



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS -  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS



# Modul 1:

Digitale Finanzdienstleistungen - Grundlegende Terminologie -





Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS

## Modul 1

# **Digitale Finanzdienstleistungen**

## **- Grundlegende Terminologie -**



# Inhaltsübersicht

<b>EINFÜHRUNG</b>	<b>1</b>
Eine kurze Zusammenfassung des Moduls	1
Zweck des Schulungsmoduls	1
Die erwarteten Lernergebnisse	2
Der Hauptteil des Moduls ist in vier Kapitel unterteilt	2
 <b>KAPITEL 1 - DIGITALE FINANZDIENSTLEISTUNGEN</b>	 <b>4</b>
Was ist digitale Finanzierung?	4
Was ist Fintech?	5
Was versteht man unter Privatkundengeschäft?	6
Die digitale Revolution	8
Was ist digitales Banking?	9
■ Vorteile des digitalen Banking	9
■ Digitales Banking vs. Traditionelles Banking	10
Multikanal- und Omnikanal-Banking	11
Was ist Open Banking?	12
■ Was Open Banking für Sie tun kann	13
Was ist PSD2?	14
Was ist ein Fintech-Unternehmen?	15
 <b>KAPITEL 2 - DIGITALE ZAHLUNGSMETHODEN</b>	 <b>18</b>
Wie definiert man digitale Zahlungen?	18
Marktübersicht Digitaler Zahlungsverkehr	21
Die Arten des digitalen Zahlungsverkehrs: von POS bis Mobile Payment	22
■ Neue digitale Bezahlverfahren	22
Was sind mobile Zahlungen?	24
POS - Point-of-Sale-Lösungen	26
Fernzahlungen	27
 <b>ANHANG - FOKUS AUF "P.O.S." ODER POINT OF SALES -</b>	 <b>30</b>



<b>KAPITEL 3 - INVESTITIONEN UND SPAREN - DIGITALE DIENSTE</b>	<b>32</b>
<b>Sparbücher</b>	<b>32</b>
<b>Investmentfonds</b>	<b>37</b>
Was ist ein offener Fonds?	38
Was ist ein geschlossener Fonds?	39
Was ist ein ETF (Exchange Traded Fund)?	39
<b>Portfolio-Management</b>	<b>40</b>
<b>Online-Handelsdienstleistungen</b>	<b>41</b>
Arten von Online-Brokern	43
Was ist ein Robo-Advisor?	44
<b>ANHANG - FOKUS AUF "MIFID II"</b>	<b>45</b>
<b>Was ist MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive)?</b>	<b>45</b>
■ Der MiFID-Fragebogen	46
<b>Die Vorteile von Digital Lending</b>	<b>50</b>
<b>Hypotheken-Broker</b>	<b>51</b>
<b>Direkte Kreditvergabe</b>	<b>54</b>
<b>Hypothekemakler vs. Direktkreditgeber: Was ist der Unterschied?</b>	<b>55</b>
<b>Alternative digitale Kreditvergabedienste</b>	<b>56</b>
Der Marktplatz für Kredite	58
Die Benutzererfahrung des Marktplatzes	58
■ Crowdfunding	58
Belohnungsbasierte Crowdfunding-Plattformen	59
Eigenkapital-Crowdfunding	59
Wie Investoren von Crowdfunding profitieren	59
Beliebte Crowdfunding-Websites: Kickstarter & Indiegogo	59
■ Auswertung und Aktivitäten	61
■ Transkripte der Videos	62



# Einführung

## Eine kurze Zusammenfassung des Moduls

Das Hauptziel dieses Moduls ist die **Einführung in die Themen und die Terminologie** im Zusammenhang mit digitalen Finanzdienstleistungen. Dies ist die Grundlage für den gesamten Kurs. Das Modul ist in 4 Kapitel mit allmählich ansteigendem Schwierigkeitsgrad unterteilt, in denen zunächst grundlegende Begriffe und Dienstleistungen eingeführt werden und dann komplexere Begriffe angeboten werden, je weiter die Lernenden im Kurs fortschreiten. Das Modul bietet konkrete Beispiele, die es den Senioren ermöglichen, sich mit der Terminologie des Sektors vertraut zu machen, indem sie konkrete Beispiele verwenden, so dass sie mit der Lernerfahrung mit Zuversicht fortfahren können.

## Zweck des Schulungsmoduls

Während des ersten Moduls lernen die Teilnehmer die Bedeutung grundlegender Begriffe kennen, die im Bereich der digitalen Finanzdienstleistungen innerhalb verschiedener Kategorien üblich sind:

- **Konzepte** (Begriffe, die für digitale Finanzdienstleistungen zur finanziellen Inklusion relevant sind, einschließlich: Ökosystem, Konten, Zahlungen, Risikomanagement),
- **Infrastruktur** (die Kernsysteme und -funktionen, die Digital Finance Services (DFS) Transaktionen ermöglichen),
- **Produkte und Dienstleistungen** (die den Endnutzern digitaler Finanzdienstleistungen, insbesondere Kunden, zur Verfügung gestellt werden),
- **Anwendungsfälle Nutzungskontexte** (Situationen, in denen Digital Financial Services genutzt werden),
- **Rollen** (Einheiten, die an der Bereitstellung von digitalen Finanzdienstleistungsprodukten beteiligt sind),
- **Prozesse** (unterstützende Prozesse, die notwendige Bestandteile des Digital Finance Service Ecosystems sind)
- **Technologie** (Grundlagentechnologien, die im Ökosystem der digitalen Finanzdienstleistungen verwendet werden).

Am Ende des Moduls können die Teilnehmer Begriffe verstehen und erklären, die im Bereich der digitalen Finanzdienstleistungen innerhalb der verschiedenen Kategorien des Wissensgebiets häufig verwendet werden.

Da der Lernprozess mit Hilfe von Online-Mitteln (Videos, Spiele, Online-Quiz) vermittelt wird, können sie die im gesamten Kurs erwähnten Tools vollständig schätzen und verstehen.

Innerhalb des Moduls, wie auch für den Rest des Kurses, werden die Teilnehmer lernen, wie man die Begriffe im Zusammenhang mit digitalen Finanzdienstleistungen im Internet verwendet. Da der Kurs



sowohl theoretisch als auch praktisch ist, werden die Senioren verlässliche Online-Ressourcen nutzen können, um ein grundlegendes Verständnis der Finanzterminologie zu erlangen, was eine gute Basis für die weitere Entwicklung der Fähigkeiten zum Verständnis digitaler Finanzdienstleistungen ist.

## Die erwarteten Lernergebnisse

Am Ende dieses Moduls sollten die Lernenden in der Lage sein:

- die grundlegenden Begriffe kennen, die im Bereich der digitalen Finanzdienstleistungen innerhalb der vorgeschlagenen Kategorien üblich sind
- Begriffe, die für digitale Finanzdienstleistungen zur finanziellen Inklusion relevant sind, zu erkennen und angemessen zu verwenden
- Grundlegende Finanzprodukte und -dienstleistungen und ihren bevorzugten Nutzungskontext identifizieren
- Komplexere Begriffe erkennen und wissen, wie man weitere Informationen dazu findet
- Finanzterminologie und die neuen Begriffe nach der "digitalen Transformation" interpretieren

## Der Hauptteil des Moduls ist in vier Kapitel unterteilt

- 1.1 Digitale Finanzdienstleistungen
- 1.2 Die wichtigsten digitalen Bezahlmethoden
- 1.3 Investitionen und Einsparungen - digitale Dienste
- 1.4 Digitale Ausleihe



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS

# **DIGITALE FINANZDIENSTLEISTUNGEN**



Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)



# Kapitel 1 - DIGITALE FINANZDIENSTLEISTUNGEN

## Was ist digitale Finanzierung?

Digitale Finanzierung ist der Begriff, der die **Auswirkungen neuer Technologien** auf die Finanzdienstleistungsbranche beschreibt. Er umfasst eine Vielzahl von Produkten, Anwendungen, Prozessen und Geschäftsmodellen, die die traditionelle Art der Bereitstellung von Bank- und Finanzdienstleistungen verändert haben.

Technologische Innovationen im Finanzwesen sind zwar nicht neu, aber die Investitionen in neue Technologien haben in den letzten Jahren erheblich zugenommen und das Innovationstempo ist exponentiell.

Wir interagieren heute mit unserer Bank über mobile Technologie. Wir tätigen Zahlungen, überweisen Geld und tätigen Investitionen mit einer Vielzahl von **neuen Tools**, die es vor ein paar Jahren noch nicht gab.

Künstliche Intelligenz, soziale Netzwerke, mobile Anwendungen, haben neue Dienstleistungen und Geschäftsmodelle von etablierten Finanzinstituten und neuen Marktteilnehmern entstehen lassen.

Sowohl Verbraucher als auch Unternehmen können von all diesen Technologien profitieren, die einen **besseren Zugang zu Finanzdienstleistungen** ermöglichen, eine größere Auswahl bieten und die Effizienz der Abläufe steigern.

Digitales Finanzwesen gibt Bürgern und Unternehmen Zugang zu Zahlungsverkehrs-, Spar- und Kreditprodukten, ohne jemals eine Bankfiliale betreten zu müssen. Möglich wird dies durch die Digitalisierung.

Digitalisierung bedeutet die Umstellung von Geschäftsprozessen auf die Nutzung digitaler Technologien anstelle von analogen oder Offline-Systemen wie Papier oder Whiteboards. Digitale Transformation ist der Einsatz von Technologie zur Umwandlung von Dienstleistungen oder Unternehmen, indem nicht-digitale oder manuelle Prozesse durch digitale Prozesse ersetzt werden oder ältere digitale Technologie durch neuere digitale Technologie ersetzt wird. Sie kann ein Smartphone in eine Brieftasche, ein Scheckbuch, eine Bankfiliale und sogar ein Buchhaltungsbuch verwandeln. Die Fortschritte in der Technologie helfen dabei, einige der wichtigsten Herausforderungen zu lösen, um eine vollständige **finanzielle Inklusion** zu erreichen.

Technologie ist zunehmend Teil des täglichen Lebens (Reisen, Essen, Mobilität, Unterhaltung usw.) und verändert die **Gewohnheiten der Menschen** radikal, mit starken Auswirkungen auf den Finanzsektor.

Mobiltelefone, Computer oder Karten, die über Point-of-Sale (POS)-Geräte verwendet werden, verbinden Einzelpersonen und Unternehmen mit der Infrastruktur eines digitalisierten Zahlungsverkehrs und ermöglichen nahtlose Transaktionen zwischen allen Beteiligten.





Die Digitalisierung wirkt sich auf alle Aspekte unseres Lebens aus und die Finanzen sind Teil dieser Transformation. Es ist wichtig **zu lernen, wie die Mittel uns** bei der Vereinfachung **unterstützen können** und in der Lage zu sein, zwischen all den Tools zu wählen, die von den Banken auf dem Markt angeboten werden.

## Was ist Fintech?

Der Begriff *FinTech* kommt von der Abkürzung für **(Fin)ancial (Tech)nology**. Er wird verwendet, um neue Technologien zu beschreiben, die versuchen, die Bereitstellung und Nutzung von Finanzdienstleistungen zu verbessern und zu automatisieren.

Einige Fintech-Entwicklungen haben **traditionelle Dienstleistungen verbessert**, zum Beispiel mobile **Banking-Apps**, während andere Dienstleistungen revolutioniert haben, wie die Pay-per-Mile-Autoversicherung, oder neue Produkte geschaffen haben, wie den Bitcoin.

Fintech umfasst eine **Vielzahl von Produkten, Anwendungen und Prozessen**, die die traditionelle Art der Bereitstellung von Bank- und Finanzdienstleistungen verändert haben.

Hier ist ein kurzer Blick darauf, wie die Branche einige Bereiche des Finanzwesens sowohl stört als auch verbessert:

- **Bankwesen**

Mobile Banking ist ein großer Teil der Fintech-Branche. In der Welt der persönlichen Finanzen haben die Verbraucher zunehmend einen einfachen digitalen Zugang zu ihren Bankkonten gefordert, insbesondere über ein mobiles Gerät. Die meisten großen Banken bieten inzwischen irgendeine Art von Mobile-Banking-Funktion an, insbesondere mit dem Aufstieg der Neobanken (Banken ohne physische Filialen).

- **Kryptowährung & Blockchain**

Parallel zu Fintech ist die Geburt von Kryptowährungen und Blockchain. Obwohl es sich bei beiden um unterschiedliche Technologien handelt, die außerhalb des Bereichs Fintech betrachtet werden, gibt es komplementäre Anwendungen, bei denen alle drei zusammenarbeiten können, um neue Arten von Finanzdienstleistungen anzubieten.

- **Investition & Sparen**

Fintech hat in den letzten Jahren zu einer explosionsartigen Zunahme der Zahl von Anlage- und Spar-Apps geführt. Obwohl sich diese Apps im Ansatz unterscheiden, nutzt jede von ihnen eine Kombination aus Sparen und einfachem Investieren mit kleinen Beträgen, um Verbraucher an die Märkte heranzuführen.

- **Maschinelles Lernen & Handel**

Vorhersagen zu können, wohin sich die Märkte bewegen, ist der Heilige Gral der Finanzwelt. Da es um Milliarden von Dollar geht, ist es keine Überraschung, dass maschinelles Lernen eine immer wichtigere Rolle in der Finanztechnologie spielt. Die Stärke dieses Teilbereichs der



künstlichen Intelligenz liegt in der Fähigkeit, riesige Datenmengen durch Algorithmen laufen zu lassen, um Trends und Risiken zu erkennen.

- **Zahlungen**

Geld zu bewegen ist etwas, was Fintech sehr gut kann. Zahlungsunternehmen haben die Art und Weise, wie wir alle Geschäfte machen, verändert. Es ist einfacher denn je, Geld digital an jeden Ort der Welt zu senden.

- **Kreditvergabe**

Fintech überarbeitet auch die Kreditvergabe, indem es die Risikobewertung rationalisiert, die Genehmigungsprozesse beschleunigt und den Zugang erleichtert. Milliarden von Menschen auf der ganzen Welt können jetzt über ihre mobilen Geräte einen Kredit beantragen, und neue Datenpunkte und bessere Risikomodelle erweitern die Kreditvergabe auf unterversorgte Bevölkerungsgruppen. Darüber hinaus können Verbraucher mehrmals im Jahr Kreditberichte anfordern, ohne dass ihr Score sinkt, wodurch das gesamte Backend der Kreditwelt für alle transparenter wird.

- **Versicherung**

Viele Fintech-Start-ups gehen Partnerschaften mit traditionellen Versicherungsunternehmen ein, um Prozesse zu automatisieren und den Versicherungsschutz zu erweitern.

Von der mobilen Autoversicherung bis zu Wearables für die Krankenversicherung - die Branche steht vor einer Fülle von Innovationen.

## Was versteht man unter Privatkundengeschäft?

Das Privatkundengeschäft, im Englischen bekannt als „Privatkundengeschäft“, "Consumer Banking" oder "Personal Banking", ist das **Angebot von Finanzdienstleistungen an Menschen** als Einzelpersonen und nicht als Unternehmen.

Das Privatkundengeschäft ist eine Möglichkeit für einzelne Verbraucher, ihr Geld zu verwalten, Zugang zu Krediten zu haben und ihr Geld auf sichere Weise einzuzahlen.

Zu den von Privatkundenbanken angebotenen Dienstleistungen gehören: Giro- und Sparkonten, Hypotheken, Privatkredite, Kreditkarten und Überweisungen/Zahlungen.

Im digitalen Zeitalter bieten viele Fintech-Unternehmen Bankdienstleistungen für Privatkunden rein über das Internet und mobile Apps an.

Die **Zukunft des Privatkundengeschäfts** beginnt beim Kunden. Die Verhaltensweisen ändern sich, manchmal erheblich, angeführt von denjenigen, die nahtlose digitale Banklösungen als Teil ihres täglichen Lebens wünschen.

Diese Veränderungen breiten sich schnell in allen Kundensegmenten und Altersgruppen aus, da immer mehr Menschen einfache, zuverlässige Produkte und Dienstleistungen von Finanzinstituten -



oder anderen Unternehmen mit ähnlichen Angeboten - verlangen, bei denen der Kunde im Mittelpunkt steht.

Die Kombination aus diesen Erwartungen und technologiegestützten Lösungen stellt die Vorteile traditioneller Banken (wie Filialnetze, Vertrauen, loyale Kundenstämme und proprietäre Daten) grundlegend in Frage und eröffnet Chancen für Newcomer.

**Kundenzentrierung** und **Service-Personalisierung** werden sich immer mehr verbessern. Traditionelle Banken haben einen Vorteil sowohl bei der Bandbreite als auch bei der Komplexität der Produkte, die sie anbieten: Wenn sie den Kunden an die erste Stelle setzen würden, haben sie bereits eine sehr starke Basis, um weiterhin ihren Platz einzunehmen. Noch wichtiger ist, dass sie einen bestehenden Kundenstamm haben, den viele ihrer jüngeren Konkurrenten erst noch aufzubauen versuchen. Der Kunde ist König und sehr teuer in der Akquisition.

Die Kundenerwartungen haben sich im Laufe der Jahre weiterentwickelt, und es gibt keinen Grund, warum sie nicht erfüllt werden sollten.

Trotzdem sind in den letzten Jahren immer mehr **Filialen geschlossen worden**. Warum?

Die Antwort, die Ihnen die für die Schließungen verantwortlichen Banken geben werden, ist, dass **sich ihre Kunden zunehmend dem mobilen Banking zuwenden** und sich von den stationären Standorten abwenden. Sie werden sagen, dass die Zukunft des Privatkundengeschäfts im Internet liegt und dass sie durch die Schließung von Filialen mit geringer Leistung und geringer Kundenfrequenz in bessere Produkte und Dienstleistungen investieren können, die ihre Kunden tatsächlich nutzen werden.

Trotz der zunehmenden Verbreitung von Online- und Mobile-Banking ist kein Markt vollständig digital - für die nächsten drei bis fünf Jahre **wird der menschliche Kontakt für 30 bis 50 Prozent der Verbraucher** in den meisten Märkten **wichtig bleiben**.

Die Situation wirft ein paar Fragen auf:

1. Wie sieht die Zukunft des Privatkundengeschäfts aus? Und spielt die Filiale in dieser Zukunft eine Rolle?
2. Was machen die Banken, die eine bestehende Filialinfrastruktur haben, damit?
3. Was sind die Auswirkungen für Mitarbeiter und Kunden, wenn die Filialen verschwinden würden?

Diese Fragen sind natürlich nicht nur auf die Zukunft des Privatkundengeschäfts beschränkt, sondern haben erhebliche Auswirkungen auf viele Branchen, die vor ähnlichen Umwälzungen stehen.

Im modernen Privatkundengeschäft **werden Filialen** von den Banken **wahrscheinlich** so weit wie möglich **reduziert werden**. Filialen werden mehr und mehr zu einem unnötigen Kostenfaktor werden, Selbstbedienungsautomaten werden ihren Platz einnehmen, und es wird weniger Personal, aber mit größerem Wissen über digitale Fähigkeiten zur Verfügung gestellt werden, um ihren Kunden zu helfen.



## Die digitale Revolution

Die "**digitale Revolution**" hat die Paradigmen der Kommunikation radikal verändert und **die Art und Weise der Interaktion zwischen Individuen, aber** auch zwischen Unternehmen und Kunden **verändert**.

Die digitale Revolution, die **um 1980** mit dem Internet und später mit mobilen Geräten, sozialen Netzwerken, Big Data und Computing Clouds **begann**, hat in vielen Bereichen wichtige Veränderungen bewirkt.

Die digitale Transformation ist die Neuerfindung von Geschäftsprozessen und Geschäftsmodellen sowie die Schaffung neuer Werte mithilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) und anderen digitalen Technologien. Künstliche Intelligenz (KI) bezieht sich auf die Simulation menschlicher Intelligenz in Maschinen, die so programmiert sind, dass sie wie Menschen denken und deren Handlungen nachahmen. Der Begriff kann auch auf jede Maschine angewendet werden, die Eigenschaften aufweist, die mit dem menschlichen Verstand assoziiert werden, wie Lernen und Problemlösung.

Wie macht die Technologie die Bankbranche effizienter?

### 1. Die Welt an Ihren Fingerspitzen

Viele Menschen werden sich damit identifizieren können, denn auf die eine oder andere Weise sind wir alle von der Technologie betroffen. Von der Bestellung von Lebensmitteln oder dem Einkauf von Kleidung, alles ist nur einen Fingertipp entfernt. Sie brauchen auch kein Bargeld in der Hand zu halten, Sie können einfach eine digitale Zahlung von Ihrem E-Wallet vornehmen. E-Wallet ist eine Art elektronische Karte, die für Transaktionen verwendet wird, die online über einen Computer oder ein Smartphone getätigt werden. Ihr Nutzen ist der gleiche wie bei einer Kredit- oder Debitkarte. Ein E-Wallet muss mit dem Bankkonto der Person verknüpft werden, um Zahlungen zu tätigen. In ähnlicher Weise kann man über Net-Banking Geld von einem Konto auf ein anderes überweisen, Scheckbücher bestellen, den Kontostand prüfen, Zahlungen vornehmen, Festgeldkonten einrichten und andere Dienste nutzen, die in Modul 5 vorgestellt werden.

### 2. Weniger Fehler und besserer Schutz der Daten

In den alten Zeiten, als das Bankwesen vollständig von menschlicher Genauigkeit und Geschicklichkeit abhängig war, waren Fehler und Irrtümer offensichtlicher. Mit der Einführung von Computern hat sich die Fehlerhäufigkeit auf fast Null reduziert und die Daten können effizienter geschützt werden.

In Modul 4 haben Sie die Möglichkeit, mehr über den Datenschutz zu erfahren.

### 3. Bessere Kundenerfahrung

Das alte System des Bankings war extrem ermüdend und langwierig, was zu schlechten Kundenerfahrungen führte. Das Aufkommen von Net-Banking und Mobile-Banking hat den Zeitaufwand für Bankgeschäfte reduziert (keine Warteschlangen und auszufüllenden Papiere mehr) und einen problemlosen Kundenservice auch von einem entfernten Standort aus gewährleistet.



## Was ist digitales Banking?

Digitales Banking ist die **Digitalisierung der Aktivitäten** (Geldeinzahlungen, -abhebungen und -überweisungen, Bezahlen von Rechnungen usw.), die in der Vergangenheit nur in der Bankfiliale durchgeführt werden konnten.

Der Übergang vom traditionellen zum digitalen Bankgeschäft erfolgte schrittweise und ist noch nicht abgeschlossen, wobei es unterschiedliche Grade der Digitalisierung von Bankdienstleistungen gibt.

Eine digitale Bank sollte alle Funktionsebenen des Bankgeschäfts auf allen Plattformen der Leistungserbringung ermöglichen. Mit anderen Worten: Sie sollte alle Funktionen einer Zentrale, einer Filiale, eines Online-Services, von Bankkarten, Geldautomaten und Verkaufsautomaten haben.

Die Verbreitung von Smartphones im Laufe des nächsten Jahrzehnts öffnete die Tür für Transaktionen von unterwegs jenseits von Geldautomaten. Über 60 % der Verbraucher nutzen heute ihr Smartphone als bevorzugte Methode für digitales Banking.

### ■ Vorteile des digitalen Banking

Banken auf der ganzen Welt sind sich bewusst, wie Investitionen in digitale Technologien ihre Kundenakquisitionsstrategien fördern und die Kundenzufriedenheit verbessern können, während sie gleichzeitig die Gesamtkosten sowohl für die Banken als auch für die Kunden senken.

