

„Finnovativstes Startup 2016“ bringt Banken die Marge zurück

Frankfurt, 08.12.2016 – In den letzten Jahren ist viel darüber geschrieben worden, wie Fintechs den Bankenmarkt aufrollen. Eine neue Geschichte, die jetzt erzählt wird, handelt vielmehr davon, wie Fintechs Banken wieder profitabler machen können. Das möchte auch Giromatch. Das Frankfurter Fintech bietet Banken seine vollständig digitalisierte und automatisierte Wertschöpfungskette für die Vergabe von Krediten an.



Mit diesem Konzept konnte Giromatch als Gewinner der FintechDays die Boerse Stuttgart, die L-Bank und Stuttgart-Financial überzeugen. Im Rahmen der Veranstaltung setzte sich das Team gegen mehr als 50 Mitbewerber durch und wurde von einer hochkarätig besetzten Jury zum innovativsten Fintech 2016 gekürt. Die Auszeichnung für ein B2B-Geschäftsmodell zeigt den Wandel

zwischen Fintechs und Banken. Kooperationen stehen derzeit ganz oben auf der To-Do-Liste beider Parteien.

Der digitale Kredit

Giromatch hat seine digitale Kreditvergabe bereits seit über einem halben Jahr auf dem Markt. Dabei können Kunden innerhalb von 10min einen Kredit beantragen und diesen auch unterschreiben. Alles digital, ohne Medienbruch, ohne Stift und Papier. Die Auszahlung des Kredites erfolgt noch am selben Tag. Dass das auch für viele Banken und deren Kunden attraktiv klingt, ist nicht überraschend, sagt Robin Buschmann, Co-Founder bei Giromatch (Link). Banken können durch die Nutzung des Angebots die sehr niedrigen Prozesskosten von Giromatch importieren und somit ihre eigene Marge wieder erhöhen. „Das Angebot stößt bereits auf viel Interesse. So implementieren wir gerade die ersten beiden Pilotkunden und stehen in Verhandlung mit einem dritten großen Partner.“

Fintechs als Zulieferer der Banken

In der Automobilbranche gibt es seit Jahren dezentrale Wertschöpfungsketten. Jeder produziert das, was er am besten kann. Bankgeschäft ist reguliert, weshalb die kernprozessrelevanten Wertschöpfungsketten in der Vergangenheit oft In-House gehalten wurden. Nur sind die Banken derzeit einem Zinsumfeld mit niedrigen Margen, hohen Kosten für regulatorische Anforderungen und einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Daher müssen vor allem Kosten eingespart werden. Und langfristig lassen sich vor allem Kosten sparen, indem die Wertschöpfungskette optimiert wird und Teile davon extern eingekauft werden.

Unternehmenskontakt:

Giromatch GmbH
Robin Buschmann
Gründer und Geschäftsführer
069 975 35 35 08
presse@giromatch.com

Im Vogelsgesang 1a
60488 Frankfurt a.M.
www.giromatch.com

Dienstleistungen, die andere schneller, besser und günstiger anbieten, steigern die eigene Profitabilität.

Es erweist sich also durchaus als ratsam, über für alle Seiten gewinnbringende Kooperationen in der eigenen Wertschöpfungskette nachzudenken, sowohl für Banken als auch für die Fintechs. Banken können somit schnell eine kostenoptimierte und innovative Produktidee implementieren, und Fintechs können Ihre Innovationen schneller skalieren. Diese Art der Kooperation, die Fintechs als Lieferanten der Wertschöpfungsketten der Banken agieren ist die logische Konsequenz, wenn man sich die Voraussetzungen in der deutschen Bankenlandschaft anschaut. Fintechs bieten oft optimierte Nischenlösungen an. Eine Aggregation dieser Angebote erfolgt am einfachsten über bestehende Kundensammelpunkte, die Banken. Und diese können durch Kooperationen ihren Innovations- und Kostenoptimierungsprozess enorm beschleunigen. In der BWL-Vorlesung hieß das Win-Win.

Giromatch ist eine digitale Kreditplattform, die Kredite automatisiert bearbeitet. Dabei bietet die Plattform alle Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette an. Die Refinanzierung der Kredite wird über private und institutionelle Investoren sichergestellt. Die Plattform wurde in 2014 durch Robin Buschmann, Viktor Kraus und Daniel Conradt gegründet. Robin Buschmann, CEO von Giromatch, war als Portfoliomanager im Asset Management der Deutschen Bank und im Fixed Income bei JPMorgan Chase tätig. Viktor Kraus war Risikoexperte u.a. bei der Postbank und Helaba. Er verantwortet die Risikostrategie der Plattform. Daniel Conradt ist CTO von Giromatch und verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in Entwicklung und IT-Sicherheit. Mehr Informationen unter www.giromatch.com

Unternehmenskontakt:

Giromatch GmbH
Robin Buschmann
Gründer und Geschäftsführer
069 975 35 35 08
presse@giromatch.com

Im Vogelsgesang 1a
60488 Frankfurt a.M.
www.giromatch.com