only‘-Geschäft steckt noch immer der Gedanke eines erfahrenen



Rechtsanwalt Erik Kraatz

Anlegers, der seitens der Bank keiner Beratung bedarf.“ Wenn dies nun über die Hintertür erfolge, bedürfte es einer Fortentwicklung der Rechtsprechung. „In derartigen Fällen muss neben dem Finanzvermittler auch die anlegende Bank, zumindest in engen Grenzen, stärkere Warnpflichten erhalten, insbesondere wenn es sich um einen unerfahrenen Kunden handelt“, so Kraatz. „Gleiches Geschäft muss den gleichen Regeln unterliegen“, verkündete auch der Bundesverband deutscher Banken in sei-

nem im Frühjahr erschienenen Positionspapier. „Auch Fintech-Unternehmen müssen sich danach richten und mit aufsichtsrechtlicher Genehmigung arbeiten, soweit es ihre Geschäftstätigkeit erfordert.“ Die Finanzaufsicht ist ebenfalls wachsam: „Die neuen, weitgehend unregulierten Wettbewerber wie zum Beispiel Fintechs werden wir in den Blick nehmen – da können Sie sicher sein“, so Bundesbankvorstand Andreas Dombret jüngst auf einem Symposium.