Im Folgenden haben wir einige Vorteile des digitalen Bankings aufgelistet:

#### 1. Vereinfachen Sie das Verfahren zur Dateneingabe

Banken können die Dateneingabe sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter durch einen vollständig mobilen Prozess erleichtern, der durch fortschrittliche Technologien ermöglicht wird. Bei der Eröffnung eines neuen Kontos wird ein Antragsteller beispielsweise aufgefordert, eine große Anzahl von Dokumenten einzureichen, wie z. B. Ausweisanzeige, Beschäftigungsnachweise, Adresse usw. Mit Hilfe moderner Technologien ist es möglich, Ihren Kunden zu ermöglichen, diese Dokumente mit ihrem Smartphone hochzuladen, und die extrahierten Daten können automatisch verarbeitet und in den Systemen der Bank zeitsparend aktualisiert werden.

#### 2. Bankwesen

Dank der Digitalisierung können Kunden rund um die Uhr auf ihre Konten zugreifen und müssen nicht mehr für die einfachsten Transaktionen in langen Schlangen stehen. Digitales Banking über mobile Apps macht es bequem, jederzeit und von überall aus Bankgeschäfte zu tätigen, was das Kundenerlebnis erheblich steigert.

Der Anstieg des digitalen Bankings hat auch den Kundenservice im Bankbereich mit der Einführung von Echtzeit-Kundensupport-Kanälen, wie Live-Chat und Co-Browsing, verbessert, was für die Lösung von Anfragen sehr effektiv ist.

#### 3. Kosteneinsparungen bewirken



Durch die Einführung von Automatisierung in verschiedenen Prozessen können Kosten gesenkt und die betrieblichen Abläufe gestrafft werden, um den Kunden mehr Wert zu liefern. Die Digitalisierung senkt auch die Gemeinkosten und den Personalaufwand, was an die Kunden in Form von reduzierten Gebühren weitergegeben werden kann. Etwas so Einfaches wie der Austausch von Papierabrechnungen gegen elektronische Abrechnungen kann Zeit, Geld und auch die Umwelt sparen.

#### 4. Erhöhte Personalisierung

Kunden wollen nicht wie Nummern behandelt werden, sondern erwarten maßgeschneiderte Services, die einen Mehrwert für sie darstellen. Eine Möglichkeit zur Personalisierung ist die Sammlung und Analyse von Daten mithilfe von Predictive Intelligence und anderen maschinellen Lernalgorithmen, die auf zukünftiges Kundenverhalten hinweisen.

Es besteht kein Zweifel, dass der Einbruch des Digitalen nicht mehr nur eine Veränderung der Lebensgewohnheiten ist, sondern ein Fortschritt.

#### ■ Digitales Banking vs. Traditionelles Banking

Jeder kennt die traditionellen Banken - oder die ursprünglichen Banken, die Girokonten anboten. Sie waren die ersten, die Finanzdienstleistungen wie Geldeinlagen, Kredite, Geldüberweisungen, Rechnungszahlungen und so weiter anboten. Allerdings war das Bankgeschäft ortsgebunden, und ein Besuch in der nächsten Filiale war für jede einzelne Transaktion notwendig. Mit dem Aufkommen des Internets konnten die Finanzinstitute die **Standortbarriere bis zu einem gewissen Grad überwinden**, indem sie eine **aktive Internetpräsenz** schufen.

Heute bieten die meisten Banken mit physischen Filialen auch Online-Banking oder Internet-Banking an, mit dem Kunden online auf ihre Kontoinformationen zugreifen und auch Überweisungen tätigen oder automatische Zahlungen einrichten können. Eine digitale Bank geht beim Übergang zum Internet einen Schritt weiter, indem sie die physischen Filialen komplett überflüssig macht.

Es ist klar, dass das Bankwesen im Laufe der Zeit viele Veränderungen erfahren hat, aber jetzt befinden wir uns in einem entscheidenden Moment, in dem wir die **Chancen** erkennen müssen, die uns **das digitale Banking bietet**.

Dies sind die Hauptunterschiede:

- **Die Position des Kunden**

Experten zufolge haben mit der Zunahme der Zahl der Menschen, die Zugang zum Internet haben, die meisten Kunden, die die Dienste der traditionellen Bank nutzen, begonnen, die Dienste der virtuellen Bank zu nutzen. Der Hauptunterschied besteht darin, dass die traditionelle Bank an den Kunden gebunden ist, der eine Karte und Bargeld verwendet und sich zu den Bankfilialen bewegt, während der digitale Kunde die neuesten Technologien verwendet und sich nicht bewegen muss, um Transaktionen durchzuführen.

#### **Zwei Arten von Unterstützung**





Während der Online-Kunde auf digitale Unterstützung setzt, nutzt der traditionelle Kunde die Bankfilialen zur Interaktion mit der Bank. Der Hauptvorteil des Online-Bankings ist seine Verfügbarkeit rund um die Uhr.

- **Der Zugriffsmodus**

Jede Art von Bank verwendet ein paar Geräte, die Art und Weise, wie man bei beiden Arten von Bankgeschäften auf die Finanzierung zugreift, ist unterschiedlich. Während der Kunde im digitalen Format zum Beispiel von einem Computer oder Tablet aus einen Kredit beantragen kann, muss der traditionelle Kunde dies im Büro tun.

- **Überprüfen Sie die Bewegungen des Kontos**

Im traditionellen Banking können die Kunden den Kontostand, die Historie oder die Überweisungen über die Kassen ihrer Karten abfragen, während sie im digitalen Banking ihre Daten jederzeit mit nur wenigen Klicks abrufen können und auch die Möglichkeit haben, die Transaktionen herunterzuladen.

- **Weitere Vorteile des digitalen Bankings**

Obwohl wir die Unterschiede hervorgehoben haben, ist es wichtig zu wissen, warum man sich für digitales Banking entscheiden sollte, und am besten ist es, seine Vorteile zu kennen. Es bietet Transparenz und weniger Kleingedrucktes, wenn es um die Durchführung von Verfahren geht. Die Tatsache, dass man Dienstleistungen über das Internet abschließt, erfordert, dass die Bedingungen und Verträge im Web oder in der mobilen Anwendung stehen und gleichzeitig klarer und übersichtlicher sind als in einem traditionellen Bankbüro, so dass der Benutzer nicht die Notwendigkeit hat, ein Büro zu benutzen oder eine Telefonnummer anzurufen.

Es ermöglicht den Benutzern, Verfahren über das Internet durchzuführen, anstatt ins Büro zu gehen, was ihnen Zeit und Mühe erspart. Schließlich weniger Provisionen und Aufmerksamkeit für die Benutzer 24 Stunden am Tag (die meisten digitalen Banken haben Kundendienstnummern oder E-Mails, damit die Benutzer die Bank kontaktieren können, wann immer sie es brauchen).

## Multikanal- und Omnikanal-Banking

### Video-Einführung: "Multichannel Banking"

(das Video ist nur auf Italienisch verfügbar, den deutschen Text finden Sie auf Seite 59 dieses Moduls)

<https://www.youtube.com/watch?v=12of05mMeOI>

Multikanalbanking bedeutet, dass eine **Bank ihren Kunden Dienstleistungen über mehr als einen Kanal anbietet**, zu denen typischerweise gehören: Filiale, Geldautomaten, Callcenter, Internetbanking und - in zunehmendem Maße - Mobile.

Omnichannel-Banking ermöglicht es einem Kunden, in Echtzeit auf seine Bankdienstleistungen zuzugreifen, und zwar über jeden beliebigen Kanal, sei es die physische Filiale, ein Geldautomat, ein Callcenter oder online. Auf diese Weise hat der Kunde die Möglichkeit, überall, jederzeit und über jedes Medium auf seine Bankdienstleistungen zuzugreifen, da alle Kanäle synchronisiert sind.



Die Omni-Channel-Banking-Technologie hat die Dinge für Kunden einfacher gemacht und ihre Erfahrung mit Bankdienstleistungen verbessert. Ein Beispiel: Wenn jemand beginnt, ein Formular auf einem Kanal auf ihrer Online-Bankplattform auszufüllen, werden seine Daten gespeichert und mit allen anderen Kanälen synchronisiert, und die Person kann das Formular in der Bankfiliale oder mit dem Callcenter am Telefon ausfüllen, ohne die gleichen Daten immer wieder angeben zu müssen.

## Was ist Open Banking?

Open Banking ist eine **Praxis des Bankwesens**, die Drittanbietern von Finanzdienstleistungen über *Anwendungsprogrammierschnittstellen* (APIs) einen **offenen Zugang zu** Banktransaktions- und **anderen Finanzdaten** von Banken und Nicht-Bank-Finanzinstituten ermöglicht.

Open Banking ermöglicht die institutsübergreifende Vernetzung von Konten und Daten zur Nutzung durch Verbraucher, Finanzinstitute und Drittanbieter. Open Banking entwickelt sich zu einer **wichtigen Innovationsquelle**, die die Bankenbranche neugestalten wird.

Im Rahmen von Open Banking gewähren Banken Drittanbietern, bei denen es sich in der Regel um Tech-Start-ups und Online-Finanzdienstleister handelt, Zugang und Kontrolle über die persönlichen und finanziellen Daten der Kunden.

Normalerweise müssen Kunden eine Art von **Zustimmung** erteilen, damit die Bank einen solchen Zugriff zulässt, z. B. durch Ankreuzen eines Kästchens auf einem Bildschirm mit Nutzungsbedingungen in einer Online-App. *APIs* von Drittanbietern können dann die freigegebenen Daten des Kunden (und Daten über die finanziellen Gegenparteien des Kunden) nutzen.

Zu den Verwendungszwecken gehören z. B. der **Vergleich der** Konten und der Transaktionshistorie des Kunden mit einer Reihe von Finanzdienstleistungsoptionen, die **Aggregation von Daten** über teilnehmende Finanzinstitute und Kunden zur Erstellung von Marketingprofilen oder die **Durchführung neuer Transaktionen** und Kontoänderungen im Namen des Kunden.

Offene Banking-APIs (*Application Programming Interfaces*) können zum Beispiel den oft kostspieligen Wechsel vom Girokonto-Service einer Bank zu einer anderen Bank **erleichtern**.

Die API kann auch die Transaktionsdaten der Verbraucher betrachten, **um die besten Finanzprodukte** und -dienstleistungen für sie zu **identifizieren**, z. B. ein neues Sparkonto, das einen höheren Zinssatz als das aktuelle Sparkonto bringen würde, oder eine andere Kreditkarte mit einem niedrigeren Zinssatz.

Durch den Einsatz vernetzter Konten könnte Open Banking den Kreditgebern helfen, ein genaueres Bild von der finanziellen Situation und dem **Risikoniveau** eines Verbrauchers zu erhalten, um profitablere Kreditkonditionen anbieten zu können.

Sie könnte **Verbrauchern** auch **helfen, sich** ein genaueres Bild von ihren eigenen Finanzen zu machen, bevor sie Schulden aufnehmen. Eine Open-Banking-App für Kunden, die ein Haus kaufen wollen, könnte automatisch berechnen, was sich die Kunden auf der Grundlage aller Informationen in ihren Konten leisten können, und so vielleicht ein zuverlässigeres Bild liefern, als es die Richtlinien





für Hypothekenkredite derzeit bieten. Eine andere App könnte sehbehinderten Kunden durch Sprachbefehle helfen, ihre Finanzen besser zu verstehen.

Die Anwendungsprogrammierschnittstellen gelten als eine sicherere Option, da sie es den Anwendungen ermöglichen, Daten direkt auszutauschen, **ohne Kontodaten zu teilen**. Offene Banking-Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) sind nicht frei von Sicherheitsrisiken. Einige Bedenken wären einfach Datenverletzungen aufgrund von schlechter Sicherheit, Hacking oder Insider-Bedrohungen, die in der heutigen Zeit relativ weit verbreitet sind.

## ■ Was Open Banking für Sie tun kann

Dank der Bemühungen von Banken, Aufsichtsbehörden und Drittanbietern sollten die Verbraucher letztendlich mehr Möglichkeiten haben, ihr Geld zu verwalten, Kredite aufzunehmen und Zahlungen zu leisten.

- **Druck auf Banken**

Während Open Banking Drittanbietern den Zugriff auf Bankdaten ermöglicht, könnten sich die Banken selbst dazu entschließen, die von ihnen angebotenen Dienstleistungen zu verbessern.

- **Weitere hilfreiche Tools**

App-Entwickler haben es mit offenen Programmierschnittstellen leichter und können Ihnen helfen, die Kontrolle über Ihre Ausgaben zu behalten. Sie können sogar Produkte vorschlagen, die Ihnen helfen, Geld zu sparen.

- **Rationalisierte Kreditvergabe**

Einen Kredit zu bekommen oder zu refinanzieren, kann einfacher werden. Anstatt manuell Informationen aus einer Vielzahl von Quellen zu sammeln und diese an einen potenziellen Kreditgeber zu übermitteln, können Verbraucher es Kreditgebern erlauben, die benötigten Informationen direkt zu erfassen und ihnen ein besseres Angebot zu machen.

- **Business-Darlehen**

Wenn Ihr kleines Unternehmen einen Kredit aufnehmen oder eine Kreditlinie in Anspruch nehmen muss, möchten die Kreditgeber möglicherweise Ihre Bücher prüfen und können alle erforderlichen Daten aus Ihrem Bank- und Buchhaltungssystem abrufen.

- **Automatisierte Buchhaltung**

Unternehmen und Verbraucher können auch von einfacheren und weniger kostspieligen Buchhaltungsprozessen profitieren. Integrierte Systeme können automatisch aktualisiert werden, wenn Sie Zahlungen senden oder empfangen, und Sie können von einer Verringerung der manuellen Aufgaben zur Steuererstellung profitieren.

- **Neue Bezahlmethoden**

Der Zahlungsverkehr ist ein wichtiger Teil der europäischen Open-Banking-Regulierung. Gemäß der zweiten Zahlungsdienstrichtlinie (PSD2) der Europäischen Kommission müssen Banken Dritten erlauben, Zahlungen in Ihrem Namen zu initiieren.

- **Fragen zum Datenschutz**

Open Banking setzt auf die gemeinsame Nutzung von Daten, aber Sie möchten Ihre Informationen vielleicht lieber privat halten. Glücklicherweise sollte Open Banking nicht automatisch die



Sicherheit oder den Datenschutz reduzieren. Drittanbieter und Banken müssten Maßnahmen ergreifen, um vertrauliche Informationen zu schützen und die Verbraucher über die neuen Risiken aufzuklären, denen sie ausgesetzt sind.

- **Gemeinsame Nutzung von Daten**

Als allgemeines Geschäftsprinzip kann die gemeinsame Nutzung von Daten als ein zustimmungsbasierter Ansatz für den Zugriff auf einen relevanten Datensatz definiert werden, um eine Transaktion oder eine Form des Handels zu erleichtern. Das Wort "Einwilligung" ist wichtig, da Banken und ihre Partner eine Verantwortung für den sicheren Umgang mit Kundendaten haben, und zwar innerhalb der Grenzen der relevanten Datenschutzbestimmungen. Wenn eine Bank ihren Kunden zum Beispiel ein neues Produkt oder einen neuen Service zusätzlich zu ihrem bestehenden Girokonto anbieten möchte, wie zum Beispiel eine Banking-App, dann müssen die Kunden ihre Zustimmung zur Weitergabe ihrer Daten geben.

## Was ist PSD2?

PSD2 bedeutet **Payment service directed 2** und ist eine **europäische Verordnung** für elektronische Zahlungsdienste. Sie soll den Zahlungsverkehr in Europa sicherer machen, Innovationen fördern und die Anpassung von Bankdienstleistungen an neue Technologien unterstützen.

Die Verordnung zwingt Banken dazu, Dritten - den sogenannten Third Part Payment Services Providers (TPPs) - Zugang zu den Daten und Bankkonten anderer Unternehmen von Verbrauchern zu gewähren (wenn die Kontoinhaber ihre Zustimmung geben).

Der Zweck dieser Verordnung ist es, den Zahlungsverkehr sicherer zu machen, den **Verbraucherschutz** zu erhöhen, **Innovation** und Wettbewerb **zu fördern** und gleichzeitig gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Akteure, auch für neue, zu gewährleisten.

Seit Januar 2018 tritt die PSD2 schrittweise in Kraft. Sie ermöglicht es Kunden, Zahlungen an Dritte über die App einer Bank zu tätigen und dabei alle Konten des Kunden zu nutzen (unabhängig davon, ob sie zu dieser Einheit gehören oder nicht).



Die andere wichtige Entwicklung in PSD2 ist die Einführung von stärkeren Sicherheitsanforderungen. Dies beinhaltet die Verwendung von **zwei Authentifizierungsfaktoren** für Bankgeschäfte, die vorher nicht erforderlich waren.

Der Authentifizierungsprozess wurde von den Banken aktualisiert, indem sie Geräte namens "*Banking Token*" zur Verfügung stellten.

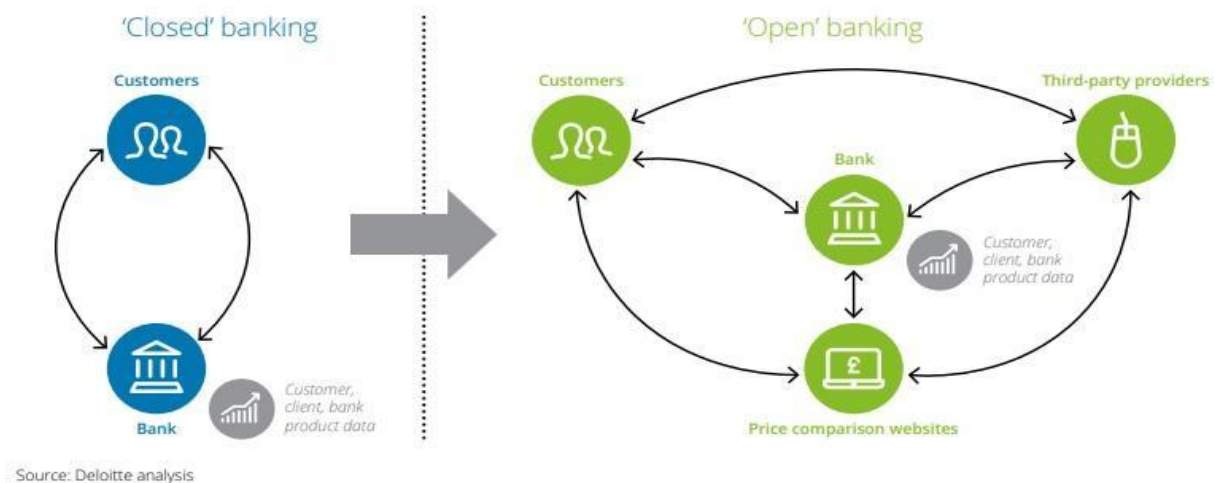
Diese stärkere Authentifizierung kombiniert etwas, das der Benutzer weiß, wie z. B. ein Passwort oder eine PIN, mit etwas, das der Benutzer hat, wie z. B. einem Code, der von einer Smartphone-App generiert wird, oder mit einer biometrischen Kennung wie einem Fingerabdruck oder einer Gesichtserkennung. Das Ergebnis sind eindeutige Authentifizierungs-codes für jede Transaktion, die den Kunden und den Transaktionsbetrag miteinander verbinden.

Quelle:

[www.commonswikimedia.org](http://www.commonswikimedia.org)



Wir werden eine Menge neuer Dienste sehen. Zum Beispiel werden Bankkunden Drittanbietern die Erlaubnis erteilen können, ihr Ausgabeverhalten zu analysieren oder ihre Kontoinformationen von mehreren Banken in einer Übersicht zusammenzufassen. Die Banken werden verpflichtet sein, den Drittanbietern über offene Anwendungsprogrammchnittstellen (APIs) Zugang zu den Konten ihrer Kunden zu gewähren.



Seit der PSD2-Revolution haben Verbraucher Zugang zu einer **größeren Auswahl an Finanzdienstleistungen und Anbietern**. Die PSD2-Richtlinie **senkt** auch **die Kosten** für Verbraucher durch transparente Preisgestaltung und mehr Wettbewerb.

## Was ist ein Fintech-Unternehmen?

Fintech-Unternehmen bieten **innovative Finanztechnologieprodukte** (sowohl im Zahlungsverkehr als auch im Nicht-Zahlungsverkehr) an, die die Bedürfnisse von Verbrauchern und Banken gleichermaßen erfüllen.

Sie können manchmal Kunden dazu bringen, ihre traditionellen Banken zu verlassen, aber zunehmend arbeiten Fintechs in einer für beide Seiten vorteilhaften Beziehung mit Banken zusammen, um sie bei Innovationen zu unterstützen.

Da die oben erwähnte neue Verordnung PSD2 so viele verschiedene Aspekte und Konsequenzen im Finanzbereich hat, hat sie eine **Vielzahl von Lösungen** und innovativen Ideen hervorgebracht, die daraus entstanden sind. Hier sind einige der interessantesten aufgeführt:

- **Nummer26**

N26 mit Hauptsitz in Berlin, Deutschland, ist die erste rein mobile, paneuropäische Bank. Ihr Ansatz ist es, eine einzige digitale Plattform für ihre Kunden zu schaffen, die sich schnell an die Bedürfnisse der Kunden anpasst. Dies geschieht durch den Aufbau eines Fintech-Hubs, der durch integrierte APIs von verschiedenen Partnern angetrieben wird.

- **Treefin**



Treefin ist eine digitale Finanz-App, mit der Kunden ihre Kapitalanlagen, Versicherungspolicen und Bankkonten auf einer einzigen Plattform einsehen können, die auf einer Vielzahl von Geräten verfügbar ist. Die Technologie wird über *Application Program Interfaces (APIs)* betrieben und hofft, in Zukunft führend in der digitalen Finanzberatung zu sein.

- **Open Bank Project**

Open Bank Project ist eine Open Source *Application Programming Interface (API)*-Plattform, auf der Banken auf eine Gemeinschaft von Entwicklern zugreifen können, um neue Produkte und Dienstleistungen zu erstellen. Das Projekt ermöglicht Banken auch den Zugang zu Anwendungen von Drittanbietern über einen App-Store. Die haben speziell eine Application Programming Interface-Lösung, die Banken hilft, PSD2-konform zu werden.

- **Figo**

Europas erster Bankdienstleister, Figo, hat seinen Sitz in Deutschland. Sie bieten B2B-Lösungen auf ihrer Plattform an, bei denen Banken Daten über APIs austauschen können. Sie haben eine API entwickelt, um Banken dabei zu helfen, PSD2-konform zu werden, als Alternative zum Aufbau einer solchen Lösung im eigenen Haus.

Klar ist, dass die Zeit des Monopols der Banken über die Finanzsysteme vorbei ist. Der Aufstieg von Drittanbietern und die Digitalisierung bringen weitreichende Umwälzungen auf dem gesamten europäischen Kontinent und darüber hinaus mit sich.

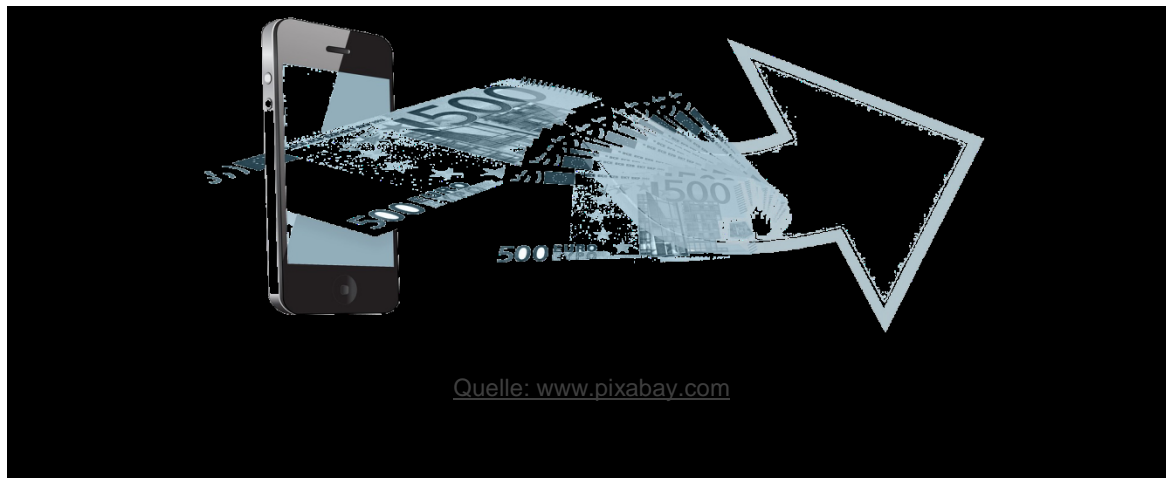


Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS

# DIGITALE BEZAHLVERFAHREN



Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)



## Kapitel 2 - DIGITALE ZAHLUNGSMETHODEN

### Wie definiert man digitale Zahlungen?

**Video-Einführung:** "Innovativer Zahlungsverkehr"

(das Video ist nur auf Italienisch verfügbar, den deutschen Text finden Sie auf Seite 61 dieses Moduls)

<https://www.youtube.com/watch?v=XNqqrCO2vA0>

Die digitale Zahlung ist eine Zahlungsart, die über digitale Modi erfolgt. Bei digitalen Zahlungen verwenden sowohl der Zahler als auch der Zahlungsempfänger digitale Modi, um Geld zu senden und zu empfangen. Sie wird auch als **elektronische Zahlung** bezeichnet. Bei digitalen Zahlungen ist kein Bargeld im Spiel.

