



# Banking as a Service – eine seltsame Kreatur

Deloitte Legal Webcast | 22. Mai 2024

# Agenda & Vorstellung

# Agenda

- I. Plattformen als Megatrend
- II. Rechtsgrundlagen
- III. Bleibt Outsourcing wirklich „die Lösung für Alles“?



## Heute streiten sich für Sie:



**Dr. Mathias Hanten**  
Rechtsanwalt / Partner  
Banking & Finance / FSI  
Deloitte Legal  
Frankfurt, Germany

Tel.: +49 69 719188424  
E-Mail: [mhanten@deloitte.de](mailto:mhanten@deloitte.de)



**Andreas Reuss**  
Partner  
Banking Operations  
Deloitte  
Frankfurt, Germany

Tel.: +49 151 40678607  
E-Mail: [areuss@deloitte.de](mailto:areuss@deloitte.de)

# I. Plattformen als Megatrend

## BaaS – Mehrwertbringer für die Finanzwelt & mehr

„**Banking as a Service (BaaS)** bezeichnet eine Geschäftsstrategie, bei der Banken ihre **interne Infrastruktur und Plattform Dritten** (Fintechs, Start-up und anderen Finanzdienstleistern) **zur Verfügung stellen**, damit diese ihre **innovativen Finanzlösungen** vertreiben können, **ohne eine eigene Banklizenz** erwerben oder eine **umfangreiche Infrastruktur** aufbauen zu müssen.“

“Banking-as-a-Service auf dem Vormarsch” - Florian Ertelt, Head of Sales Germany, Treezor

“Open Banking und Banking-as-a-Service wird der nächste große Hype-Zyklus in FinTech, der eine neue Welle von Startups antreiben wird.”  
- Frank Rotman, Gründungspartner von QED Investors

“Banking as a Service ist die ultimative Realisierung eines vollständig digitalen Banking-Erlebnisses.”  
- Sarah Kocianski, Leiterin Research bei 11:FS

„Fintech-Kunden profitieren von den besten Konditionen und Dienstleistungen von einem oder allen modularen Bankpartnern des BaaS-Anbieters. In der Zwischenzeit generieren die Bankpartner neue Geschäfte und diversifizieren ihre Einnahmequellen bei begrenztem regulatorischem Risiko und Compliance-Aufwand.“  
- Sankaet Pathak, Co-Founder & CEO Synapse

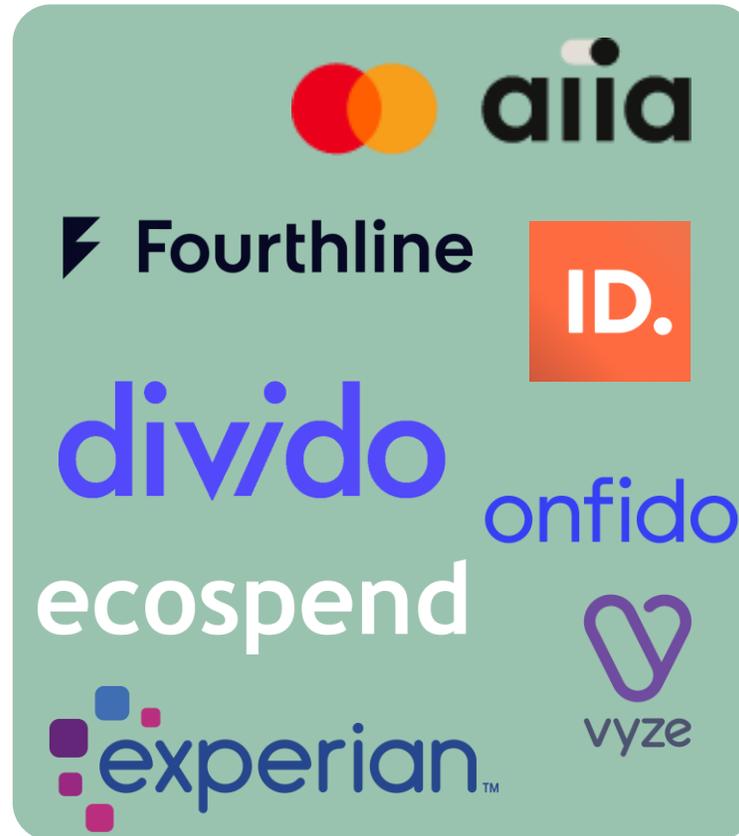
# BaaS-Ökosysteme: Provider, Enabler und Distributoren

BaaS-Ökosysteme ergeben sich aus der kollaborativen Interaktion von Providern, Enablern und Distributoren