**Digitale Zahlungen sind Zahlungen, die über das Internet und mobile Kanäle abgewickelt werden**, und daher kann jede Zahlung, die online oder über mobile Computer und internetfähige Geräte gesendet wird, als solche bezeichnet werden. Damit digitale Zahlungen stattfinden können, muss der Sender der Zahlung über Folgendes verfügen: ein Bankkonto, eine Online-Banking-Methode, ein Gerät, von dem aus er die Zahlung vornehmen kann, und ein Übertragungsmedium, was bedeutet, dass er sich entweder bei einem Anbieter oder einem Vermittler wie einer Bank oder einem Dienstleister angemeldet haben sollte.

Es ist wichtig zu verstehen, was digitale Zahlungen sind, wie sie funktionieren und wie sie der Wirtschaft zugutekommen, aber auch die damit verbundenen Probleme, die bei der Nutzung solcher Transaktions- und Handelsformen entstehen.

Lassen Sie uns tiefer in die Definition der Eigenschaften von digitalen Zahlungen einsteigen.

#### ■ Merkmale von digitalen Zahlungen

Zahlungen werden mit Hilfe von **Zahlungsinstrumenten** durchgeführt. Bargeld ist zum Beispiel ein Zahlungsmittel. Ebenso sind es Schecks. Digitale Zahlungen sind jedoch nicht ein einziges Instrument, sondern eher ein Oberbegriff für eine **Reihe verschiedener Instrumente**, die auf unterschiedliche Weise verwendet werden. In diesem Abschnitt geben wir einige Parameter für die Erstellung dieser Definition an.

Da es keine einheitliche Definition von Digital- oder E-Payment gibt, sollten Sie sich zu Beginn jeder Messung auf eine klare und umsetzbare Definition einigen. Die Materie ist komplex, aber es gibt zwei Schlüsseldimensionen der Kategorisierung, die am wichtigsten sind:

1) <b>Die Art des Zahlungsinstruments</b>	durch welche Mittel - Papier oder digital - die Anweisungen übertragen werden.
---	--





2) <b>Die Schnittstelle zwischen Zahler und Zahlungsempfänger</b>	ob der Zahler, der Zahlungsempfänger oder beide bei einer Zahlungstransaktion ein elektronisches Medium verwenden.
---	--

### 1. Die Art des Zahlungsinstruments

Ein wichtiger erster Schritt ist es, zu verstehen, welche Instrumente überhaupt und auf welcher Grundlage in den einzelnen Ländern zur Verfügung stehen und wie sie nach ihrer Art gruppiert werden können.

Digitale Zahlungsinstrumente können in Bezug auf ihre zugrundeliegende Natur auf zwei Arten gruppiert werden:

- Enge Auswahl - "Papier" vs. "Nicht-Papier": Instrumente, die für die Autorisierung auf einer Papierbasis beruhen, wie Schecks, Reiseschecks und Zahlungsanweisungen, werden als "nicht-digital" und alle anderen Instrumente als "digital" betrachtet.
- Breite Auswahl - "Bargeld" vs. "bargeldlos": Jedes andere Instrument als Bargeld wird als "bargeldlos" und damit als digital betrachtet, da jedes in der Regel in irgendeiner Phase der Wertübertragung eine digitale Form annimmt.

In der Realität gibt es bei der Art und Weise, wie die meisten anderen Instrumente als Bargeld über den gesamten Transaktionszyklus abgewickelt werden, ein Spektrum zwischen rein digital und rein physisch. Die Wahl der anzuwendenden Definitionsoption wird vom Zweck abhängen.

Wenn Sie z. B. die Notwendigkeit einer Abkehr von bestehenden Zahlungsinstrumenten, z. B. aus Kostengründen, herausstellen wollen, dann können Sie sich auf die breitere Definition (papierlose Instrumente) konzentrieren.

Wenn Sie jedoch das Potenzial der Digitalisierung von Zahlungsströmen hervorheben wollen, können Sie Schecks als viel näher am Digitalen als am Bargeld betrachten und sie daher mit "bargeldlos" in die enge Definition aufnehmen.

In immer mehr Ländern werden Papierschecks bei der Einreichung in eine digitale Nachricht umgewandelt. Da sie ein Konto des Zahlers voraussetzen und zudem zurück verfolgbar sind, ähneln sie in diesen Eigenschaften weniger dem Bargeld als vielmehr den kontobasierten digitalen Optionen.

Beachten Sie jedoch, dass die Technologie die Grenzen aller instrumentenbasierten Definitionen in Frage stellt. So erwägen Länder wie Kanada die Einführung von digitalem Bargeld, bei dem digitales gesetzliches Zahlungsmittel in einer Zahlungstransaktion direkt vom Zahler an den Zahlungsempfänger übertragen wird und bei dem Papier- und Metallwährung obsolet werden. Folglich könnte eine "Bargeld"-Transaktion "digital" sein.

### 2. Die Schnittstelle zwischen Zahler und Zahlungsempfänger

Die andere definitorische Dimension, die es zu klären gilt, ist, welche der Zahlungsparteien, wenn überhaupt, elektronische Schnittstellen nutzen. Wenn sowohl der Zahler als auch der Zahlungsempfänger elektronische Mittel verwenden, um Zahlungen auszulösen und zu empfangen,



ist das Bild klar - dies kann als "rein elektronisch" betrachtet werden. Es gibt jedoch auch andere Zahler-Zahlungsempfänger-Szenarien, die sich darauf auswirken können, wo die Grenze für "elektronisch" gezogen wird, wie unten dargestellt.

### Zahler-Zahlungsempfänger-Szenarien

Der Zahler verwendet (nur) einen digitalen Kanal, um die Zahlung zu initiieren (aber der Zahlungsempfänger kassiert ab)	Beispiel: Der Zahler, z. B. eine nationale Regierung, kann eine Prepaid-Karte an den Zahlungsempfänger, einen Empfänger, ausgeben. Der Zahlungsempfänger benutzt sie.
Zahlungsempfänger erhält (nur) digital eine Zahlung, die in Papierform ausgelöst wurde	Beispiel: Ein elektronischer Geldtransfer kann damit beginnen, dass der Zahler ein Papier am Bankschalter ausfüllt und einreicht. Die Zahlung wird dann digital auf dem Konto des Zahlungsempfängers gutgeschrieben.
Keine der beiden Parteien nutzt digitale Kanäle	Beispiel: Geldüberweisungen, wenn die Endpunkte einer Überweisung in Bargeld sind. Ein Absender kann Bargeld an einen Agenten übergeben, der das Konto eines anderen Agenten elektronisch gutschreibt (z. B. per Mobiltelefon). Der Empfänger erhält eine Benachrichtigung, dass er sich beim anderen Agenten Bargeld auszahlen lassen kann, daher ist die Haupttransaktion "Bargeld zu Bargeld", aber mit einer digitalen Transaktion in der Mitte.

### ■ Segmentierung der digitalen Bezahlmethoden

Die Methoden des digitalen Zahlungsverkehrs können nach der Art der Zahlung wie folgt segmentiert werden:

	<b>Verkaufsstelle</b>	<input type="checkbox"/> Kontakt Bezahlung <input type="checkbox"/> Kontaktloses Bezahlen <input type="checkbox"/> Bankkarten
<b><u>Art der Bezahlung</u></b>	<b>Online-Verkauf</b>	<input type="checkbox"/> Digitale Geldbörsen <input type="checkbox"/> Digitale Währung <input type="checkbox"/> Net-Banking <input type="checkbox"/> Andere Online-Verkaufskanäle





## Marktübersicht Digitaler Zahlungsverkehr

Es wird erwartet, dass der Markt für digitale Zahlungen im Prognosezeitraum 2020 bis 2025 um 13,5 % wachsen wird (gemäß der Compound Annual Growth Rate).

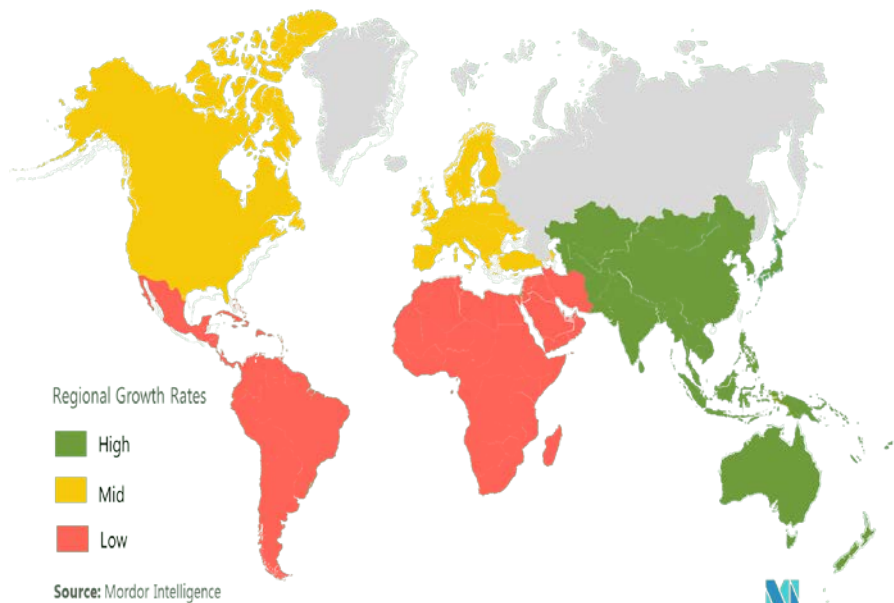
Die Nachfrage nach bargeldlosen Zahlungen anstelle von Bargeld wird durch **größere Bequemlichkeit, günstige staatliche Maßnahmen und ein sich veränderndes Verbraucherverhalten** angetrieben. Die

Regierungen versuchen auch, ihre Kosten für das Drucken der Währungen zu

senken und dem Zustrom von Falschgeld mit der Digitalisierung zu begegnen.

Die zunehmenden Regierungsinitiativen, um die digitale Wirtschaft zu fördern und die Verwendung von Bargeld einzudämmen, haben zu einer **Zunahme von Transaktionen über E-Wallets und Verkaufsautomaten** geführt. Die COVID-19-Pandemie hat zur Durchsetzung von sozialer Distanzierung, Abriegelungen und anderen Maßnahmen in allen Regionen geführt. Dies hat außerdem dazu geführt, dass die Verbraucher zunehmend auf die Nutzung des Internets, das Online-

Digital Payments Market - Growth Rate by Region (2020-2025)





Streaming von Videos und Filmen und die bedeutendste Veränderung beim **Online-Shopping angewiesen sind**.

Ein paar Beispiele: Facebook versucht über seine WhatsApp-Anwendung, digitale Zahlungsdienste anzubieten. WeRetail-Geschäfte und -Dienste auf der ganzen Welt übernehmen und integrieren schnell mobile Zahlungsanwendungen wie PayPal, Samsung Pay, Apple Pay, AliPay und WeChat Pay, um Zahlungen zu akzeptieren.

Aufgrund der sich ändernden Lebensgewohnheiten, des täglichen Handels und des schnellen Wachstums im Online-Handel wird erwartet, dass sich dieser Trend in den nächsten sechs Jahren fortsetzen wird.

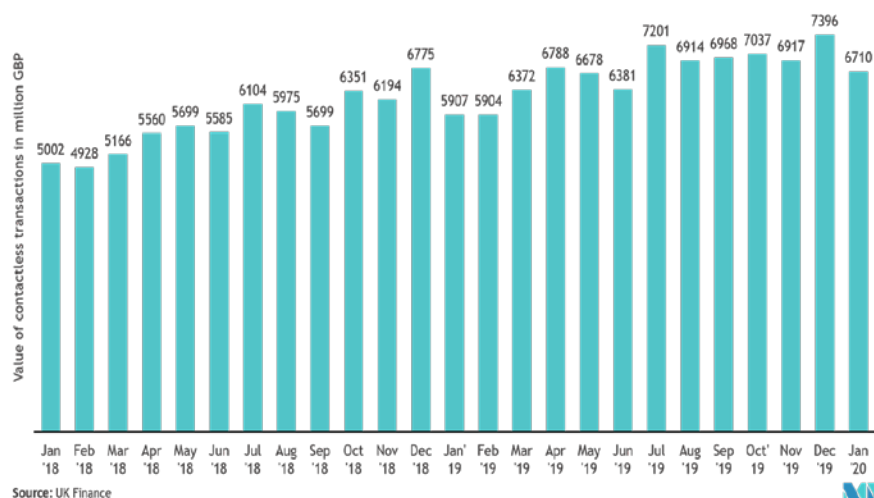
## Die Arten des digitalen Zahlungsverkehrs: von POS bis Mobile Payment

Es gibt verschiedene Arten von digitalen Zahlungen. Eine erste, wesentliche Unterscheidung ist die zwischen Old Digital Payment und New Digital Payment:

- **Alte digitale Zahlungen** sind Zahlungen per **Karte an einem traditionellen POS**;
- **New Digital Payments** sind die innovativsten Zahlungen und können weiter nach der **Kaufsituation** (aus der Ferne oder in der Nähe) und nach **Aktivierungsgerät** (PC und Tablet, Mobile und Karte am physischen POS) klassifiziert werden.

### ■ Neue digitale Bezahlverfahren

Die neue Generation digitaler Zahlungen lässt sich in die folgenden **drei Kategorien einteilen**, die wir nach dem **Zahlungsaktivierungsgerät** unterscheiden:



Gesamtwert der Transaktionen mit kontaktlosen Karten im Vereinigten  
Königreich von Januar 2018 bis Januar 2020 in Mio. GBP



## 1) Online-Zahlungen

Betrachtet man den PC und das Tablet, so stößt man auf die ersten beiden Methoden, die beide auf **Ferneinkaufssituationen zurückgeführt werden** können:

- **E-Commerce:** Dazu gehören Online-Käufe (über PC oder Tablet) von Produkten und Dienstleistungen durch Verbraucher, bei denen die Zahlung mit einer Zahlungskarte oder einer elektronischen Geldbörse erfolgt.
- **E-Payment:** Dazu gehören stattdessen Aufladezahlungen (Abonnements, Telefonguthaben usw.), Rechnungen, Steuern und Bußgelder über Online-Systeme, die mit Zahlungskarten oder einer elektronischen Geldbörse bezahlt werden.

## 2) Bezahlen mit dem Smartphone - Mobile Payments

Wenn das Aktivierungsgerät das **Smartphone** oder Ihr mobiles Gerät ist, sprechen wir von der Kategorie Mobile Payment & Commerce, die den Kauf von Produkten und Dienstleistungen (ohne digitale Inhalte) über das Mobiltelefon umfasst. Es sind sowohl Käufe im Remote-Modus (aus der Ferne) als auch Zahlungen im Proximity-Modus enthalten.

Die Kategorie der mobilen Zahlungen kann wiederum unterteilt werden in:

- **Mobile Remote Commerce:** umfasst Käufe von Waren und Dienstleistungen über eine **mobile Website** oder eine **mobile App**, bei denen der gesamte Kaufprozess über diesen Kanal durch Aufladen einer **Zahlungskarte oder einer elektronischen Geldbörse** erfolgt;
- **Mobile Remote Payment:** umfasst Zahlungen für Telefonaufloadungen, Rechnungen, Parkplätze, Transporttickets, Autovermietungen, Taxis usw. per Mobiltelefon mit **Debit auf Zahlungskarte oder Telefonkredit oder elektronischer Brieftasche**;
- **Mobile Proximity Payment:** umfasst Zahlungen an **Verkaufsstellen mit Mobiltelefonen** (durch Proximity-Technologien wie *QR-Codes*, Geolokalisierung oder *NFC-Technologie*) durch Aufladen auf eine Zahlungskarte oder elektronische Geldbörse oder direkt auf ein Girokonto;
- **Mobile Proximity Commerce:** umfasst **Dienste zur Unterstützung des Einkaufserlebnisses** in physischen Geschäften, wie z. B. die Möglichkeit der Nutzung von Coupons und Treue-Diensten oder Informationsberatungsdiensten über das Smartphone.

## 3) Kontaktlose und mobile POS-Zahlungen

Schließlich, wenn die Zahlung durch eine **physische Zahlungskarte** am POS aktiviert wird, sprechen wir über die Kategorien:

- **Kontaktloses Bezahlen**, das Zahlungen mit Karten (Debit-, Kredit- oder Prepaid-Karten) umfasst, die dank der drahtlosen Technologie das Bezahlen im kontaktlosen Modus (ohne Kontakt) ermöglichen;
- **Mobiles POS**, das Zahlungen auf Hardware- und Softwarelösungen umfasst, die das Mobiltelefon in ein Werkzeug zur Annahme von Kartenzahlungen verwandeln.



## Was sind mobile Zahlungen?

Wir möchten uns nun auf den mobilen Zahlungsverkehr (der **mobile Geldbörsen** und **mobile Geldtransfers** umfasst) konzentrieren. Dies ist ein einführender Abschnitt, das Thema wird in Modul 5 vertieft behandelt.

Mobile Zahlungen sind regulierte Transaktionen, die über Ihr **mobiles Gerät stattfinden**.

Das heißt, statt mit Bargeld, Schecks oder physischen Kreditkarten zu bezahlen, können Sie dies mit der mobilen Zahlungstechnologie digital tun.

Mobile Zahlungen können verwendet werden, um bestimmte Waren oder Dienstleistungen anstelle von Bargeld oder einer Karte zu bezahlen, oder um Geld über eine so genannte **"Peer-to-Peer"-Mobilzahlung** zu bezahlen und zu empfangen, um zum Beispiel einem Freund das Abendessen zu bezahlen.

### ■ Wie funktioniert das mobile Bezahlen?

Zunächst ist es notwendig, eine bestimmte **App zu installieren** (von Ihrer Bank zur Verfügung gestellt oder Apps, die von verschiedenen Unternehmen angeboten werden, wie z. B. Google Pay und Apple Pay).

Wenn Sie mit Ihrem mobilen Gerät an der Kasse eines Geschäfts bezahlen müssen, halten Sie Ihr Gerät einfach in die Nähe des Zahlungsterminals (das mit einer neuen Technologie namens *NFC* oder *Near Field Communication-Technologie* ausgestattet ist). Das Lesegerät sollte sich innerhalb von 2 Zoll von der Quelle (dem Mobiltelefon) befinden, um die Transaktion in Gang zu setzen. Da es keinen physischen Kontakt zwischen Ihrem Gerät und dem Zahlungsleser gibt, werden diese Zahlungen oft als **kontaktlose Zahlungen bezeichnet**.

Was bei einer mobilen Geldbörsentransaktion passiert, ist, dass Ihr Gerät und die NFC-fähige Verkaufsstelle im Wesentlichen über eine bestimmte Funkfrequenz miteinander sprechen, das alles dauert nur Sekunden.

### ■ Warum mobile Zahlungen nutzen?

Auf der Peer-to-Peer-Seite können Sie mit mobilen Überweisungen auf den Ärger mit Bargeld und Schecks verzichten und Zahlungen schneller durchführen. Und für Einkäufe in Geschäften sind mobile Zahlungen aus einer Reihe von Gründen die beste Lösung:

- **Sie sind schnell**

Mobile kontaktlose Zahlungen sind die mit Abstand schnellste Art zu bezahlen. In der Regel dauern sie etwa eine Sekunde.

- **Sie sind praktisch**



Die Menschen tragen immer weniger Bargeld mit sich herum. Die Menschen haben ihr Telefon immer öfter griffbereit. Diese Kombination macht das mobile Bezahlen zur bequemsten Art zu bezahlen.

- **Sie sind sicher**

Mobile Zahlungen verfügen über mehrere Schichten dynamischer Verschlüsselung, was sie zu einer extrem sicheren Art zu bezahlen macht.

## ■ **Verschiedene Arten von mobilen Zahlungen**

Mobile Zahlungen beziehen sich auf jede Zahlung, die mit einem **mobilen Gerät** durchgeführt wird. Aufgrund unserer immer größer werdenden Smartphone-Abhängigkeit wurden **verschiedene Möglichkeiten entwickelt**, die es den Verbrauchern ermöglichen, bequem über ein Telefon zu bezahlen.



Schauen wir uns die verschiedenen Möglichkeiten an, wie Sie mit einem Mobiltelefon bezahlen können, und einige der damit verbundenen **Arten von Technologien**. Auf dem nachfolgend gezeigten Diagramm finden Sie eine erste allgemeine Übersicht.

Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

<b>POS</b>	NFC (Nahfeldkommunikation - Radiofrequenz) MST (magnetisch sichere Übertragung) Schallwellenbasiert (Internet nicht erforderlich)
<b>SOWOHL IM LAGER &amp; FERNZAHLUNGEN</b>	Mobile Geldbörse Qr (Quick Response) Code Zahlung
<b>FERNZAHLUNGEN</b>	Internet-Zahlungen Zahlungsverbindungen SMS-Zahlungen Direkte Frachtführerabrechnung Mobile Banking



## POS - Point-of-Sale-Lösungen

Der Point of Sale (POS), ein entscheidender Teil eines Einkaufsortes, bezieht sich auf den Ort, an dem ein Kunde die Zahlung für Waren oder Dienstleistungen ausführt und an dem möglicherweise Umsatzsteuern fällig werden. Es kann sich um ein physisches Geschäft handeln, in dem POS-Terminals und -Systeme zur Verarbeitung von Kartenzahlungen verwendet werden, oder um einen virtuellen Verkaufsort wie einen Computer oder ein mobiles elektronisches Gerät.

Elektronische POS-Softwaresysteme rationalisieren die Abläufe im Einzelhandel, indem sie den Transaktionsprozess automatisieren und wichtige Verkaufsdaten verfolgen. Die Basissysteme umfassen eine elektronische Registrierkasse und Software zur Koordinierung der Daten, die bei den täglichen Einkäufen gesammelt werden. Einzelhändler können die Funktionalität erhöhen, indem sie ein Netzwerk von Datenerfassungsgeräten, einschließlich Kartenlesern und Barcode-Scannern, installieren.

- **Point-of-Sale-Lösungen: Near-Field-Communication (NFC)-Zahlungen**

NFC ist eine Methode der drahtlosen Datenübertragung, die es Smartphones, Laptops, Tablets und anderen Geräten ermöglicht, Daten auszutauschen, wenn sie sich in unmittelbarer Nähe befinden. Die NFC-Technologie ermöglicht kontaktlose Zahlungen über mobile Geldbörsen wie Apple Pay, Android Pay sowie kontaktlose Karten.

Um kontaktlos bezahlen zu können, müssen Sie eine **Mobile-Wallet-App** auf Ihrem Gerät haben oder eine kontaktlos-fähige Kredit- oder Debitkarte verwenden.

Eine mobile Geldbörse ist im Wesentlichen eine **digitale Brieftasche** auf Ihrem Telefon. In einer App für mobile Geldbörsen können Sie die Bankdaten, die mit Ihrer Debit- oder Kreditkarte verbunden sind, sicher hinzufügen und dann speichern (einige Apps für mobile Geldbörsen ermöglichen es Ihnen, mehr als eine Karte hinzuzufügen). Digitale Geldbörsen sind sehr sicher in der Anwendung. Die beliebtesten Unternehmen, die diese Art von Lösungen für Zahlungen anbieten, sind **Apple Pay** (Apples mobile Zahlungslösung) und **Google Pay** (Googles mobile Zahlungslösung).

- **Sowohl In-Store- als auch Remote-Zahlungen: Quick Response (QR)-Code-Zahlungen**

Im Grunde funktioniert ein QR-Code wie ein Barcode im Supermarkt. Es handelt sich um ein maschinenlesbares Bild, das mit einer Smartphone-Kamera sofort gelesen werden kann. ... Wenn Ihr Smartphone diesen Code scannt, übersetzt es die Informationen in etwas, das von Menschen leicht verstanden werden kann.

QR-Code-Zahlung ist eine kontaktlose Zahlungsmethode, bei der die Zahlung durch Scannen eines QR-Codes von einer mobilen App aus erfolgt. ... Sie geben den zu zahlenden Betrag ein und senden schließlich ab. Dies ist eine sicherere card-not-present-Methode als andere.





Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

## Fernzahlungen

- Fernzahlungen : **Internet-Zahlungen**

Viele Menschen zahlen einfach im Internet im **Browser ihres Telefons** (z. B. Safari, Chrome) oder innerhalb von Apps, vorausgesetzt, es gibt WiFi oder ein 3G/4G-Netzsignal.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, mit dieser Methode zu bezahlen. Zum Beispiel können Sie die Kartendaten manuell auf einer Website eingeben, um eine Bestellung zu bezahlen (genau wie auf einem Computer), eine Bankkarte, die mit einer mobilen App verbunden ist, automatisch belasten, **PayPal** verwenden oder einem Link zu einer digitalen Rechnung folgen, die Ihnen per E-Mail zugeschickt wird.



*Seitdem Smartphones auf das gesamte Internet zugreifen können, ist es üblich, dass Menschen einfach ihre Kartendaten auf einer Website-Kassenseite eingeben, um eine Zahlung abzuschließen.*

- Fernzahlungen : **Zahlungs-Links**

Überschneidungen mit Internet-Zahlungen gibt es bei Zahlungslinks. Sie werden auch als "**Bezahlen per Link**" bezeichnet und beziehen sich meist auf eine Schaltfläche/einen Link, die/der in einer E-Mail, Textnachricht, Messaging-App oder über soziale Medien gesendet wird.

Wenn der Empfänger auf den Link klickt, öffnet sich in einem Internetbrowser eine Kassenseite, auf der der Empfänger seine Kartendaten eingeben kann, um eine Transaktion für einen bestimmten Händler durchzuführen.

Die Transaktionssumme kann im Voraus vom Händler, der den Link sendet, festgelegt werden oder in einigen Fällen manuell vom Empfänger eingegeben werden, z. B. bei Spenden für wohltätige Zwecke.

- Fernzahlungen : **SMS-Zahlungen**



SMS-Zahlungen - auch Premium-SMS genannt - bedeuten einfach das Bezahlen von Produkten oder Dienstleistungen über eine **Textnachricht**. Sobald Sie eine Textnachricht mit den entsprechenden Informationen an die richtige Telefonnummer des Zahlungsempfängers gesendet haben, wird der Zahlungsbetrag auf Ihrer Mobilfunkrechnung verbucht.

Im Endeffekt zahlen Sie also über Ihren Telefonnetzbetreiber, vielleicht per Lastschrift oder Abrechnung - so wie Sie normalerweise für Ihre Telefonnutzung zahlen.

Noch vor wenigen Jahren waren SMS-Zahlungen eine der beliebtesten Methoden, um mit dem Mobiltelefon für Waren oder Dienstleistungen zu bezahlen (sogar für Zahlungen von Person zu Person) oder für wohltätige Zwecke zu spenden, und das aus gutem Grund aufgrund ihrer Einfachheit - alles, was der Benutzer benötigt, ist ein textfähiges Telefon und eine Prepaid-SIM-Karte oder ein Telefonvertrag. Mit der Zunahme fortschrittlicherer Smartphones haben jedoch auch andere Arten des mobilen Zahlungsverkehrs ein schnelleres Wachstum erfahren.

- Fernzahlungen : **Direct Carrier Billing**

Direct Carrier Billing (DCB) - auch Direct Operator Billing genannt - ist eine Möglichkeit, über Ihren **Mobilfunkanbieter** zu bezahlen, anstatt Bank- oder Kartendaten zu verwenden.

Eine Möglichkeit dazu ist die Eingabe Ihrer Telefonnummer auf einer Bezahlseite oder in einer App, wo Sie anschließend einige Authentifizierungsschritte durchlaufen, um zu bestätigen, dass Sie der Besitzer dieser Nummer sind (z. B. durch die Bestätigung einer Textnachricht).

Die Zahlung wird dann wie bei SMS-Zahlungen von Ihrer Telefonrechnung oder Prepaid-SIM-Karte abgebucht.

Digitale Dienste wie Google Play und der App Store bieten die Möglichkeit, per direkter Trägerabrechnung zu bezahlen. Sie wird auch für TV-Abstimmungen, Spenden für wohltätige Zwecke und Abonnements für digitale Inhalte verwendet.

- Fernzahlungen : **Mobile Banking**

In bestimmten Ländern wie Schweden und Großbritannien hat sich Mobile Banking für Überweisungen zwischen Privatpersonen oder das Bezahlen von Rechnungen bewährt.

Mobile Banking ist einfach eine **von der Bank des Benutzers bereitgestellte App**, über die Sie Finanztransaktionen direkt von Ihrem Bankkonto aus durchführen können. Dies wird in der Regel für **Peer-to-Peer-Überweisungen** und Zahlungen an andere Personen verwendet, aber auch Rechnungen können auf diese Weise bezahlt werden.

Jede Bank hat ihre eigenen Anmeldeverfahren für ihre App, um zu überprüfen, ob Sie der Inhaber des Bankkontos sind. Aber sobald Sie sich angemeldet haben, ist es in der Regel einfach, sich auf Ihrem Telefon einzuloggen und Ihren Kontostand und Transaktionsverlauf einzusehen, Überweisungen zu tätigen und alles andere, was Ihre Bank erlaubt.





Jede Bank hat ihre eigenen Grenzen für das, was Sie über die App tun können.



*Mobile Banking wird immer beliebter, um den Überblick über die persönlichen Finanzen zu behalten, Geld zu überweisen, Rechnungen zu bezahlen und alles andere, was Ihre Bank über ihre App erlaubt.*

Quelle: [www.pxhere.com](http://www.pxhere.com)

## ■ Die Zukunft des mobilen Bezahlens

Mobile Zahlungen haben die Art und Weise revolutioniert, wie Unternehmen über die Zahlungsabwicklung denken. Auf der einen Seite bewegen wir uns auf sicherere, authentifizierte Wege der Zahlungsabwicklung zu. Auf der anderen Seite geht es um schnellere und bequemere Bezahlungsmöglichkeiten.

Marken wie Starbucks und CVS Pharmacy in den USA haben Apps entwickelt, die es Ihnen ermöglichen, Zahlungsinformationen und Lieblingsprodukte zu speichern, so dass Sie ein Rezept nachbestellen oder Ihr Lieblingskaffeegetränk mit nur einem Tastendruck bestellen können!



Quelle: [www.pxhere.com](http://www.pxhere.com)

*Viele große Unternehmen fügen ihren Rechnungen mittlerweile einen QR-Code für die Rechnungsbezahlung bei.*



## *Anhang - Fokus auf "P.O.S." oder Point of Sales -*

### **Vom traditionellen Kartenautomaten zum "intelligenten POS-Terminal"**

Vorbei sind die Zeiten, in denen jeder mit Bargeld bezahlte... Aber haben auch die herkömmlichen Kartenautomaten zugunsten der neuesten intelligenten POS-Terminals ausgedient? Wir werfen einen kurzen Blick auf die traditionellen Geräte für Zahlungen und auf die modernsten.

#### **- Traditionelle Kartenmaschinen**

Ein traditioneller Kartenautomat wird auch als POS-Terminal (**Point of Sale**) bezeichnet. Dies ist immer noch die häufigste Art von Zahlungsterminal.

Sein einziger Zweck ist es, **Zahlungen per Chip**, kontaktlos oder Magnetstreifen zu **akzeptieren**. Das Terminal liest die Kredit- oder Debitkarte (oder das Mobiltelefon mit der in einer digitalen Brieftasche gespeicherten Karte) und verarbeitet sie dann über eine sichere Internetverbindung.



#### **- Intelligente POS-Terminals**

Diese neuen technologischen Geräte bieten sowohl den Händlern als auch den Verbrauchern Vorteile. Wenn ein Geschäft mit einem Smart Pos ausgestattet ist, **kann** der Kunde dank der kontaktlosen Technologie **mit einem Smartphone** oder einer Smartwatch **bezahlen**.

Normalerweise druckt es einen Papierbeleg aus, um die Zahlung zu bestätigen. Manchmal bezeichnet "intelligentes Terminal" jedes elektronische POS, das eine "intelligente" Technologie verwendet.

Heute wird diese Definition jedoch meist mit **Touchscreen-Zahlungsterminals** in Verbindung gebracht.



Die neue Generation von "Smart-Terminals" kann neben schnellen Lösungen für das Zahlungsmanagement vieles, von der Akzeptanz aller physischen Karten und aller digitalen Zahlungen bis hin zu anderen fortschrittlichen Funktionen, wie z. B. das Anzeigen von Dokumenten und Kontoauszügen direkt auf dem Smart Pos.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS



# **INVESTITIONEN & ERSPARNISSE DIGITALE DIENSTE**

Quelle:  
[www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)



## Kapitel 3 - INVESTITIONEN UND SPAREN - DIGITALE DIENSTE

Die wichtigsten Investitions- und digitalen Dienstleistungen sind:

- Sparbücher
- Investmentfonds
- Portfolio-Management
- Online-Handelsdienstleistungen

### Sparbücher

Was ist ein Online-Sparkonto?

Ein Online-Sparkonto ist ein Sparkonto, bei dem **Sie Ihr Guthaben über das Internet verwalten** und Zinsen auf das Guthaben erhalten. Viele Online-Sparkonten sind "**online only**", d. h. Sie können keine Abhebungen am Geldautomaten direkt vom Konto aus vornehmen. Eine wachsende Zahl von Online-Konten sind jedoch **kombinierte Spar- und Transaktionskonten**, bei denen Sie mit dem Konto online und persönlich Transaktionen durchführen können.

#### ■ Gemeinsame Merkmale von Online-Sparkonten

Es gibt ein paar grundlegende Dinge, die Sie mit Online-Banking oder einem Online-Sparkonto erledigen können sollten:

**Internet-Banking-Funktionen, die in einem Browser zugänglich sind:**

- ✓ Sicherer Bewerbungsprozess inklusive ID-Verifizierung
- ✓ Sicherer Anmeldevorgang
- ✓ Führen Sie eine breite Palette von Transaktionen und Zahlungen durch
- ✓ Berichte oder E-Statements für Ihr Konto erstellen
- ✓ Einfach zu bedienendes Selbstbedienungsmenü
- ✓ Verwenden Sie bei Bedarf Selbsthilfekurse und -werkzeuge
- ✓ Kontaktieren Sie das Bankinstitut über den Online- oder E-Mail-Kundendienst
- ✓ Finden Sie den nächstgelegenen Geldautomaten (ATM) oder die nächstgelegene Filiale mithilfe der Online-Standortdienste

**Mobile Banking-Funktionen in einer App zugänglich:**

- ✓ Transaktionen und Zahlungen durchführen
- ✓ Kontaktlose Zahlungen vor Ort mit der Telefon-App statt mit der Karte durchführen
- ✓ Kontoinformationen abrufen
- ✓ Geld zwischen Ihren Konten übertragen
- ✓ Zugriff auf Ihre Transaktionshistorie



- ✓ Rechner für die Rückzahlung von Hauskrediten, Währungsumrechnung und Aktienhandel
- ✓ Kontaktformular über App
- ✓ Beantragen Sie weitere Bankprodukte über die App
- ✓ Finden Sie den nächstgelegenen Geldautomaten mithilfe von App-Standortdiensten
- ✓ Übliche Gebühren bei Online-Sparkonten

Online-Sparkonten sind mit traditionellen oder Online-Girokonten verknüpft. Um eine Verknüpfung mit Ihrem Girokonto herzustellen, geben Sie im Online-Antragsformular die Routingnummer und Kontonummer Ihrer Bank ein.

Sobald Ihr Sparkonto eröffnet ist, können Sie Geld zwischen den verbundenen Konten überweisen.

## ■ So funktionieren Online-Sparkonten

Geld verdienen mit Geld, das nur herumliegt - das ist die grundlegende Prämisse eines Sparkontos. Sie legen Ihr Geld bei einer Bank an. Die Bank verleiht Ihr Geld an andere Personen und Unternehmen in Form von Privat- und Geschäftskrediten und berechnet den Kreditnehmern Zinsen für das, was sie schulden, bis sie das Geld zurückzahlen. Währenddessen zahlt die Bank Ihnen Zinsen für das Privileg, Ihr Geld zu verleihen.



Das allmächtige Internet hat die Welt des Bankwesens stark verändert, nicht aber die zugrundeliegende Prämisse. Online-Banking funktioniert immer noch nach den Prinzipien des Verleihens, Sparens und Verdienens. Aber das Aufkommen von **reinen Online-Banken** - Banken, die nur im Internet existieren und keine stationären Filialen haben - hat eine große Konkurrenz für traditionelle Banken geschaffen. **Reine Online-Banken können höhere Zinssätze** auf

Spar- und Anlagekonten **anbieten**. Aber obwohl sie das Bankgeschäft sehr bequem und vielseitig machen, stehen reine Online-Banken vor ihren eigenen Problemen und Herausforderungen.

## ■ Online-Sparkonten versus traditionelles Sparen

Es gibt einige wichtige Unterschiede zwischen traditionellen Sparkonten und Online-Sparkonten. Um ein reales Beispiel zu machen, nehmen wir den Fall von zwei italienischen Sparern, Giovanni und Laura.

Giovanni ist mit seinem traditionellen Sparkonto vollkommen zufrieden. Er mag die Gewissheit, direkt mit Menschen zu verhandeln, seinen Einzahlungsbeleg und seine Schecks einer lebenden, atmenden Person auszuhändigen, die hinter einem Schalter in einem echten Gebäude steht. Außerdem mag Giovanni seinen **Zugang zum Geldautomaten**. Wenn er den Geldautomaten seiner Bank nutzt, kann er bei Bedarf direkt von seinem Sparkonto abheben, und er zahlt dafür keine Gebühren.

Die niedrige **jährliche prozentuale Rendite (APY, die reale Rendite auf eine Spareinlage oder Investition)** von 0,25 % auf seinem Sparkonto ist nicht erstaunlich, aber er hat andere



Investitionskonten, um seine Ersparnisse zu entwickeln. Giovanni hat sein Sparkonto nie unter den Mindestbetrag von 500 € sinken lassen - er hat Angst vor der monatlichen Gebühr von 6 €, die sein Konto aufzufressen droht, wenn es so tief sinkt.

Joe ist froh, dass er sich nicht mehr alle möglichen Passwörter und anderen Schnickschnack merken muss, um seine Kontoauszüge einzusehen, die einfach mit der Post kommen. Aber natürlich schreddert er trotzdem alte Auszüge und Bankdaten. Man kann nie vorsichtig genug sein. Auf der anderen Seite haben wir Laura, die kürzlich ihr traditionelles Sparkonto aufgelöst und ein hochverzinsliches Online-Sparkonto eröffnet hat.

Die jährliche Rendite ihres Online-Sparkontos begann bei 3 %, eine enorme Steigerung gegenüber den 0,5 % APY auf ihrem traditionellen Sparkonto. Dieser hohe effektive Jahreszins, der mit dem von Geldmarktkonten konkurriert, macht ihr Sparkonto geeigneter für eine langfristige Investition.

Laura ist neugierig, warum der effektive Jahreszins ihres Sparkontos so wunderbar hoch ist. Sie recherchiert und findet heraus, dass **Online-Banken weniger Gebühren erheben**, keinen Mindestsaldo verlangen und **großartige Zinssätze anbieten können**, weil sie nicht die Lohn-, Wartungs- und Immobilienkosten haben, die mit stationären Filialen verbunden sind.

Laura genießt den Komfort, ihre Kontoauszüge jederzeit online einsehen zu können. Sie kann auch elektronische Überweisungen von und zu ihren traditionellen Girokonten veranlassen, wann immer sie will - zum Beispiel um 7:00 Uhr morgens, wenn sie aufwacht und ihr einfällt, dass sie in ein paar Tagen eine Autoreparatur bezahlen muss. Um ihre Ersparnisse zu erhöhen, hat Laura eine wiederkehrende Überweisung von 100 € pro Monat von ihrem traditionellen Girokonto auf ihr Online-Konto eingerichtet.

Laura ist allerdings nicht immer begeistert von ihrem Online-Sparkonto. Ihre Online-Bank arbeitet mit einer traditionellen Bank zusammen, um den Zugang zu Geldautomaten zu ermöglichen, aber sie **muss jedes Mal eine Gebühr bezahlen, wenn sie einen dieser angeschlossenen Geldautomaten benutzt**. Einzahlungen **kann** sie an diesen Automaten **nicht vornehmen**, nur Abhebungen.

Für Einzahlungen muss sie ihren Scheck per Post an die Geschäftsstelle der Online-Bank schicken oder den Scheck auf ihr herkömmliches Girokonto einzahlen und dann das Geld elektronisch auf ihr Sparkonto überweisen. Leider dauert es eine Weile, bis ihre Spareinlagen freigegeben werden. Was die Sicherheit angeht, so ist die Website ihrer Bank verschlüsselt.

Um auf ihr Konto zuzugreifen, gibt sie auf der ersten Seite ihr Login und auf der zweiten Seite ihr Passwort ein. Ein bisschen umständlich, aber nicht schlecht. Einige Banken zeigen eine Passphrase und ein Bild auf der Passwort-Seite an. Wenn die Passphrase und das Bild nicht mit der Passphrase und dem Bild übereinstimmen, die der Benutzer bei der Eröffnung des Kontos gewählt hat, weiß der Benutzer, dass die Verbindung nicht sicher ist.

## ■ Wie Sie ein Online-Sparkonto erhalten

Die **Antragsprozesse** für Sparkonten bei den wichtigsten **Online-Banken** auf dem Markt sind ziemlich ähnlich und recht einfach. Traditionelle Banken, die Online-Banking anbieten, haben





ähnliche Prozesse, obwohl Sie bei einigen einen Antrag in Papierform stellen müssen. Um ein Online-Sparkkonto zu eröffnen, besuchen Sie die Website der Bank und klicken auf eine Schaltfläche, auf der so etwas Schlaues wie "Konto eröffnen" steht. Dann füllen Sie den **Online-Antrag der Bank aus**. Wenn Sie es bevorzugen, können viele Online-Banken einen Papierantrag bereitstellen, den Sie ausfüllen und per Post versenden können. Bei Online-Bankanträgen werden Sie nach einigen Informationen gefragt (Adresse, private und geschäftliche Telefonnummern, Geburtsdatum usw.)



Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

Die Anwendung fragt Sie außerdem nach einem **Anmeldenamen und einem Kennwort**. Prägen Sie sich Login und Passwort ein, oder schreiben Sie sie auf und bewahren Sie sie an einem sicheren Ort auf. Was die Sicherheit betrifft, benötigen Online-Banken Informationen, um Ihre Identität zu überprüfen. Einige fragen nach einer

früheren Adresse und dem Mädchennamen Ihrer Mutter, andere bitten Sie, **Sicherheitsfragen** auszuwählen, wie z. B. "Wie heißt Ihr Lieblingstier? Die Antworten auf diese Fragen geben Sie selbst. Wenn die Bank Ihre Identität bestätigen muss - z. B. wenn Sie sich anmelden - wird die Bank Ihnen eine dieser Sicherheitsfragen stellen.

Online-Sparkkonten sind mit traditionellen oder Online-Girokonten verknüpft. Um eine Verknüpfung mit Ihrem Girokonto herzustellen, geben Sie im Online-Antragsformular die Leitzahl und Kontonummer Ihrer Bank an. Sobald Ihr Sparkonto eröffnet ist, können Sie Geld zwischen den verknüpften Konten überweisen.

Sparkonten haben einige Einschränkungen, wie oft Sie Geld abheben können, bieten aber im Allgemeinen eine außergewöhnliche Flexibilität, die ideal ist, um einen Notfallfonds aufzubauen, für ein kurzfristiges Ziel zu sparen, wie z. B. ein Auto zu kaufen oder in den Urlaub zu fahren, oder einfach überschüssiges Bargeld, das Sie nicht benötigen, auf Ihrem Girokonto zu deponieren, damit es an anderer Stelle mehr Zinsen erwirtschaften kann.

Da Sparkonten Zinsen zahlen, aber dennoch einfach auf Ihr Geld zugreifen können, sind sie eine gute Option, um Bargeld zu parken, das Sie kurzfristig benötigen oder um einen Notfall abzudecken. Im Gegenzug für die Bequemlichkeit und Liquidität, die Sparkonten bieten, erhalten Sie einen niedrigeren Zinssatz als bei restriktiveren Sparinstrumenten und Investitionen. Der Betrag, den Sie von einem Sparkonto abheben können, ist im Allgemeinen unbegrenzt.

Einige Sparkonten erfordern einen Mindestsaldo, um monatliche Gebühren zu vermeiden oder den höchsten veröffentlichten Zinssatz zu erhalten, während bei anderen Konten kein Mindestsaldo erforderlich ist. Daher ist es wichtig, **die Regeln Ihres jeweiligen Kontos zu kennen**, um sicherzustellen, dass Sie Ihre Erträge nicht durch Gebühren verwässern.

## ■ Vorteile des Online-Sparkontos

Sparkonten bieten Ihnen einen Ort, an dem Sie Ihr Geld getrennt von Ihren alltäglichen Bankgeschäften aufbewahren können. So können Sie Geld für einen regnerischen Tag aufbewahren oder Mittel für ein großes Sparziel vormerken.



Außerdem sorgen die Sicherheitsmaßnahmen der Bank zusammen mit dem **Schutz** vor Bankausfällen durch die **Europäische Bankenaufsichtsbehörde** (Limit 200.000 € pro Inhaber und Konto) dafür, dass Ihr Geld sicherer ist, als es unter Ihrer Matratze oder in Ihrer Sockenschublade liegen würde.

Abgesehen davon, dass Ihre Gelder sicher aufbewahrt werden, bringen Sparkonten auch **Zinsen** ein. Es lohnt sich also, nicht benötigte Gelder auf einem Sparkonto aufzubewahren, anstatt Bargeld auf dem Girokonto anzusammeln, wo es wahrscheinlich wenig oder gar nichts einbringen wird.

Gleichzeitig bleibt Ihr Zugriff auf das Geld auf einem Sparkonto äußerst liquide, im Gegensatz zu Einlagenzertifikaten, bei denen eine saftige Strafe anfällt, wenn Sie Ihr Geld zu früh abheben.

Das Führen eines Sparkontos bei derselben Institution wie Ihr primäres Girokonto kann mehrere Komfort- und **Effizienzvorteile** bieten. Da Überweisungen zwischen Konten beim gleichen Institut in der Regel sofort erfolgen, werden Einzahlungen oder Abhebungen von Ihrem Girokonto auf Ihr Sparkonto sofort wirksam. Das macht es einfach, überschüssiges Geld von Ihrem Girokonto zu überweisen und es sofort verzinsen zu lassen - oder Geld in die andere Richtung zu überweisen, wenn Sie eine große Giro-Transaktion abdecken müssen. Bei vielen Instituten können Sie mehr als ein Sparkonto eröffnen, was praktisch sein kann, wenn Sie den Überblick über Ihren Sparfortschritt für mehrere Ziele behalten wollen. Sie könnten zum Beispiel ein Sparkonto für eine große Reise einrichten, während ein separates Konto überschüssiges Geld von Ihrem Girokonto aufbewahrt.

## ■ Nachteile des Online-Sparkontos

Die Gegenleistung für den einfachen Zugang und die verlässliche Sicherheit eines Sparkontos ist, dass **es nicht so viel Ertrag bringt** wie andere Sparinstrumente. Sie können zum Beispiel mit Einlagenzertifikaten oder Staatsanleihen oder durch Investitionen in Aktien und Unternehmensanleihen eine höhere Rendite erzielen, wenn Ihr Zeithorizont lang genug ist. Infolgedessen stellen Sparkonten Opportunitätskosten dar, wenn sie für langfristiges Sparen genutzt werden.

Auch wenn die Liquidität eines Sparkontos einer seiner Hauptvorteile ist, kann sie auch ein Nachteil sein, da die sofortige **Verfügbarkeit von Geldern Sie dazu verleiten kann**, das Gesparte **auszugeben**. Im Gegensatz dazu ist es viel schwieriger, eine Anleihe einzulösen, Geld von einem Rentenkonto abzuheben oder eine Aktie zu verkaufen, als Geld von Ihrem Sparkonto abzuheben, besonders wenn dieses Konto mit Ihrem Girokonto verbunden ist.

Sparkonten sind auch eine schlechte Wahl für Gelder, auf die Sie häufig zugreifen müssen. Da die Regeln die Abhebungen auf wenige Male pro Monat beschränkten - seien es Überweisungen oder direkte Abhebungen in einer Filiale oder am Geldautomaten - war ein Sparkonto nicht immer ein geeignetes Vehikel für diese Gelder. Die Aufhebung dieser Beschränkungen hat den Zugang zu diesen Geldern erleichtert.

Die Vor- und Nachteile von Online-Sparkonten finden Sie im Folgenden zusammengefasst.





Online-Sparkonten Pro und Kontra	
<input type="checkbox"/> Vorteile	<input type="checkbox"/> Nachteile
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Schnell und einfach einzurichten und Geld zu und von zu bewegen</li><li>✓ Kann bequem mit Ihrem primären Girokonto verknüpft werden</li><li>✓ Bis zu Ihrem vollen Guthaben können Sie sich jederzeit auszahlen lassen</li><li>✓ Bis zu 200.000 € sind gegen Bankausfall versichert</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Zahlt weniger als Sie mit Einlagenzertifikaten, Staatsanleihen oder Investitionen verdienen können</li><li>✓ Einfacher Zugang kann Abhebungen verlockend machen</li><li>✓ Nur wenige Abhebungen pro Monat erlaubt</li></ul>

## Investmentfonds

### ■ Was ist ein Investmentfonds?

Ein **Investmentfonds** ist ein **Kapitalangebot**, das zahlreichen **Anlegern** gehört und zum gemeinsamen Kauf von Wertpapieren verwendet wird, wobei jeder Anleger das Eigentum und die Kontrolle über seine eigenen Anteile behält.



Ein Investmentfonds bietet eine breitere Auswahl an Anlagemöglichkeiten, eine größere Managementexpertise und niedrigere Anlagegebühren, als sie ein Anleger möglicherweise auf eigene Faust erzielen könnte.

Zu den **Arten von Investmentfonds** gehören: Investmentfonds, börsengehandelte Fonds, Geldmarktfonds und Hedge-Fonds.

Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

### ■ Aufschlüsselung von Investmentfonds

Bei **Investmentfonds** treffen die einzelnen Anleger keine Entscheidungen darüber, wie das Vermögen eines Fonds investiert werden soll.

Sie wählen einfach einen Fonds auf der Grundlage seiner Ziele, des Risikos, der Gebühren und anderer Faktoren aus. Ein **Fondsmanager** überwacht den Fonds und entscheidet, welche Wertpapiere er halten soll, in welchen Mengen und wann die Wertpapiere gekauft und verkauft werden sollen.



Ein Investmentfonds kann breit angelegt sein, wie z. B. ein "**Indexfonds**", der den "*S&P 500*"-Index abbildet, oder er kann eng fokussiert sein, wie z. B. ein "**ETF- Exchange Traded Fund**", der nur in kleine Technologiewerte investiert. (Der "S&P 500"-Index oder der "Standard & Poor's 500"-Index ist ein nach Marktkapitalisierung gewichteter Index von 500 der größten börsennotierten Unternehmen in den USA).

### Was ist ein offener Fonds?

Der Großteil des Investmentfondsvermögens gehört zu den **offenen Investmentfonds**. Diese Fonds geben neue Anteile aus, wenn Anleger Geld in den Pool einzahlen, und ziehen Anteile zurück, wenn Anleger sie zurückgeben.

Diese Fonds werden in der Regel nur einmal am Ende des Handelstages gepreist.

Ein offener Fonds ist ein diversifiziertes Portfolio aus gebündelten Anlegergeldern, das eine **unbegrenzte Anzahl von Anteilen** ausgeben kann. Der Fondssponsor verkauft die Anteile direkt an die Anleger und nimmt sie auch zurück. Die Preise für diese Anteile werden täglich auf der Grundlage des *aktuellen Nettoinventarwerts (NAV)* festgelegt. Einige Investmentfonds, Hedgefonds und börsengehandelte Fonds (ETFs) sind Arten von offenen Fonds.

Ein offener Fonds bietet Anlegern eine **einfache und kostengünstige Möglichkeit**, Geld zusammenzulegen und ein diversifiziertes Portfolio zu erwerben, das ein bestimmtes Anlageziel widerspiegelt.

#### SCHLUSSFOLGERUNGEN

Ein **offener Fonds** ist ein Anlagevehikel, das gepoolte Vermögenswerte für laufende neue Beiträge und Entnahmen von Anlegern des Pools verwendet.

Infolgedessen haben offene Fonds eine theoretisch unbegrenzte Anzahl von potenziell ausstehenden Anteilen.

Einige Investmentfonds und börsengehandelte Fonds sind beides Arten von offenen Fonds.

Offene Aktien werden nicht an der Börse gehandelt und werden zum Nettoinventarwert (NAV) des Portfolios am Ende eines jeden Tages bewertet.



Gelegentlich, wenn das Anlagemanagement eines Fonds feststellt, dass das Gesamtvermögen eines Fonds zu groß geworden ist, um sein erklärtes Ziel effektiv umzusetzen, wird der Fonds für neue Anleger geschlossen. In extremen Fällen werden einige Fonds für zusätzliche Investitionen durch bestehende Fondsanteilseigner geschlossen.

Offene Fonds sind so vertraut - praktisch ein Synonym für **Investmentfonds** -, dass viele Anleger vielleicht nicht erkennen, dass sie nicht die einzige Art von Fonds in der Stadt sind.

### Was ist ein geschlossener Fonds?

Geschlossene Fonds handeln ähnlicher wie Aktien als offene Fonds.

Geschlossene Fonds sind verwaltete Investmentfonds, die eine **feste Anzahl von Anteilen** ausgeben und an einer Börse gehandelt werden. Es handelt sich um ein Portfolio aus gebündelten Vermögenswerten, das einen festen Kapitalbetrag durch einen Börsengang (*IPO*) aufnimmt und dann Anteile zum Handel an einer Börse listet.

Wie ein Investmentfonds hat ein geschlossener Fonds einen **professionellen Manager, der** das Portfolio beaufsichtigt und aktiv Vermögenswerte kauft und verkauft. Ähnlich wie ein börsengehandelter Fonds wird er wie eine Aktie gehandelt, da sein Preis im Laufe des Handelstages schwankt. Der geschlossene Fonds ist jedoch insofern einzigartig, als dass die Muttergesellschaft des Fonds nach dem IPO (Initial Public Offering) keine weiteren Anteile ausgibt und der Fonds selbst keine Anteile zurücknimmt - also zurückkauft. Stattdessen kann der Fonds, wie einzelne Aktienanteile, nur auf dem Sekundärmarkt von Anlegern gekauft oder verkauft werden.

Geschlossene Fonds bieten oft höhere Renditen oder bessere Einkommensströme als ihre Gegenstücke, die offenen Investmentfonds.

#### SCHLUSSFOLGERUNGEN

Ein **geschlossener Fonds** entsteht, wenn eine Investmentgesellschaft durch einen *Börsengang* - oder Initial Public Offering - Geld aufnimmt und dann ihre Anteile wie eine Aktie auf dem öffentlichen Markt handelt.

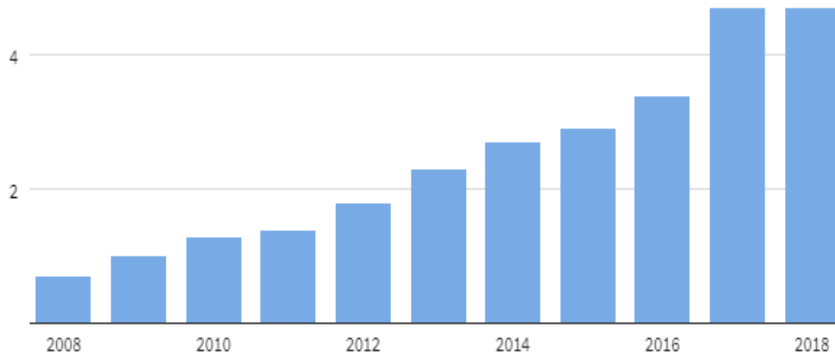
Geschlossene Fonds bieten oft höhere Renditen oder bessere Ertragsströme als ihre Gegenstücke, die offenen Fonds.

Der Preis eines Geschlossenen Fonds schwankt je nach Angebot und Nachfrage sowie den sich ändernden Werten des Portfoliobestandes.

### Was ist ein ETF (Exchange Traded Fund)?

*Exchange Traded Funds (börsengehandelte Fonds)* entstanden als Alternative zu Investmentfonds für Händler, die **mehr Flexibilität** bei ihren Investmentfonds wünschten.

Ähnlich wie geschlossene Fonds werden **ETFs an Börsen gehandelt** und sind während des gesamten Geschäftstages für den Handel verfügbar. Ein *börsengehandelter Fonds* ist eine Art von Wertpapier, das eine Sammlung von Wertpapieren - wie z. B. Aktien - umfasst, die oft einen zugrundeliegenden Index abbildet, obwohl sie in eine beliebige Anzahl von Industriesektoren investieren oder verschiedene Strategien verwenden können. *ETFs* ähneln in vielerlei Hinsicht den Investmentfonds; sie sind jedoch an Börsen notiert und ETF-Anteile werden den ganzen Tag über gehandelt, genau wie normale Aktien.



Ein *ETF* wird als börsengehandelter Fonds bezeichnet, da er genau wie Aktien an einer Börse gehandelt wird.

Der Preis der Anteile *eines ETFs* ändert sich während des gesamten Handelstages, da die Anteile am Markt gekauft und verkauft werden.

Dies ist anders als bei Investmentfonds, die nicht an einer Börse gehandelt werden und nur einmal am Tag nach Börsenschluss gehandelt werden.

Anlegern stehen verschiedene Arten von *ETFs* zur Verfügung, die zur Ertragsgenerierung, zur Spekulation, für Kurssteigerungen und zur Absicherung oder zum teilweisen Ausgleich von Risiken im Portfolio eines Anlegers eingesetzt werden können.

Ein *börsengehandelter Fonds* kann Hunderte oder Tausende von Aktien über verschiedene Branchen hinweg besitzen, oder er könnte auf eine bestimmte Branche oder einen bestimmten Sektor isoliert sein. Einige Fonds konzentrieren sich nur auf US-amerikanische Angebote, während andere einen globalen Ausblick haben. Zum Beispiel würden ETFs mit Fokus auf Banken Aktien verschiedener Banken aus der gesamten Branche enthalten.

#### SCHLUSSFOLGERUNGEN

Ein **Exchange Traded Fund (ETF)** ist ein Korb von Wertpapieren, die wie eine Aktie an einer Börse gehandelt werden.

Die Preise für ETF-Aktien schwanken an allen Tagen, da das ETF gebracht und verkauft wird.

ETF kann alle Arten von Anlagen enthalten, einschließlich Aktien, Rohstoffen oder Anleihen.

ETF bieten niedrige Kostenquoten und weniger Maklerprovisionen als beim Einzelkauf der Aktie.

## Portfolio-Management

Portfoliomanagement ist die Kunst und Wissenschaft der **Auswahl und Überwachung einer Gruppe von Investitionen**, die den langfristigen finanziellen Zielen und der Risikotoleranz eines Kunden, eines Unternehmens oder einer Institution entsprechen.

Portfoliomanagement erfordert die Fähigkeit, Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken über das gesamte Anlagespektrum hinweg abzuwägen. Die Entscheidungen beinhalten Abwägungen, von Fremdkapital gegenüber Aktien bis hin zu inländischen gegenüber internationalen Anlagen und Wachstum gegenüber Sicherheit.

Professionelle lizenzierte Portfoliomanager **arbeiten im Auftrag von Kunden**, während Einzelpersonen sich dafür entscheiden können, ihre eigenen Portfolios zu erstellen und zu verwalten. In beiden Fällen ist das ultimative Ziel des Portfoliomanagers, die erwartete Rendite **der Anlagen** innerhalb eines angemessenen Risikoniveaus zu **maximieren**.

### ■ Schlüsselemente des Portfolio-Managements



### ✓ **Asset-Allokation**

Der Schlüssel zu einem effektiven Portfoliomanagement ist die langfristige Mischung der Vermögenswerte. Im Allgemeinen bedeutet das Aktien, Anleihen und "Bargeld" wie z. B. Einlagenzertifikate. Es gibt aber auch andere, oft als alternative Anlagen bezeichnete, wie Immobilien, Rohstoffe und Derivate. Eine Mischung von Vermögenswerten sorgt für Ausgewogenheit und schützt vor Risiken.

### ✓ **Diversifizierung**

Die einzige Gewissheit beim Investieren ist, dass es unmöglich ist, Gewinner und Verlierer konsequent vorherzusagen. Der umsichtige Ansatz besteht darin, einen Korb von Anlagen zu erstellen, der ein breites Engagement innerhalb einer Anlageklasse bietet. Eine echte Diversifizierung erfolgt über verschiedene Wertpapierklassen, Wirtschaftssektoren und geografische Regionen.

### ✓ **Neu ausbalancieren**

Rebalancing dient dazu, ein Portfolio in regelmäßigen Abständen, in der Regel jährlich, auf seine ursprüngliche Zielallokation zurückzuführen. Dies geschieht, um die ursprüngliche Vermögenszusammensetzung wiederherzustellen, wenn die Bewegungen der Märkte sie aus dem Gleichgewicht bringen.

### ✓ **Aktives Portfolio-Management**

Anleger, die einen aktiven Managementansatz verfolgen, setzen Fondsmanager oder Broker ein, um Aktien zu kaufen und zu verkaufen, um zu versuchen, einen bestimmten Index zu übertreffen. Der Erfolg eines aktiv verwalteten Fonds hängt von einer Kombination aus gründlichem Research, Marktprognosen und der Expertise des Portfoliomanagers oder des Managementteams ab. Der Versuch, den Markt zu schlagen, beinhaltet unweigerlich ein zusätzliches Marktrisiko. Die Indexierung eliminiert dieses besondere Risiko.

### ✓ **Passives Portfolio-Management**

Passives Portfoliomanagement, auch als Indexfondsmanagement bezeichnet, zielt darauf ab, die Rendite eines bestimmten Marktindex oder einer Benchmark zu duplizieren. Die Manager kaufen die gleichen Aktien, die im Index gelistet sind, mit der gleichen Gewichtung, die sie im Index darstellen.

Die Verwaltungsgebühren für passive Portfolios oder Fonds sind in der Regel deutlich niedriger als bei aktiven Managementstrategien.

## Online-Handelsdienstleistungen

**Hinweis für Pädagogen:** Dieser Abschnitt ist für die meisten Senioren recht technisch und fortgeschritten. Andererseits könnten einige daran interessiert sein, auch diesen Aspekt zu lernen. Daher können Pädagogen je nach Einschätzung der Klasse entscheiden, ob sie diesen Abschnitt verwenden oder auslassen.

Der Online-Handel ist **einfach der Kauf und Verkauf von Vermögenswerten über die internetbasierten, proprietären Handelsplattformen eines Maklers**. Die Nutzung des Online-Handels nahm Mitte bis Ende der 90er Jahre mit der Einführung von erschwinglichen Hochgeschwindigkeits-Computern und Internetverbindungen dramatisch zu.





Aktien, Anleihen, Investmentfonds, EFT (Exchange Traded Funds), Optionen, Futures und Währungen können alle online gehandelt werden. Auch bekannt als **E-Trading** oder selbstgesteuertes Investieren. Traditionell müssen Investoren und Händler ihre Maklerfirmen anrufen, um einen Handel für sie durchzuführen. Wenn Giovanni 50 Aktien eines bestimmten Unternehmens kaufen wollte, würde er seinen Broker anrufen und einen Kaufauftrag erteilen. Der Broker würde Giovanni den **Marktpreis mitteilen** und den **Kaufauftrag** bestätigen.



Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

Anlagevertreter muss auch die **Provisionskosten** für den Abschluss des Handels bestätigen. Der Kunde würde eine

Handelsbestätigung per Post und einen monatlichen oder vierteljährlichen Kontoauszug mit einer Liste seiner Investitionen erhalten. Wenn John etwas Geld von seinem Handelskonto auf sein Girokonto überweisen wollte und umgekehrt, müsste er ebenfalls anrufen, um diese Transaktion zu beantragen.

Heute, mit dem Aufkommen des Internets im digitalen Zeitalter, nutzen immer mehr Anleger die von ihren Brokern angebotenen Online-Handelsplattformen für DIY (Do-it-yourself)-Investitionen.

Die **Online-Handelsplattformen dienen als Drehscheibe mit mehreren Tools** für den Anleger oder Händler. Der Anleger kann Kauf- und Verkaufsaufträge erteilen, Markt-, Limit-, Stop-, Stop-Loss- und Stop-Limit-Aufträge erteilen, den Status eines Auftrags überprüfen, Echtzeit-Aktienkurse einsehen, Nachrichten über Unternehmen lesen, die Liste der derzeit gehaltenen Wertpapiere über das Dashboard einsehen usw.

Ein Anleger kann über das Online-System auch auf seine Anlageauszüge, Bestätigungen und Investmentsteuerformulare zugreifen. Die meisten Discount-Broker, die mit Banken verbunden sind, bieten ihren digitalen Kunden zusätzlichen Komfort, indem sie ihre Bankkonten mit ihren Anlagekonten verknüpfen.

Auf diese Weise kann ein Anleger problemlos eine Überweisung zwischen Konten einleiten, die bei derselben Finanzinstitution geführt werden.

Das Aufkommen des Online-Handels hat **die Kosten** sowohl für Anleger als auch für Discount-Broker **gesenkt**. Ein weiterer Vorteil des Online-Handels ist die Verbesserung der **Geschwindigkeit, mit der** Transaktionen ausgeführt und abgewickelt werden können, da keine papierbasierten Dokumente kopiert, abgelegt und in ein elektronisches Format eingegeben werden müssen.

Bevor ein Konto eröffnet wird, wird der Kunde gebeten, einen **Fragebogen** über seine Investitions- und Finanzgeschichte auszufüllen, um festzustellen, welche Art von Handelskonto für den Kunden geeignet ist.

Wenn der Anleger wenig Wissen über die verschiedenen Arten von Wertpapieren und Handelsstrategien in der Finanzwelt hat, **wird** für ihn ein **einfaches Geldkonto eröffnet**, um einfache



Kauf- und Verkaufsaufträge für Aktien, Investmentfonds, Anleihen und ETFs (Exchange Traded Funds) auszuführen. Auf der anderen Seite erhält ein erfahrener Trader, der verschiedene Handelstechniken anwenden möchte, ein **Margin-Konto**, auf dem er Wertpapiere wie Aktien, Optionen, Futures und Währungen kaufen, leerverkaufen und schreiben kann.

## ■ Was ist ein Online-Broker?

Ein Online-Broker ist ein **Handelsanbieter**, der es seinen Kunden ermöglicht, Positionen über eine digitale Plattform zu eröffnen und zu schließen. Bevor das Internet allgegenwärtig wurde, mussten einzelne Anleger entweder Aufträge über das Telefon erteilen oder ihrem Broker erlauben, in ihrem Namen zu handeln. Per Definition ist ein Online-Broker **einer, der den Kauf und Verkauf eines Wertpapiers über ein elektronisches Netzwerk ermöglicht**. Die Transaktion wird normalerweise über die eigenen Handelsplattformen des Brokers abgewickelt.

Online-Makler nehmen die persönliche Voreingenommenheit aus der Gleichung heraus, während traditionellen Maklern oft nachgesagt wird, dass sie ein Standardpaket von Investitionen fördern, wobei einigen von ihnen sogar vorgeworfen wird, dass sie ihre partnerschaftlichen Investmentfonds fördern.

Der Online-Handel ist **bequem**, da Sie von überall aus Aufträge erteilen, Kurse prüfen und Änderungen vornehmen können. Es erleichtert auch die **schnellere Ausführung** von Tradern und hilft, die Volatilität besser auszunutzen.

Vor allem aber ist der Online-Handel im Vergleich zum Handel über einen traditionellen Broker kostengünstiger.

## Arten von Online-Brokern

### ✓ Full-Service-Broker

Ein Full-Service-Broker bietet eine Reihe von Dienstleistungen an, darunter Handel, Anlageberatung, Research, Ruhestandsplanung, Steuertipps usw. Angesichts des breiten Spektrums an Dienstleistungen, die sie anbieten, ist die damit verbundene Gebühr im Vergleich zu einem Discount-Broker relativ hoch.

Sie dienen jedoch als One-Stop-Shop für alle investitionsbezogenen Dienstleistungen. Diese Kategorie von Brokern kann für einen Anfänger geeignet sein, der gerade erst anfängt und etwas Unterstützung und Ressourcen benötigt, um fundierte Anlageentscheidungen zu treffen.

### ✓ Discount-Broker

Wie der Name schon sagt, betreuen diese Broker ihre Kunden zu einer ermäßigten Gebühr im Vergleich zu einem Full-Service-Broker. Ihr Service beschränkt sich jedoch nur auf die Unterstützung beim Handel und umfasst keine Anlageberatung, Research oder Ruhestands-, Nachlass- oder Steuerplanung.

### ✓ Robo-Advisors

Robo-Advisors sind digitale Plattformen, die **automatisierte**, algorithmengesteuerte Finanzplanungsdienste mit wenig bis gar keiner menschlichen Aufsicht anbieten.





## Was ist ein Robo-Advisor?

Ein typischer Robo-Advisor sammelt Informationen von Kunden über ihre finanzielle Situation und ihre zukünftigen Ziele durch eine Online-Umfrage und **nutzt dann die Daten, um Ratschläge zu geben und automatisch Kundenvermögen zu investieren.**

Die besten Robo-Advisors bieten eine einfache Kontoeinrichtung, robuste Zielplanung, Kontoservices, Portfoliomanagement und Sicherheitsfunktionen, einen aufmerksamen Kundenservice, umfassende Aufklärung und niedrige Gebühren.

Kostengünstigkeit, Verfügbarkeit rund um die Uhr, relativ geringe Anforderungen an den Kontostand und Effizienz sind einige der Vorteile der Nutzung eines Robo-Advisors. Allerdings kann es sein, dass man von einem Robo-Advisor keinen personalisierten Service erhält.

Der Hauptvorteil von Robo-Advisors ist, dass sie eine kostengünstige Alternative zu traditionellen Beratern sind. Durch den Wegfall menschlicher Arbeit können Online-Plattformen die gleichen Dienstleistungen zu einem Bruchteil der Kosten anbieten.



## Anhang - Fokus auf "MIFID II"

### Was ist MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive)?

Video-Einführung: "Mifid 2"

(das Video ist nur auf Italienisch verfügbar, den englischen Text finden Sie auf Seite 62 dieses Moduls)

<https://www.youtube.com/watch?v=MsEKku1ndsA>

MiFID II steht für "Market in Financial Instruments Directive". Es handelt sich um einen von der Europäischen Union (EU) geschaffenen Rechtsrahmen, dessen Ziel es ist, **die Finanzmärkte** im Block **zu regulieren** und **den Schutz** für diejenigen **zu erhöhen**, die investieren, dank einer größeren Anzahl von Informationen und neuen Steuern für Unternehmen und Finanzintermediäre.



Ziel ist es auch, **die Praktiken EU-weit zu standardisieren** und das Vertrauen in die Branche wiederherzustellen, insbesondere nach der Finanzkrise 2008.

Quelle: [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

MiFID II harmonisiert die Anwendung der Aufsicht unter den Mitgliedsstaaten und erweitert den Geltungsbereich der Vorschriften. Insbesondere werden **mehr Meldepflichten** und Tests auferlegt, um **die Transparenz zu erhöhen** und die Nutzung von Dark Pools (private Finanzbörsen, die Anlegern den Handel ohne Offenlegung ihrer Identität ermöglichen) und den *außerbörslichen Handel (OTC)* zu reduzieren.



Die neuen Vorschriften zielen auch auf den Hochfrequenzhandel ab.

MiFID II erweitert den Geltungsbereich der Anforderungen der bisherigen Regulierung auf **mehr Finanzinstrumente**. Aktien, Rohstoffe, Schuldtitel, Futures und Optionen, börsengehandelte Fonds und Währungen fallen alle in ihren Geltungsbereich.

MiFID II deckt nicht nur praktisch alle Aspekte der Finanzanlage und des Finanzhandels ab, sondern auch praktisch alle **Finanzprofis** innerhalb der EU. Hingegen sieht sie keine Regelungen für Kredite und Einlagen, versicherungsähnliche Produkte

MiFID II sieht Beschränkungen für Anreize vor, die Wertpapierfirmen oder Finanzberatern von Dritten im Zusammenhang mit für Kunden erbrachten Dienstleistungen gezahlt werden.

Banken und Broker werden nicht mehr in der Lage sein, Research und Transaktionen in einem einzigen Paket zu berechnen, was ein klareres Gefühl für die jeweiligen Kosten erzwingt und möglicherweise die Qualität des für Investoren verfügbaren Research verbessert. Makler müssen detailliertere Berichte über ihre Transaktionen liefern - einschließlich Preis- und Volumeninformationen. Sie müssen die **gesamte Kommunikation**, einschließlich Telefongespräche, **speichern**; der elektronische Handel wird gefördert, da er leichter aufzuzeichnen und nachzuverfolgen ist.

MiFID II führt eine zusätzliche Anforderung an das **Wissen und die Kompetenz des Personals** ein, das die Kunden informiert und berät.

## ■ Der MiFID-Fragebogen

Der MiFID-Fragebogen dient in erster Linie dazu, den Anlegern die Risiken bewusst zu machen, bevor sie eine Investition tätigen. Der MiFID-Test ist eine Art "**Angemessenheitstest**", der darauf abzielt, zu verstehen, ob der potenzielle Anleger oder Händler über eine **angemessene Grundlage** für die geplante Tätigkeit verfügt und ob der Grad des Risikos in Bezug auf die angebotenen Dienstleistungen und Produkte mit den finanziellen Möglichkeiten seiner Kunden übereinstimmt. Kurz gesagt, der Fragebogen enthält einige Fragen, die den zukünftigen Investor über seine aktuelle Erfahrung, sein Wissen und sein Kapital befragen.

Das Einreichen des MiFID-Fragebogens ist für viele Unternehmen, die Anlage- und Handelsdienstleistungen anbieten, ein notwendiger Schritt geworden. Neben der Sensibilisierung der Anleger dient der MiFID-Fragebogen auch dazu, ihnen mehr **Garantien zu** geben.

Der MiFID-Fragebogen ist erforderlich, damit Banken und Finanzvermittler die Wahrhaftigkeit und Angemessenheit der Produkte oder Dienstleistungen, die dem Kunden angeboten werden, beurteilen können. Auf diese Weise wird ein **Kundenprofil skizziert**, das es der Bank, dem Makler, dem Finanzvermittler usw. dann ermöglicht, im Einklang mit dem **Wissen des Kunden** über die am besten geeignete Art der Anlage vorzugehen.

### SCHLUSSFOLGERUNGEN

**MIFID II**, ein Gesetzespaket der Europäischen Union zur Reform der Finanzindustrie, wurde im Januar 2018 eingeführt.

MIFID II deckt praktisch alle Vermögenswerte und Berufe innerhalb der EU-Finanzdienstleistungsbranche ab.

MIFID II reguliert den außerbörslichen und außerbörslichen Handel und verlagert ihn im Wesentlichen auf die offiziellen Börsen.

Die Erhöhung der Kostentransparenz



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Die **Hauptpunkte** des MiFID-Fragebogens befassen sich mit den **Anlagezielen, der finanziellen Situation und dem Vermögen** sowie der **finanziellen Erfahrung des Kunden**, d.h. dem Engagement des angehenden Investors oder Traders.

In der MiFID-Perspektive sind die Banken zum **Schutz der** Kunden verpflichtet, den Kunden den MiFID-Fragebogen anzubieten.

Der MiFID-Fragebogen sollte nicht unterschätzt und auf die leichte Schulter genommen werden, denn auf der Grundlage der gegebenen Antworten wird die Bank im Namen des Kunden über die Art der Investition entscheiden und einige Geschäfte eher empfehlen als andere.

Der Ratschlag, wenn ein Kunde einen MiFID-Fragebogen ausfüllen muss, ist, **den Fragebogen sorgfältig zu lesen**, bevor er ihn elektronisch versendet oder unterschreibt.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS



## **DIGITALE KREDITE**



## Kapitel 4: DIGITAL LENDING

### Video-Einführung: "Digitale Kreditvergabe durch eine Multikanal-Plattform"

(das Video ist nur auf Italienisch verfügbar, den englischen Text finden Sie auf Seite 63 dieses Moduls)

<https://www.youtube.com/watch?v=otIGEQB47I>

Leihen ist einfach **der Akt, einer anderen Person, dem Kreditnehmer, Geld auf Kredit zu geben.** Der Kreditnehmer zahlt dem Kreditgeber das Geld mit Zinsen über eine bestimmte Zeitspanne zurück.

Kreditvergabe ist ein weit verbreitetes Konzept - Banken verleihen Geld an Menschen wie Sie und mich für den Kauf von Häusern, Autos, Bildung oder sogar für den persönlichen Gebrauch. Banken und andere Finanzinstitute verleihen auch Geld an Unternehmen oder Institutionen, damit diese Projekte durchführen oder neue Produkte herstellen können.

Sobald der Kreditgeber alle notwendigen Informationen gesammelt hat (wie z. B. die Identität, die finanzielle Geschichte, das Einkommen usw.), muss er eine Entscheidung treffen, ob er dem Kunden einen Kredit geben möchte, die Höhe des Kredits, den Zinssatz und den Zeitraum für die Rückzahlung - dies wird **Underwriting** genannt.

Nach der Auszahlung des Kredits muss der Kreditnehmer regelmäßige und pünktliche Rückzahlungen leisten, um den Kredit abzuschließen. Wenn der Kreditnehmer in Verzug gerät (nicht zurückzahlt), kann der Kreditgeber die Befugnis haben, den Kredit durch Übernahme der Vermögenswerte des Kreditnehmers zurückzuerhalten, was jedoch nicht immer der Fall ist.

Bei der digitalen Kreditvergabe wird versucht, jeden Schritt dieses Prozesses papierlos oder elektronisch durchzuführen. Zum Beispiel verkaufen Banken Hauskredite, Autokredite, Privatkredite oder Kreditkarten über digitale Kanäle wie E-Mail, Facebook, Google usw.

Daher können wir digitale Kreditvergabe als den Einsatz von **Online-Technologie zur Kreditvergabe und -verlängerung definieren**, um schnellere und effizientere Entscheidungen zu treffen.

Viele Menschen kennen digitale Kreditgeber, die keine Banken sind und direkt an Verbraucher und Unternehmen vermarkten, aber die digitale Kreditvergabe umfasst auch die Aktivitäten traditioneller Finanzinstitute.

Die digitale Kreditvergabe kann so einfach beginnen wie ein Online-Kreditantrag, der von einer Bank auf ihrer Website angeboten wird. Sie kann aber auch so umfassend sein wie eine vollständig **automatisierte Plattform**, die eine komplette Software-Suite beinhaltet, wie z. B. einen Online-Kreditantrag, Dokumentenerfassung, elektronische Unterschriften, Kreditanalyse, Kreditpreisgestaltung, Kreditentscheidung und Kreditverwaltung.

Die digitale Kreditvergabe umfasst die **Verwaltung und Bearbeitung von Krediten online** über das Internet oder Mobiltelefone. Die Automatisierung des Kreditvergabeprozesses kann durch die Integration von technologischen Innovationen wie Cloud-Technologien, Bildgebung und Analytik schnell umgesetzt werden.





Digitale Technologie wird eingesetzt, um **jeden Teil des Prozesses** abzuwickeln, vom Antrag über das Dokumentenmanagement, die elektronische Unterschrift, die Kreditanalyse, die Entscheidungsfindung, die Preisgestaltung und die laufende Verwaltung. Die aktuelle Entwicklung der Zahlungstrends macht auch die Digitalisierung des Kreditprozesses notwendig.

Der allmähliche Übergang zur Digitalisierung hat zu einer Reihe von Annehmlichkeiten geführt, wie z. B.: geringere Kreditbearbeitungskosten, bessere Kreditauszahlungsentscheidungen und eine verbesserte Compliance während der Rückzahlungszeit.

Die digitale Kreditvergabe ist eine verbesserte Version des traditionellen Kreditvergabeprozesses mit erweiterten Schritten.

## Die Vorteile von Digital Lending

### 1. Digitale Kreditvergabe ermöglicht die einfache Erfassung der Informationen des Antragstellers

Die Digitalisierung hebt geografische Barrieren bei der Beantragung eines Kredits auf. Durch die Digitalisierung können Kreditnehmer von jedem Ort und zu jeder Zeit schnell einen Kreditantrag stellen.

Darüber hinaus bieten digitalisierte Kreditplattformen eine hochgradig individualisierte Benutzererfahrung, optimierte Kreditantragsverfahren und eine einfache und schnelle Dateneingabe.

Es minimiert auch die Wahrscheinlichkeit menschlicher Fehler, indem es Dateneingaben korrigiert, wo immer dies notwendig ist. Sogar die Validierungsdokumente eines Kreditnehmers können digital gescannt werden, was den Prozess um einiges schneller und weniger umständlich macht, als es traditionell der Fall ist.

### 2. Digital Lending optimiert den Prozess der Kreditvergabe

Dank der Effizienz des **digitalisierten Onboarding-Prozesses** (alle Informationen wie Berechtigungsnachweise und Dokumente werden in einem digitalen Format erfasst und gespeichert, um manuelle Verfahren zu eliminieren) gewinnen Finanzdienstleister im Gegenzug Zeit, um sich dem Aufbau der Kundenbeziehung zu widmen.

Wenn das Unternehmen eine Bewertung eines Kreditantrags vornimmt, kann die Synchronisierung aller erforderlichen Daten (von Kreditbüros, alternativen Kreditscoring-Daten, Bewertungen und Risikodiensten) durch eine Cloud-Technologie feststellen, ob der Kreditantrag eines Kreditnehmers ein akzeptables Risiko darstellt.

### 3. Digital Lending verspricht schnelle Entscheidungsfindung

Sofortkredite sind heute die Norm. Kein Kreditantragsteller hat die Geduld, tagelang zu warten, bevor sein Antrag genehmigt wird. Lange Verzögerungen bei der Kreditbewertung und dem Genehmigungsprozess können das Geschäft eines Kreditgebers zu einem Konkurrenten ablenken. Kein vernünftig arbeitendes Unternehmen möchte mit einem solchen Kunden oder Interessenten enden. Die Einführung digitaler Automatisierung ermöglicht es Kreditgebern, die automatische Entscheidungsfindung zu nutzen, um das **Antragsgenehmigungsverfahren zu vereinfachen**.



Die Zeiten zeitaufwändiger manueller Verifizierungen sind endgültig vorbei. Dank der digitalen Integration in eine Kreditvergabeplattform können Kreditgeber die Anmeldedaten und Dokumente von Kunden schnell durch den Verifizierungs- und Entscheidungsprozess laufen lassen. Sogar die Auszahlung von Krediten kann sofort erfolgen.

#### 4. Digitale Kreditvergabe nutzt die Macht der Analytik

Die digitale Kreditvergabe **rationalisiert den** Kreditauszahlungsprozess und schafft einen Bestand an Bewerber-, Underwriting- und Finanzierungsdaten. Zusammen mit der Leistungsfähigkeit der Analytik ergibt sich ein weitaus effizienterer Kreditvergebeprozess und eine bessere Portfolio-Performance.

Noch interessanter ist, dass die Analytik auch dann am Werk ist, wenn die Stakeholder des Unternehmens es nicht sind.

#### 5. Digitale Kreditvergabe ermöglicht Kreditnehmern ohne Kredithistorie die einfache Aufnahme von Krediten

Die traditionelle Kreditvergabe stützt sich bei der Auszahlung von Krediten auf die Kreditwürdigkeit. Was aber, wenn eine Person zum ersten Mal einen Kredit beantragt und nicht genügend Sicherheiten zu bieten hat?

Traditionelle Kreditgeber verweigern Kreditnehmern, denen es an Glaubwürdigkeit mangelt, die sie durch eine effiziente Kreditrückzahlungshistorie nachweisen können, von vornherein einen Kredit. Mit der digitalen Kreditvergabe und ihrer Abhängigkeit von alternativen Kreditscoring-Daten **genießen** sogar **Erstkreditnehmer einen einfachen Zugang zu Krediten**. Das macht digitale Kreditgeber zur bevorzugten Wahl von Menschen, die keine Bankverbindung haben.

Ganz zu schweigen davon, dass die Beseitigung von Einschränkungen bei der Kreditwürdigkeitsprüfung es den Finanzinstituten ermöglicht, Kredite an eine größere Anzahl von Antragstellern auszuzahlen und somit auf bessere Ergebnisse zu hoffen.

### ■ Warum müssen Banken die digitale Kreditvergabe nutzen?

Niemand zwingt sie, die digitale Kreditvergabe zu nutzen, sie nutzen sie wegen ihrer Vorteile. Die digitale Kreditvergabe ist der Prozess der **Kreditauszahlung**, der durch elektronische Mittel erfolgt. Banken nutzen die digitale Kreditvergabe, weil sie viel schneller und einfacher ist als die konventionellen Mittel und Kredite innerhalb von 24 Stunden ausgezahlt werden können.

Dank moderner Technologien lassen sich die **eigens** für Kreditunternehmen **erstellten Tools** gut in bestehende Computersysteme integrieren und sorgen dafür, dass alle Schritte richtig ausgeführt werden und alle Prozesse effizienter werden.

## Hypotheken-Broker

Ein Hypothekendarlehen oder einfach eine Hypothek ist ein **Darlehen**, das entweder von Käufern von Immobilien genutzt wird, **um Mittel für den Kauf von Immobilien zu beschaffen**, oder alternativ von bestehenden Immobilieneigentümern, **um Mittel für einen beliebigen Zweck zu**



**beschaffen, während ein Pfandrecht auf die mit einer Hypothek belastete Immobilie gesetzt wird.**

Hypothekennehmer können Privatpersonen sein, die ihr Eigenheim verpfänden, oder sie können Unternehmen sein, die gewerbliche Immobilien verpfänden (z. B. eigene Geschäftsräume, vermietete Wohnimmobilien oder ein Anlageportfolio).

Der Darlehensgeber ist in der Regel ein Finanzinstitut, wie z. B. eine Bank, eine Kreditgenossenschaft oder eine Bausparkasse, je nach Land, und die Darlehensvereinbarungen können entweder direkt oder indirekt über Vermittler getroffen werden.

Merkmale von Hypothekendarlehen wie die Höhe des Darlehens, die Laufzeit des Darlehens, der Zinssatz, die Art der Rückzahlung des Darlehens und andere Merkmale können erheblich variieren.

**Die Rechte des Darlehensgebers an der gesicherten Immobilie haben Vorrang** vor den anderen Gläubigern des Darlehensnehmers, was bedeutet, dass im Falle eines Konkurses oder einer Insolvenz des Darlehensnehmers die anderen Gläubiger die ihnen geschuldeten Schulden aus einem Verkauf der gesicherten Immobilie nur dann zurückerhalten, wenn der Hypothekengeber zuerst in voller Höhe zurückgezahlt wird.

**Online-Hypothekemakler** ermöglichen es Ihnen, den Großteil des Hypothekenvergleichs und des Antragsprozesses online durchzuführen, ohne mit einem Hypothekemakler persönlich oder am Telefon zu sprechen. Das kann bedeuten, dass Sie Details zu Ihrer Hypothekensuche an einen *Chatbot* (ein Computerprogramm, das die Konversation mit menschlichen Nutzern simulieren soll) übermitteln, ein Online-Formular ausfüllen oder Optionen in einer App auswählen. Einige dieser Dienste behaupten, dass Sie in nur 15 Minuten eine Hypothek finden und beantragen können - potenziell viel schneller als das Gespräch mit einem Makler oder die Durchführung umfangreicher Hypothekensuchen selbst. Allerdings ist immer noch Papierkram zu erledigen, und an einem bestimmten Punkt des Prozesses werden immer menschliche Hypothekemakler eingesetzt, um sicherzustellen, dass Ihr Antrag korrekt und rechtsverbindlich ist.

## ■ **Vor- und Nachteile der Nutzung eines Online-Hypothekemaklers**

Die Suche und Beantragung einer Hypothek mithilfe eines *Chatbots* oder einer App kann eine bequeme Option für diejenigen sein, die nicht die Zeit, das Wissen oder das Vertrauen haben, dies selbst zu tun.

### ***Vorteile von Online-Hypothekemaklern***

- ✓ **Flexibilität:** Sie brauchen kein persönliches Treffen oder Telefonat, um die empfohlenen Angebote zu sehen, d.h. Sie sind nicht an Bürozeiten gebunden - Sie können zu jeder Tageszeit ein Angebot finden, egal wo Sie sind.
- ✓ **Weniger Papierkram:** Papiere werden durch Online-Formulare ersetzt, die Sie in aller Ruhe ausfüllen können. Darüber hinaus helfen Ihnen einige Dienste auch beim Ausfüllen dieser Formulare, so dass die Gefahr menschlicher Fehler geringer ist. Sie werden gebeten, Dokumente vorzulegen, um Ihre Identität und Finanzen zu überprüfen, aber oft können diese einfach eingescannt und verschickt werden.



- ✓ **Geschwindigkeit:** Der Einsatz von Technologie und Algorithmen bedeutet, dass Ihre Hypothekenoptionen schneller gefunden werden können als bei einer manuellen menschlichen Suche.
- ✓ **Niedrige/keine Gebühren:** In den meisten Fällen müssen Sie für die Beratung durch Online-Hypothekemakler nicht bezahlen.

### ***Nachteile von Online-Hypothekemaklern***

- ✓ **Weniger Gelegenheit für menschliches Urteilsvermögen:** Vollautomatische Dienste können manchmal Ihre individuellen Umstände übersehen - die billigsten Angebote sind nicht immer die geeignetsten Optionen.
- ✓ **Weniger Hilfe in der Anfangsphase:** Ein guter Hypothekemakler wird Ihnen Ratschläge zum Sparen und zu Vorhaben geben, bevor Sie bereit sind, eine Hypothek zu beantragen. Einige Online-Dienste bieten Rechner an, um Ihnen eine Vorstellung davon zu geben, wie viel Sie sich leihen können, aber in den meisten Fällen kann dies nicht als tatsächliche Beratung eingestuft werden und ist nicht auf Ihre Situation zugeschnitten.

## **■ Wie man einen Hypothekemakler auswählt**

Es gibt mehrere Dinge, die Sie bei der Auswahl eines Hypothekenberaters beachten sollten. Einer der wichtigsten ist, ob er den **gesamten Markt abdeckt**. Einige Hypothekenberater und -makler empfehlen nur Hypotheken, die von einem ausgewählten "Panel" von Kreditgebern erhältlich sind.

Wenn Sie hingegen mit einem Berater sprechen, der in einer Bank oder Bausparkasse ansässig ist, wird er Ihnen nur über seine eigene Produktpalette berichten. Ein Makler, der den gesamten Markt abdeckt, ist in der Lage, alle verfügbaren Hypotheken zu bewerten, sodass er Ihnen das günstigste oder am besten geeignete Angebot empfehlen kann. Dadurch können Sie möglicherweise eine Menge Geld sparen.

Während viele Hypotheken nur über Makler erhältlich sind, sind einige nur verfügbar, wenn Sie direkt, ohne einen Makler, einen Antrag stellen. Diese sind als **"Direct-only"-Hypotheken** bekannt.

Makler sind nicht verpflichtet, Sie über diese Angebote zu informieren. Es lohnt sich jedoch, Ihren Hypothekenberater zu fragen, ob er Sie über direkte Angebote informieren wird, die günstiger sein könnten. Wenn Ihr Makler nicht in der Lage oder nicht willens ist, Direktangebote zu besprechen, sollten Sie vielleicht selbst recherchieren. Während die meisten Hypothekemakler persönlich oder telefonisch mit ihren Kunden zusammenarbeiten, gibt es inzwischen eine wachsende Zahl von **"Robo-Hypothekenberatern"** - webbasierte Dienste, die es Ihnen ermöglichen, den Hypothekenantrag ganz oder teilweise online abzuwickeln. Dieser Ansatz hat seine Vor- und Nachteile.

Hypothekemakler zahlen eine Provision. Es ist normal, dass Hypothekemakler nach der Vermittlung einer Hypothek eine Provision von den Kreditgebern erhalten. Einige werden Ihnen auch eine Gebühr in Rechnung stellen, die entweder ein Pauschalbetrag oder ein Prozentsatz des Betrags ist, den Sie leihen möchten. Alle Hypothekemakler müssen diese Kosten und alle Gebühren oder Provisionen, die sie von einem Kreditgeber erhalten, klar darlegen, bevor sie einen Vertrag abschließen, um in Ihrem Namen zu handeln. Ein anständiger Hypothekemakler wird Ihnen alles erklären, was Sie nicht verstehen, aber es ist trotzdem hilfreich, eine Vorstellung von den gängigsten Begriffen zu haben.



## Direkte Kreditvergabe

Ein **Kreditgeber** ist eine Einzelperson, eine öffentliche oder private Gruppe oder ein Finanzinstitut, **das einer Person oder einem Unternehmen Gelder in der Erwartung zur Verfügung stellt, dass die Gelder zurückgezahlt werden.** Die Rückzahlung beinhaltet die Zahlung von Zinsen oder Gebühren.

Die Rückzahlung kann in Teilbeträgen erfolgen, wie bei einer monatlichen Hypothekenzahlung (einer der größten Kredite, die Verbraucher aufnehmen, ist eine Hypothek) oder als Pauschalbetrag.

Die Qualifizierung für einen Kredit hängt weitgehend von der **Kreditgeschichte des Kreditnehmers** ab. Der Kreditgeber prüft die Kreditauskunft des Kreditnehmers, in der die Namen anderer Kreditgeber, die Kredite gewähren, die Art der Kredite, die Rückzahlungshistorie des Kreditnehmers und mehr aufgeführt sind. Der Bericht hilft dem Kreditgeber festzustellen, ob der Kreditnehmer in der Lage ist, seine Zahlungen auf der Grundlage seiner aktuellen Beschäftigung und seines Einkommens zu bewältigen. Kreditgeber können auch die Punktzahl im Kreditbericht des Kreditnehmers verwenden, um die Kreditwürdigkeit zu bestimmen und eine Kreditentscheidung zu treffen.

Der Kreditgeber kann auch das *Schulden-Einkommens-Verhältnis (DTI)* des Kreditnehmers bewerten, indem er aktuelle und neue Schulden mit dem Einkommen vor Steuern vergleicht, um die Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers zu bestimmen.

Was ist das Schulden-Einkommens-Verhältnis (DTI)?

Der Verschuldungsgrad **ist ein Maß für die persönlichen Finanzen:** Er wird berechnet, indem die gesamten wiederkehrenden monatlichen Schulden durch das monatliche Bruttoeinkommen geteilt werden. Ist dieser Prozentsatz niedrig, zeigt dies ein gutes Gleichgewicht zwischen Schulden und Einkommen.

Kreditgeber bevorzugen in der Regel ein Verhältnis von Schulden zu Einkommen von weniger als 36 %, wobei nicht mehr als 28 % dieser Schulden für die Bedienung Ihrer **Hypothek** verwendet werden sollten.

### SCHLUSSFOLGERUNGEN

Ein **Kreditgeber** ist eine Einzelperson, eine öffentliche oder private Gruppe oder ein Finanzinstitut, das einer Person oder einem Unternehmen Mittel in der Erwartung zur Verfügung stellt, dass die Mittel zurückgezahlt werden.

Die Rückzahlung beinhaltet die Zahlung von Zinsen und Gebühren.

Die Rückzahlung kann in Teilbeträgen (wie bei einer monatlichen Hypothek) oder als Pauschalbetrag erfolgen.



Der Kreditgeber bewertet auch **das verfügbare Kapital des Kreditnehmers**, das Ersparnisse, Investitionen und andere Vermögenswerte umfasst, die zur Rückzahlung des Kredits verwendet werden könnten, wenn das Haushaltseinkommen nicht ausreicht. Dies ist hilfreich im Falle eines Arbeitsplatzverlustes oder anderer finanzieller Herausforderungen. Der Kreditgeber kann fragen, was der Kreditnehmer mit dem Kredit zu tun gedenkt, z. B. den Kauf eines Fahrzeugs oder einer anderen Immobilie. Es können auch andere Faktoren berücksichtigt werden, wie z. B. die Umwelt- oder Wirtschaftsbedingungen.

## Hypothekemakler vs. Direktkreditgeber: Was ist der Unterschied?

Ein **Hypothekemakler fungiert als Vermittler**, indem er den Verbrauchern hilft, den besten Kreditgeber für ihre Situation zu finden, während ein **direkter Kreditgeber eine Bank oder ein anderes Finanzinstitut ist, das entscheidet, ob Sie sich für das Darlehen qualifizieren** und wenn ja.

Wenn ein angehender Hausbesitzer bereit ist, sich für eine Hypothek umzusehen, kann er sich entscheiden, einen Hypothekemakler zu konsultieren.

Dies ist ein Finanzprofi, der Kreditnehmer und Kreditgeber zusammenbringt. Sie sind keine Kreditgeber und verwenden als solche nicht ihre eigenen Mittel, um Hypothekendarlehen zu vergeben. Stattdessen agieren sie als Vermittler und helfen den Verbrauchern beim Vergleich von Angeboten. Hypothekemakler bieten den Komfort eines One-Stop-Shops. Dadurch entfällt die Notwendigkeit, mehrere Kreditgeber zu besuchen, um den besten Zinssatz und letztendlich die

### SCHLUSSFOLGERUNGEN

Ein **Hypothekemakler** bringt Kreditnehmer und Hypothekengeber zusammen, indem er als Mittelsmann zwischen den beiden agiert.

**Direktkreditgeber** sind Finanzinstitute, die Hypothekendarlehen genehmigen und finanzieren.

Makler können Ihnen helfen, wenn Sie sich umsehen möchten, ohne selbst mehrere Kreditgeber zu kontaktieren.

Eine gute Anlaufstelle ist eine Bank, insbesondere wenn Sie eine gute Beziehung zu Ihrem Finanzinstitut haben.

Genehmigung für eine Hypothek zu erhalten.

Ein **direkter Kreditgeber** ist ein Finanzinstitut oder ein privates Unternehmen, das tatsächlich den Kredit für eine Hypothek bereitstellt. Direkte Darlehensgeber können Banken und andere Finanzinstitute sein.





Der Prozess der Beantragung einer Hypothek durch einen direkten Kreditgeber ist derselbe wie bei einem Hypothekemakler - Einreichen von Unterlagen, Ausfüllen des Antrags und Warten auf die Genehmigung.

Verbraucher sparen den Zwischenhändler, indem sie sich an einen direkten Kreditgeber wenden. Dadurch kann auch der Kreditprozess schneller ablaufen. Da der Kreditgeber direkt mit dem Verbraucher verhandelt, können die beiden effektiv miteinander kommunizieren, anstatt sich auf jemanden verlassen zu müssen, der die Nachrichten hin und her leitet.

Das Ziel ist es, den direkten Kreditgeber mit der besten Rate zu finden und ein Backup zu haben, falls dieser nicht zum Zuge kommt. Aber es gibt einen Fallstrick bei der Wahl eines direkten Kreditgebers. Das Überspringen eines Hypothekemaklers kann bedeuten, dass man den Bewerbungsprozess mit mehr als einem direkten Kreditgeber durchläuft und das ist sehr zeitaufwendig.

Verbraucher sind in keiner Weise verpflichtet, zwischen Hypothekemaklern und Direktkreditgebern zu wählen. Tatsächlich können sie beide anrufen, um ihre Tarife zu vergleichen und zu beurteilen, welchen Weg sie einschlagen wollen. Eine Bank kann ein guter Ort sein, um anzufangen.

## Alternative digitale Kreditvergabedienste

### ■ Der Marktplatz Kreditvergabe

Peer-to-Peer-Lending, inzwischen auch "**Market Place Lending**" genannt, ist eine **direkte Alternative zu einem Bankkredit** mit dem Unterschied, dass sich Unternehmen statt von einer einzigen Quelle direkt von zehn, manchmal Hunderten von Personen leihen können, die bereit sind, einen Kredit zu vergeben. Wir können es als **die Praxis des Zusammenbringens von Kreditnehmern und Kreditgebern über Online-Plattformen** definieren. Kreditnehmer können oft schnell und typischerweise zu niedrigeren Zinssätzen als Banken Zugang zu Geldmitteln erhalten. Die vergebenen Kredite setzen sich oft aus vielen verschiedenen Investoren zusammen, von Einzelpersonen bis hin zu institutionellen Anlegern.

Crowdlender bieten oft für Kredite, indem sie einen Zinssatz anbieten, zu dem sie einen Kredit vergeben würden. Kreditnehmer nehmen dann Kreditangebote zum niedrigsten Zinssatz an. Für jede Kreditanfrage wird eine Due-Diligence-Prüfung durchgeführt, da Crowdfunding-Plattformen die Pflicht haben, sowohl die Unternehmen als auch die Interessen der Anleger zu schützen.

Die Peer-to-Peer-Kreditvergabe (P2P) ermöglicht es Einzelpersonen, Darlehen direkt von anderen Einzelpersonen zu erhalten, ohne dass ein Finanzinstitut als Zwischenhändler eingeschaltet wird. Websites, die die P2P-Kreditvergabe erleichtern, haben ihre Akzeptanz als **alternative Finanzierungsmethode** stark erhöht.

P2P-Lending ist auch als "Social Lending" oder "Crowd Lending" bekannt. Es gibt sie erst **seit 2005**, aber die Menge der Teilnehmer umfasst bereits jetzt viele Akteure. Jede Website legt die Zinssätze und die Bedingungen fest und ermöglicht die Transaktion. Die meisten Websites haben eine breite Palette von Zinssätzen, die auf der Kreditwürdigkeit des Antragstellers basieren.



Einige Websites sind auf **bestimmte Arten von Kreditnehmern** spezialisiert. *StreetShares*, zum Beispiel, ist für kleine Unternehmen konzipiert. Und *Lending Club* hat eine Kategorie "Patient Solutions", die Ärzte, die Finanzierungsprogramme anbieten, mit potenziellen Patienten verbindet.

Im Gegensatz zu Banken, die Einlagen entgegennehmen und Kredite an Verbraucher und Unternehmen vergeben, nehmen diese **Plattformen** weder Einlagen entgegen noch vergeben sie selbst Kredite. Sie nehmen daher kein Risiko in ihre Bilanzen auf.

Sie haben auch keine Zinserträge, sondern generieren Erträge aus Gebühren und Provisionen, die sie von Kreditnehmern und Kreditgebern/Investoren erhalten. Anleger können die Rendite, die sie für ihre Anlage benötigen, durch Angabe der Laufzeit oder des Risikoprofils (basierend auf einer Bewertung des von der Plattform vertretenen Kreditrisikos) oder durch eine Kombination aus beidem auswählen.

### Wesentliche Merkmale

- ✓ Größere Flexibilität bei den Zinssätzen: Wenn Ihre Kampagne populär ist, konkurrieren Investoren möglicherweise miteinander, um Ihrem Unternehmen Geld zu leihen und bieten bessere Zinssätze an, um das Geschäft zu sichern.
- ✓ Sie können einen Kredit erhalten, wenn Sie von einer Bank abgelehnt wurden.
- ✓ Die Darlehensgrößen können stark variieren, so dass für die meisten Bedürfnisse gesorgt werden kann. Die Mindestkreditgröße ist sehr gering, was eine breite Palette von Kreditgebern zur Teilnahme ermutigt.
- ✓ Normalerweise wird der Kredit durch Lastschriften an die Plattform zurückgezahlt, die Ihre Rückzahlungen an die Kreditgeber verteilt.
- ✓ Die Offenlegungspflichten sind wie bei einer Bank. Anders als bei der Bank werden sie jedoch für alle Crowdlender öffentlich gemacht.
- ✓ Wie bei einem herkömmlichen Bankkredit sind Sie gesetzlich verpflichtet, den Kredit zurückzuzahlen.

### SCHLUSSFOLGERUNGEN

**Peer-to-Peer-Lending-Websites** verbinden Kreditnehmer direkt mit Investoren. Die Website legt die Raten und Bedingungen fest und ermöglicht die Transaktionen.

P2P-Kreditgeber sind Einzelinvestoren, die eine bessere Rendite auf ihre Bareinlagen erzielen wollen, als ein Banksparkonto oder eine Kreditsperrung bietet.

P2P-Kreditnehmer suchen eine Alternative zu traditionellen Banken oder einen besseren Zinssatz als das Bankangebot.

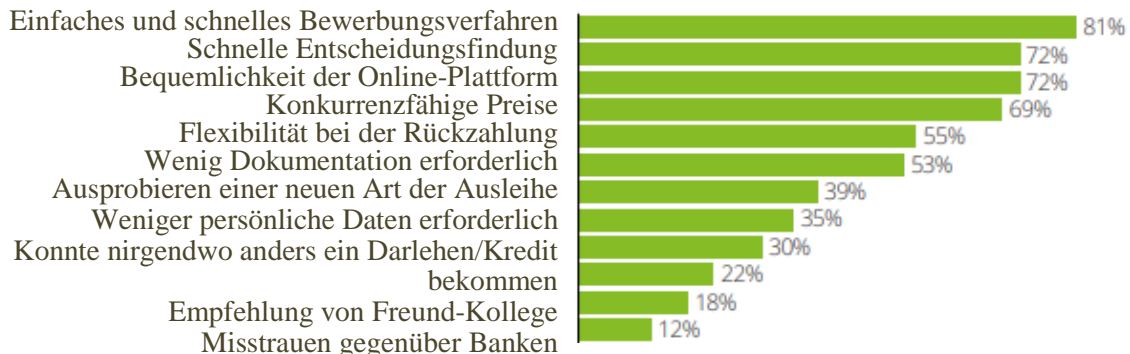


## Der Marktplatz für Kredite

Es ist wichtig, sich vor Augen zu halten, dass diese neuen Marktplatzunternehmen in der Regel nicht staatlich reguliert sind, wie es Banken sind. Dies birgt zwar potenziell mehr Risiken, macht sie aber auch potenziell flexibler und ermöglicht es ihnen, zu niedrigeren Kosten zu operieren, da sie nicht dieselben Compliance- und regulatorischen Anforderungen erfüllen müssen, und mit Technologie als Kernstück innovativ zu sein.

## Die Benutzererfahrung des Marktplatzes

Bei der Untersuchung von **Analysen** und Umfragen der Firma **Deloitte** - einem der größten Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen in Großbritannien - ("*Market Place Lending - A Temporary Phenomenon?*") erfahren wir, dass die Ergebnisse starke Belege dafür liefern, dass sich Market Place Lending durch das Angebot eines attraktiven Kundenerlebnisses zu akzeptablen Kreditzinsen **differenzieren konnte**. Wenn wir auf die folgende Abbildung achten, können wir alle Elemente erkennen, die englische Kreditnehmer (Privatkunden und kleine mittelständische Unternehmen) dazu veranlassen, eine Peer-to-Peer-Kreditlösung zu wählen.



## ■ **Crowdfunding**

Crowdfunding ist der Prozess der **Beschaffung kleiner Geldbeträge zur Finanzierung eines Projekts** oder Unterfangens durch eine große Anzahl von Menschen, typischerweise über eine Online-Plattform.

Crowdfunding nutzt die einfache Zugänglichkeit riesiger Netzwerke von Menschen durch soziale Medien und Crowdfunding-Websites, um Investoren und Unternehmer zusammenzubringen. Dies hat das Potenzial, das Unternehmertum zu steigern, indem der Pool von Investoren über den traditionellen Kreis von Eigentümern, Verwandten und Risikokapitalgebern hinaus erweitert wird.

Crowdfunding hat für Unternehmer die Möglichkeit geschaffen, Hunderttausende oder Millionen von Dollar von jedem, der Geld zu investieren hat, aufzubringen. Crowdfunding bietet jedem, der eine Idee hat, ein Forum, um diese vor den wartenden Investoren zu präsentieren.



## Belohnungsbasierte Crowdfunding-Plattformen

Beim belohnungsbasierten Crowdfunding spenden Einzelpersonen für ein Projekt oder Unternehmen in der Erwartung, **im Gegenzug eine nicht-finanzielle Belohnung zu** erhalten, z. B. Waren oder Dienstleistungen zu einem späteren Zeitpunkt.

Ein gängiges Beispiel ist ein Projekt oder ein Unternehmen, das eine einzigartige Dienstleistung (Belohnung) oder ein neues Produkt (Vorverkauf) im Gegenzug für eine Investition anbietet.

## Eigenkapital-Crowdfunding

Equity Crowdfunding ist der Prozess, bei dem Menschen (d. h. die "Crowd") in ein **nicht börsennotiertes Unternehmen in der Frühphase** (ein Unternehmen, das nicht an einer Börse notiert ist) **im Austausch für Anteile** an diesem Unternehmen investieren.

## Wie Investoren von Crowdfunding profitieren

Viele Crowdfunding-Projekte sind **belohnungsbasiert**; Investoren können an der Einführung eines neuen Produkts teilnehmen oder erhalten ein **Geschenk für ihre Investition**. Zum Beispiel kann der Hersteller einer neuen Seife aus Speckfett jedem seiner Investoren ein kostenloses Stück schicken. Videospiele sind eine beliebte Crowdfunding-Investition für Gamer, die oft Vorab-Exemplare des Spiels als Belohnung erhalten.

Aktienbasiertes Crowdfunding wird immer beliebter, da es Start-up-Unternehmen ermöglicht, Geld zu beschaffen, ohne die Kontrolle an Risikokapitalgeber abzugeben.

## Beliebte Crowdfunding-Websites: Kickstarter & Indiegogo

Diese beiden Crowdfunding-Plattformen sind beide amerikanisch, **Kickstarter** wurde 2009 und **Indiegogo** 2008 gegründet, sie ziehen im Web Hunderttausende von Menschen an, die hoffen, in das nächste große Ding zu investieren.

Hier ist ein Beispiel für ein europäisches Projekt, das durch die Indiegogo-Plattform zum Erfolg geführt wurde.



**Gynkgo - Der erste umweltverträgliche Regenschirm.** Das in Italien entwickelte Projekt ist ein innovativer, kompakter Regenschirm, der zu 100 % recycelbar, leicht und flexibel gegen Wind ist.

Mehr als 3.000 Menschen aus der ganzen Welt vertrauten und glaubten an diese Idee: die gesammelte Summe betrug rund 113.000 €, mehr als 450% des festgelegten Ziels von 25.000 €

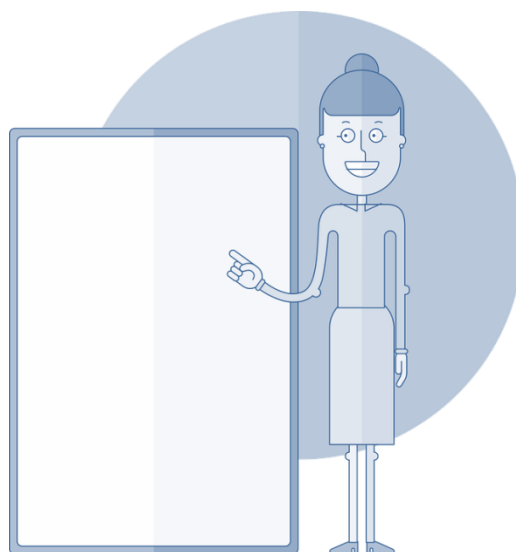


Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS

## AUSWERTUNG & AKTIVITÄTEN





## ■ Auswertung und Aktivitäten

Dies ist ein interaktiverer Teil, der aus praktischen Beispielen, Quizfragen und Aktivitäten besteht, die im Unterricht durchgeführt werden können, um den Kurs angenehmer zu gestalten.

Es gibt keine zusätzlichen Aufgaben oder Aktivitäten, die mit diesem Modul verbunden sind, ein Teil derjenigen, die im Lehrplan und/oder in der vollständigen Präsentation angeboten werden. Da es sich um das erste Modul handelt, konzentrieren wir uns darauf, sicherzustellen, dass die Teilnehmer mit den Einstellungen vertraut sind und in der Lage sind, selbständig auf der Plattform zu navigieren. Ein Teil der <sup>ersten</sup> Lektion wird damit verbracht, sicherzustellen, dass alle Teilnehmer ein Konto auf der Plattform haben und sich der dort angebotenen Tools und Funktionen bewusst sind.

Während der zweiten Lektion muss der Schulungsleiter sicherstellen, dass die Teilnehmer wissen, wie sie die Quizfragen verwenden können und dass sie mit der vorgeschlagenen Umgebung vertraut sind. Der Schulungsleiter sollte vorschlagen, das erste Quiz gemeinsam in der Klasse auszufüllen und dabei das Konto des Schulungsleiters zu verwenden. So können die Teilnehmer nach Hause gehen und es noch einmal alleine machen.

Diesbezüglich sollten die Trainer die Teilnehmer ermutigen, ihre Laptops oder Tablets mitzubringen. Der Trainer und der Tutor können das System für sie einstellen und so sicherstellen, dass sie nach Hause kommen und die Inhalte selbständig wiederfinden.

Jede Lektion enthält eine Frage-Antwort-Runde. Dieser Teil ist dafür vorgesehen, dass die Teilnehmer Fragen zu Teilen stellen können, die nicht klar sind, kann aber auch vom Schulungsleiter genutzt werden, um einfache Fragen zu stellen, um sicherzustellen, dass alle Teilnehmer das Thema der Lektion verstanden haben.

Die Trainer sollten die Lektion damit beginnen, die zu Hause ausgefüllten Quizfragen zu korrigieren, um die Themen der vorangegangenen Lektion zu wiederholen und sicherzustellen, dass alle Teilnehmer die wichtigsten Punkte verstanden haben und sich daran erinnern.

Zu jeder Lektion werden auch Videos angeboten. **Sie werden verwendet, um ein neues Thema vorzustellen**, und ermöglichen es dem Trainer, tiefer in die Materie einzusteigen und weitere Informationen anzubieten.





## ■ Transkripte der Videos

Wir präsentieren hier die **Transkripte des Videos**, das wir im Rahmen der Face-to-Face-Präsentation zur Verwendung im Unterricht anbieten.

### Wichtigste digitale Finanzdienstleistungen

**Aufgabe 1 zu Hause: Video zu den *Multichannel-Banken***

<https://www.youtube.com/watch?v=12of05mMeOI>

#### 1 Was ist eine Multikanalbank?

Es handelt sich um eine Reihe von Dienstleistungen, die von den innovativsten Banken angeboten werden und die es Ihnen ermöglichen, viele Transaktionen schnell, sicher und oft zu geringeren Kosten durchzuführen, sowie Zugang zu einigen Dienstleistungen 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr, durch die folgenden Möglichkeiten: Internetbanking, Telefonbanking, Mobile Banking, Geldautomaten und Multifunktionskioske. Seien Sie jedoch vorsichtig! Es ist wichtig, dass Sie sich bei Ihrer Bank erkundigen, welche Dienstleistungen sie ihren Kunden anbietet.

#### 2. Was kann ich tun und zu welchen Kosten?

Es ist möglich, Zahlungen zu tätigen, z. B. Überweisungen und Kassierer, Kfz-Steuer, Studiengebühren usw. zu bezahlen. Informationen über den Saldo und die Bewegungen des Girokontos oder der Prepaid-Karten, die Situation des Wertpapierdepots, die angewandten Konditionen, die Situation der Schecks, die aufgelaufenen Zinsen usw. haben. Operieren Sie auf Vorrat.

Seien Sie jedoch vorsichtig! Die meisten Multi-Channel-Bankgeschäfte sind kostenlos, während für einige eine Gebühr erhoben wird.

#### 3. Multichannel ist einfach, aber ist es auch sicher?

Um über die Multikanalbank zu operieren, werden von der Bank persönliche Identifikationscodes, PIN, geliefert, mit denen Sie die angebotenen Dienstleistungen sicher nutzen können. Um dispositive Vorgänge, wie z. B. eine Überweisung, durchzuführen, müssen Sie dann andere Codes verwenden, die durch erhalten werden:

- **"Token"**: z. B. ein einmalig generierter numerischer Sicherheitscode, der nur einmal verwendet werden kann
- **"Passwortkarte"**: eine Karte mit Zahlencodes, die vom System zufällig abgefragt werden;



Innovative Sicherheitstools, die denjenigen angeboten werden, die die mobile Anwendung auf ihrem Smartphone installiert und aktiviert haben.

Seien Sie aber vorsichtig! Verwenden Sie keine Codes, die leicht mit Ihnen in Verbindung gebracht werden können (Geburtsdag, Namen der Kinder), oder zu triviale bei der Erstellung der PIN. Bewahren Sie die PIN getrennt von anderen Sicherheitscodes auf. Ändern Sie das Passwort häufig und vermeiden Sie die automatische Speicherung.

#### **4. Welche Sicherheitsregeln sind zu beachten?**

Seien Sie immer misstrauisch bei E-Mails, die Sie auffordern, Passwörter und persönliche Daten zu verifizieren. Banken senden niemals solche E-Mails an ihre Kunden.

Achten Sie auf das Suffix "https://" in der Webadresse und das geschlossene Vorhängeschloss-Symbol, bevor Sie Passwörter oder Kreditkartennummern/Belastungen eingeben.

Seien Sie vorsichtig! Schützen Sie unbedingt den Computer, mit dem Sie auf das Internet-Banking zugreifen:

- Installieren und Warten eines Antivirenprogramms
- E-Mail-Verwaltungsprogramme verwenden
- Aktualisieren Sie das Betriebssystem häufig.

#### **5. Was ist Internet-Banking und was kann man tun?**

Zeigt die Möglichkeit an, Bankdienstleistungen über das Internet zu nutzen, wie z. B.:

- Informationen über den aktuellen Kontostand und Bewegungen haben
- Wertpapierdepot-Situation
- Situation von Darlehen und Krediten

und führen Sie Online-Operationen durch, wie z. B.:

- Überweisungs- und Girokonten
- INPS (Nationales Institut für soziale Sicherheit) Beiträge
- Postwurfsendungen
- Handy-Nachfüllpacks
- Kraftfahrzeugstempel

Seien Sie jedoch vorsichtig! Prüfen Sie immer, ob für jeden Vorgang die Meldung über den erfolgreichen Abschluss zurückgegeben wird. Die Rückstellungen können jeden Tag, 24 Stunden am Tag, angefordert werden.

#### **6. Was versteht man unter Telefon-Banking?**

Über eine Telefonnummer können Sie die wichtigsten Informationen zu Ihrem Girokonto erhalten und Operationen durchführen. Seien Sie aber vorsichtig! Auch für den Zugang zum Telefon-Banking werden Identifikationscodes benötigt, die über die Telefontastatur eingegeben werden müssen.

#### **7. Was ist Mobile Banking?**



Die innovativsten Banken bieten Anwendungen (Apps) für mobiles Banking an, dank derer es möglich ist, Überweisungen, Überweisungen, die Bezahlung von Postrechnungen und vieles mehr, über ein Smartphone zu tätigen.

### **8. Was kann ich über Geldautomaten und Multifunktionskioske erledigen?**

Wenn Sie keinen Computer, Smartphones oder ein Tablet haben, können Sie Geldautomaten nutzen, die neben der Bereitstellung von Bargeld auch die Möglichkeit bieten, Ihre Kontoauszüge einzusehen, auszudrucken, Rechnungen zu bezahlen, Prepaid-Karten und Mobiltelefone aufzuladen. Einige Banken bieten alternative Dienstleistungen am Schalter, auch innerhalb von Agenturen, durch Multifunktionskioske an, Geräte, mit denen Sie auf Ihr Internet-Banking zugreifen und dieses bedienen sowie Überweisungen veranlassen können.

## **Digitale Bezahlmethoden**

### **Aufgabe 1: Video Innovative Zahlungen**

<https://www.youtube.com/watch?v=XNqqrCO2vA0>

Der Zahlungsverkehr entwickelt sich ständig weiter, sowohl in der physischen Welt als auch online. Zahlungskarten und PCs sind nicht mehr die einzigen Geräte, die digitales und innovatives Bezahlen ermöglichen. Smartphones und Smartwatches prägen bereits die Art und Weise, wie wir bezahlen. In Zukunft werden wir mit anderen smarten Gegenständen bezahlen, oder sogar ohne etwas mitzunehmen. Gleichzeitig entwickeln sich auch die Geräte und Technologien zur Zahlungsakzeptanz für Händler weiter.

Im Jahr 2019 beliefen sich die digitalen Zahlungen per Karte und Wallet in Italien auf 270 Milliarden Euro, wovon über 30 Milliarden auf den elektronischen Handel und über 60 Milliarden auf Zahlungen per Karte im kontaktlosen Modus entfallen.

Innovative Zahlungen, auch wenn sie vom Volumen her noch klein sind, wachsen sehr schnell, vor allem dank Mobile Payment.

Die zunehmende Akzeptanz aller Bezahl-Apps und die steigende Anzahl von Banken, die NFC-Dienste unterstützen, bringen das Gesamtvolumen von Mobile Payment auf über 1,8 Milliarden Euro im Jahr 2019. In der Tat nutzen immer mehr Italiener ihr Smartphone, um im Geschäft zu bezahlen, 3 Millionen, bei insgesamt 58 Millionen getätigten Zahlungen. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Italiener, nachdem sie Smartphone-Zahlungen kennengelernt haben, nun beginnen, Zahlungen mit Wearable Devices auszuprobieren, die das Handgelenk näher an den POS des Händlers bringen. (POS - Point of Sale).

Apropos POS, auch diese Terminals verändern sich, fast alle der mehr als 2 Millionen Geräte, die im Umlauf sind, sind jetzt kontaktlos, zum ersten Mal dann, Smart POS, Geräte mit



Touchscreen und Betriebssystem, die Anwendungen wie ein Tablet unterstützen können. Schließlich wächst der Markt für mobile POS weiter, kleine Geräte, die mit Smartphones gekoppelt werden, ideal für diejenigen, die viel unterwegs arbeiten und nicht viele Kartenzahlungen erhalten.

Das Smartphone dominiert in Italien das Panorama der Innovative Payments, auch außerhalb des Point of Sale. Das Aufladen von Telefonen, das Bezahlen von Rechnungen, Anzeigen, Steuern und Bußgeldern sind nur einige Beispiele für Transaktionen, die einfach mit dem Mobiltelefon durchgeführt werden können. Das Smartphone kann auch verwendet werden, um Online-Zahlungen ohne Eingabe von Karten- oder Girokontodaten zu bestätigen und um sich bequem in der Stadt zu bewegen. In fast 700 italienischen Gemeinden ist es bereits möglich, Fahrkarten für den öffentlichen Nahverkehr zu kaufen, für das Parken zu bezahlen, ein Taxi oder einen Sharing-Mobilitätsservice zu buchen, indem man einfach die entsprechende App herunterlädt, eine Textnachricht sendet oder das Smartphone auf die kontaktlosen Drehkreuze legt.

## Digitale Dienstleistungen für Investitionen und Einsparungen

### Aufgabe 2: Video zu Mifid2

<https://www.youtube.com/watch?v=MsEKku1ndsA>

Am 3. Januar 2018 ist die Richtlinie MiFID II in Kraft getreten, die den 2007 mit der Anwendung von MiFID I begonnenen Prozess der Neuordnung der Regelungen zur Erbringung von Wertpapierdienstleistungen fortsetzt.

MiFID II hat einen qualitativen Sprung in der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen ermöglicht und den Anlegerschutz gestärkt mit: strengeren Verhaltensregeln für Finanzintermediäre, wie die UBI Banca, und mehr Transparenz und Schutz für Anleger.

Die neue Gesetzgebung klärt den Begriff der Anlageberatung. Insbesondere bietet die UBI Banca die Dienstleistung "Nicht unabhängige Beratung" an, die angesichts des Mehrwerts für den Kunden die Möglichkeit bietet, Anreize einzubehalten und sich zu einer immer hochwertigeren Dienstleistung zu verpflichten. MiFID II hat auch einige Änderungen bei den Kundeninformationen eingeführt. In der Ex-ante-Information, die vor der Zeichnung des Produkts oder der Dienstleistung verfügbar ist, wurden Informationsinhalte und eine klarere und transparentere Darstellung der wahrgenommenen Kosten, Gebühren und Anreize hinzugefügt.

Bei der Ex-post-Offenlegung wurde die Abgabe eines periodischen Berichts über die Angemessenheit und vollständige Offenlegung aller tatsächlich angefallenen Kosten und Gebühren eingeführt. Die Hauptsubjekte, die am Lebenszyklus des Produkts beteiligt sind, sind die Hersteller, die das Finanzinstrument erstellen, und die Vertriebsstellen, die es vertreiben, manchmal können sie auch zusammenfallen. Hersteller und Vertreiber müssen sicherstellen,



dass die Produkte so verkauft werden, dass sie den Bedürfnissen und Anforderungen der Anleger entsprechen, aus diesem Grund wird für jedes Produkt ein Referenzmarkt identifiziert, der "Zielmarkt" genannt wird. Um Zugang zu einem Produkt zu erhalten, müssen Sie also Teil eines Zielmarktes sein, der dem ebenfalls von der Bank identifizierten Profil entspricht.

Eine weitere wichtige Neuerung besteht in der Verpflichtung zur Aufzeichnung aller Kommunikationen und Gespräche, auch elektronischer Art, die sich auf die erbrachten Dienstleistungen und die Transaktionen beziehen, auch wenn diese nicht abgeschlossen sind. Eine Möglichkeit, stets die Einhaltung der regulatorischen Verpflichtungen nachweisen zu können und dem Kunden auf Anfrage eine Kopie zukommen lassen zu können.

## Digitale Kredite

### Aufgabe 2.1: Video zum digitalen Verleih über eine Multichannel-Plattform

<https://www.youtube.com/watch?v=otlGEQB47I>

Aufgabe 2.2 Analysieren Sie das Video mit den Teilnehmern, um Schlüsselwörter herauszufinden, auf die sie bei der Suche nach einem Anbieter achten müssen. Als Beispiel: Tarife, europäische Transparenzinformationen, bewerten, vergleichen ... Dies kann dazu führen, dass die Klasse einen Überblick über alle Inhalte des Moduls erhält und Teile miteinander verbindet, bevor sie schließt und zum nächsten Modul übergeht.

Willkommen bei PrestitiOnline.it. Sie sind an der richtigen Stelle, um die beste Finanzierung für Sie zu finden. Die Dienstleistungen von PrestitiOnline.it werden von CreditOnline Mediation Creditizia S.p.A. verwaltet, einem seit über zehn Jahren führenden Unternehmen im Online-Vergleich von Verbraucherkreditprodukten.

Jeden Tag nutzen Zehntausende von Menschen unseren Service, um die besten Kredite auf dem Markt zu vergleichen und anzufordern, die von großen italienischen und ausländischen Institutionen angeboten werden. In zehn Jahren haben über 300.000 Familien ihre Finanzierung über unseren Service erhalten. Die Nutzung von PrestitiOnline.it ist einfach, schnell und bequem.

Füllen Sie das Suchformular für die Art des Kredits aus, an dem Sie interessiert sind, zum Beispiel einen Privatkredit, und starten Sie den Vergleich, um sofort die Angebote zu sehen. PrestitiOnline.it wird die besten Angebote für Sie finden, mit einer personalisierten Suche basierend auf Ihren Bedürfnissen, Raten, Ratenhöhe, effektiver Jahreszins. Alle Kosten werden immer klar und transparent angezeigt und Sie können die Angebote nach verschiedenen Parametern ordnen, Sie können auch die Daten Ihrer Suche ändern, um sie so oft zu wiederholen, wie Sie wollen und andere Angebote zu sehen.



Mit PrestitiOnline.it können Sie auf einfache Art und Weise Kredite vergleichen und haben sofort eine klare Vorstellung von den besten Angeboten für Sie. Um mehr zu erfahren, konsultieren Sie auch das Produktblatt jedes Angebots mit den wichtigsten Merkmalen des Kredits, den Details aller Bedingungen, der Berechnung des Rückzahlungsplans und den europäischen Transparenzinformationen. Sie können auch die beste Kombination aus Betrag und Laufzeit für Ihr Darlehen bewerten.

Aber die Vorteile von PrestitiOnline.it enden hier nicht. Sobald Sie das für Sie beste Angebot ausgewählt haben, füllen Sie das einfache Online-Formular aus, um eine Machbarkeitsmeinung zum Kredit beim Kreditgeber anzufordern, damit Sie die für unsere Kunden reservierten Konditionen erhalten, kostenlos und ohne jegliche Zeichnungspflicht. Außerdem können Sie über unsere gebührenfreie Rufnummer auf die telefonische Beratung durch einen unserer professionellen Experten zählen, der Ihnen alle gewünschten Informationen und Ratschläge geben kann, ohne dass Ihnen Kosten entstehen. Sobald Sie die Genehmigung erhalten haben, entscheiden Sie, ob Sie die Eröffnung des Kredits mit der gewählten Institution abschließen möchten, wobei Sie von der unseren Kunden vorbehaltenen Aufmerksamkeit profitieren und in vielen Fällen Rabatte und günstige Konditionen erhalten.

CreditOnline Mediation Creditizia S.p.A. gehört zur Gruppe MutuiOnline SpA, ein Unternehmen, das seit 2007 an der italienischen Börse notiert ist, führend in Italien im Multimarken-Vergleich und in der Vermittlung von Kredit- und Versicherungsprodukten und die wichtigste Referenz im Sektor für die Medien, eine Garantie für Unabhängigkeit, Seriosität und Professionalität. Um den günstigsten Kredit für Ihre Bedürfnisse zu finden, bietet PrestitiOnline.it Ihnen den idealen Service, um die beste Lösung zu suchen, auszuwählen und zu erhalten, basierend auf jahrzehntelanger Erfahrung im Bereich der Haushaltskredite. PrestitiOnline.it: mehr Auswahl, mehr Einsparungen.





# Glossar & Hauptbegriffe im Überblick

## **Digitale Finanzdienstleistungen (DFS)**

Die breite Palette an Finanzdienstleistungen, die über digitale Kanäle zugänglich sind und angeboten werden, einschließlich Zahlungen, Kredite, Sparen, Überweisungen und Versicherungen.

## **Fintech**

Der Begriff setzt sich aus den beiden Wörtern zusammen: Fin(ancial) und Tech(nology). Es geht um den Einsatz von Technologie und innovativen Geschäftsmodellen bei der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen, einschließlich Innovationen in den Bereichen Finanzwissen und -bildung, Privatkundengeschäft, Investitionen und sogar Kryptowährungen.

## **Filialloses Banking**

Die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen außerhalb herkömmlicher Bankfilialen.

## **Offenes Banking**

Open Banking ist eine Bankpraxis, die Drittanbietern von Finanzdienstleistungen durch die Verwendung von Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) einen offenen Zugang zu Bank-, Transaktions- und anderen Finanzdaten von Banken und Nicht-Bank-Finanzinstituten ermöglicht.

## **Elektronisches Bankwesen (E-Banking)**

Die Bereitstellung von Bankprodukten und -dienstleistungen, einschließlich elektronischer Zahlungen, über elektronische Kanäle. Das Konzept des Electronic Banking (E-Banking) umfasst u. a. Mobile Banking, Internet Banking, Geldautomaten und POS-Bankgeschäfte.

## **Mobile Banking**

Mobile Banking ist einfach eine von der Bank des Benutzers bereitgestellte App, über die Sie Finanztransaktionen direkt von Ihrem Bankkonto aus durchführen können. Dies wird in der Regel für Peer-to-Peer-Überweisungen und Zahlungen an andere Personen verwendet, aber auch Rechnungen können auf diese Weise bezahlt werden.

## **PSD2**

PSD2 ist eine europäische Verordnung für elektronische Zahlungsdienste. Sie soll den Zahlungsverkehr in Europa sicherer machen, Innovationen fördern und die Anpassung von Bankdienstleistungen an neue Technologien unterstützen.

## **API**

Es steht für Application Programming Interface. Dies ist ein Konzept in der Softwaretechnologie, das sich im Wesentlichen darauf bezieht, wie mehrere Anwendungen miteinander interagieren und Daten voneinander erhalten können.





### **Drittanbieter von Dienstleistungen (TPSP)**

Sie bieten Verbrauchern nicht-traditionelle Finanzoptionen an, wie z.B. eine Plattform, die es Kunden ermöglicht, Kontoinformationen mehrerer Banken an einem einzigen Ort einzusehen und abzurufen.

### **OTP**

Ein One-Time-Passwort (OTP), auch bekannt als One-Time-PIN oder dynamisches Passwort, ist ein Passwort, das nur für eine Anmeldesitzung oder Transaktion auf einem Computersystem oder einem anderen digitalen Gerät gültig ist.

### **Digitale Zahlungen**

Die digitale Zahlung ist eine Zahlungsart, die über digitale Modi erfolgt. Bei digitalen Zahlungen verwenden sowohl der Zahler als auch der Zahlungsempfänger digitale Modi, um Geld zu senden und zu empfangen. Sie wird auch als elektronische Zahlung bezeichnet. Bei digitalen Zahlungen ist kein Bargeld im Spiel.

### **NFC**

NFC steht für "Near Field Communication" und ermöglicht, wie der Name schon sagt, die Kommunikation im Nahbereich zwischen kompatiblen Geräten.

### **Online-Sparkonto**

Ein Online-Sparkonto ist ein Sparkonto, bei dem Sie Ihr Guthaben über das Internet verwalten und Zinsen auf das Guthaben erhalten.

### **Investmentfonds**

Ein Investmentfonds ist ein Kapitalangebot, das zahlreichen Anlegern gehört und zum gemeinsamen Kauf von Wertpapieren verwendet wird, wobei jeder Anleger das Eigentum und die Kontrolle über seine eigenen Anteile behält.

### **ETFs (börsengehandelte Fonds)**

Ähnlich wie geschlossene Fonds sind börsengehandelte Fonds eine Art von Wertpapieren, die eine Sammlung von Wertpapieren - wie z. B. Aktien - umfassen und oft einen zugrunde liegenden Index abbilden, obwohl sie in eine beliebige Anzahl von Industriesektoren investieren oder verschiedene Strategien verwenden können.

### **Online-Makler**

Ein Online-Broker ist ein Handelsanbieter, der seinen Kunden das Öffnen und Schließen von Positionen über eine digitale Plattform ermöglicht. Die Transaktion wird in der Regel über die eigenen Handelsplattformen des Brokers abgewickelt.

### **Robo-Advisor**

Robo-Advisors sind digitale Plattformen, die automatisierte, algorithmengesteuerte Finanzplanungsdienste mit wenig bis gar keiner menschlichen Aufsicht anbieten.



## **MiFID II**

MiFID II steht für "Market in Financial Instruments Directive". Es handelt sich dabei um einen von der Europäischen Union (EU) geschaffenen Rechtsrahmen, dessen Zweck es ist, die Finanzmärkte im Block zu regulieren und den Schutz für diejenigen zu erhöhen, die investieren.

## **Online-Hypothekenmakler**

Online-Hypothekenmakler ermöglichen es den Menschen, den Großteil des Hypothekenvergleichs und des Antragsprozesses online durchzuführen, ohne mit einem Hypothekenmakler persönlich oder am Telefon zu sprechen.

## **Schulden-Einkommens-Verhältnis**

Der Verschuldungsgrad ist ein Maß für die persönlichen Finanzen: Er wird berechnet, indem die gesamten wiederkehrenden monatlichen Schulden durch das monatliche Bruttoeinkommen geteilt werden. Ist dieser Prozentsatz niedrig, zeigt dies ein gutes Gleichgewicht zwischen Schulden und Einkommen.

## **Marktplatz Kreditvergabe**

Die Marktplatz-Kreditvergabe ist eine direkte Alternative zu einem Bankkredit mit dem Unterschied, dass Unternehmen statt von einer einzigen Quelle direkt von zehn, manchmal Hunderten von Einzelpersonen, die zur Kreditvergabe bereit sind, einen Kredit aufnehmen können.

## **Crowdfunding**

Crowdfunding ist der Prozess der Beschaffung kleiner Geldbeträge zur Finanzierung eines Projekts oder Unterfangens durch eine große Anzahl von Menschen, typischerweise über eine Online-Plattform.



## Bibliographie

### **Digitalizzazione e consapevolezza finanziaria**

<http://www.museodelrisparmio.it/digitalizzazione-consapevolezza-finanziaria>

### **La digital transformation nel settore bancario: evoluzione e prospettive - Marocchini E.**

[http://tesi.luiss.it/24223/1/690631\\_MAROCCHINI\\_ERIKA.pdf](http://tesi.luiss.it/24223/1/690631_MAROCCHINI_ERIKA.pdf)

### **Digital financial services – basic terminology**

<https://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/2016-08/Guideline%20Note-19%20DFS-Terminology.pdf>

### **Stay digital, pay digital**

<https://www.staydigitalpaydigital.it/immaginiutente/PayDigitalStayDigital.pdf>

### **Libro Bianco su Fintech e pagamenti digitali**

[https://www.startmag.it/wp-content/uploads/Fintech\\_Web-260218.pdf](https://www.startmag.it/wp-content/uploads/Fintech_Web-260218.pdf)

### **Digital banking – Kpmg**

<https://home.kpmg/it/it/home/insights/2016/06/digital-banking.html>

### **L'innovazione digitale nell'industria finanziaria italiana - Panetta P.**

[https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2017/Panetta\\_26092017.pdf](https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2017/Panetta_26092017.pdf)

### **PwC's 2018 Digital Banking Consumer Survey: Mobile users set the agenda**

<https://www.pwc.com/il/he/bankim/assets/2018/PwC%202018%20Digital%20Banking%20Consumer%20Survey.pdf>

### **Le Banche del Futuro**

<https://www.ambrosetti.eu/ricerche-e-presentazioni/ricerca-le-banche-del-futuro/>

### **Banca d'Italia Fintech in Italia**

[https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/analisi-sistema/stat-banche%20intermediari/Fintech\\_in\\_Italia\\_2017.pdf](https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/analisi-sistema/stat-banche%20intermediari/Fintech_in_Italia_2017.pdf)

### **Abi Retail banking e multicanalità digitale**

[https://www.abi.it/DOC\\_Mercati/Analisi/Innovazione-ricerca/Banche-social-media/RAPPORTO%20ABI%20RETAIL%20BANKING%20E%20MULTICANALIT%C3%A0%20DIGITALE.pdf](https://www.abi.it/DOC_Mercati/Analisi/Innovazione-ricerca/Banche-social-media/RAPPORTO%20ABI%20RETAIL%20BANKING%20E%20MULTICANALIT%C3%A0%20DIGITALE.pdf)

### **Come la Tecnologia Blockchain Influenzerà il Settore Bancario**

<https://academy.binance.com/it/articles/how-blockchain-technology-will-impact-the-banking-industry>

### **Mobile banking**

<https://www.abilab.it/documents/10180/449083/Executive%20Rapporto%20Oss%20Mobile%20Banking%202013.pdf>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



### **Transforming banks: is it time for a post digital banking?**

[https://www.theinnovationgroup.it/wp-content/uploads/2019/02/Speciale-banking\\_2019\\_compressed.pdf](https://www.theinnovationgroup.it/wp-content/uploads/2019/02/Speciale-banking_2019_compressed.pdf)

### **Fintech e digital banking - Asset management, le nuove frontiere dell'automation**

<https://www.prometeia.it/flex/cm/pages/ServeAttachment.php/L/IT/D/c%252F4%252F4%252FD.a9811ae1e41c492d6450/P/BLOB%3AID%3D2111/E/pdf>

### **Il fenomeno dell'Home Banking spiegato in 10 punti**

<https://www.am.pictet.it/blog/articoli/guida-alla-finanza/il-fenomeno-dell-home-banking-spiegato-in-10-punti>

### **Marketplace lending**

[http://www.consob.it/documents/46180/46181/FinTech\\_5.pdf/a92a97f0-7d0e-43de-9fcd-4acfd97199f2](http://www.consob.it/documents/46180/46181/FinTech_5.pdf/a92a97f0-7d0e-43de-9fcd-4acfd97199f2)

### **Direttiva Mifid-II**

<http://www.consob.it/web/area-pubblica/mifid-2>

### **Crowdfunding: cos'è e come funziona**

<https://www.startupgeeks.it/crowdfunding/>

### **La guida al mondo dei pagamenti con lo Smartphone**

[https://blog.osservatori.net/it\\_it/mobile-payment-pagamenti-con-smartphone](https://blog.osservatori.net/it_it/mobile-payment-pagamenti-con-smartphone)

### **Robo Advisor e Financial Advisor: minaccia o opportunità?**

<https://www.am.pictet.it/blog/articoli/tecnologia-e-innovazione/robo-advisor-e-financial-advisor-minaccia-o-opportunit%C3%A0>



DIGITALIZED FINANCIAL EDUCATION FOR SENIORS -  
INTERACTIVE SCENARIO GAMING SOLUTIONS FOR  
INCREASING ONLINE FINANCIAL LITERACY OF  
SENIORS

**Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, welcher nur die Ansichten der Verfasser wiedergibt, und die Kommission kann nicht für eine etwaige Verwendung der darin enthaltenen Informationen haftbar gemacht werden.**

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



2019-1-AT01-KA204-051249