## Provider



## Enabler



## Distributoren

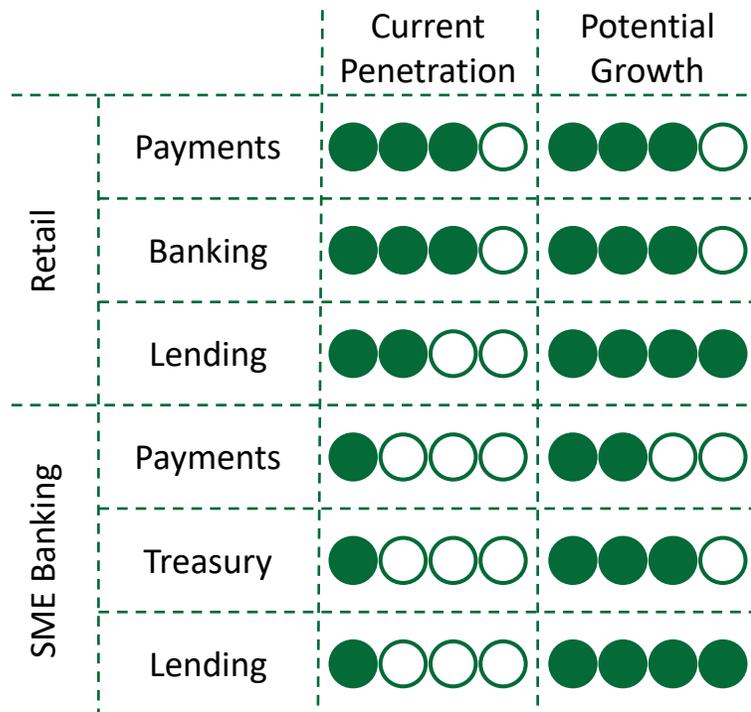


# Status Quo des BaaS-Marktes

Die derzeitige Produktpalette ist auf das Privatkundengeschäft ausgerichtet, ein Veränderung hin zu KMU-Geschäft ist aber klar erkennbar

***"In den letzten Jahren haben BaaS-Anbieter eine breite Palette von Diensten und Produkten entwickelt, die in die Ökosysteme ihrer Kund:innen integriert sind"***

## Markteinschätzung



Source: Deloitte Analysis  
Deloitte Legal 2024

## Trends

**Der Markt wird derzeit von Bankprodukten für Privatkund:innen dominiert:** Konten und Kreditkarten dominieren den Markt, aber E-Wallets, Vermögensverwaltung und Kreditvergabe erzeugen eine wachsende Nachfrage in allen Märkten.

**Ausgewogenere Verteilung zwischen Privat- und Firmen-/KMU-Banking:** Die Zukunft verspricht eine deutliche Verschiebung hin zu BaaS-Angeboten für Unternehmen und KMU, da eine starke Expansion prognostiziert wird.

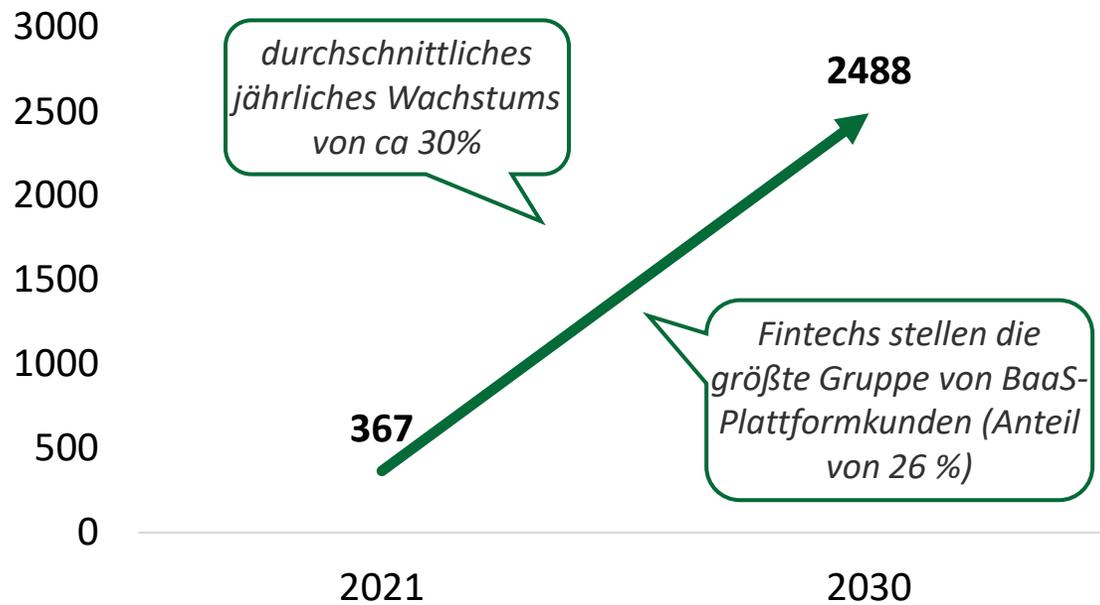
### Wachstumsfelder:

- **KMU-Darlehen** - KMU werden zunehmend auf integrierte Finanzierungen zurückgreifen, da die traditionellen Angebote in der Vergangenheit ihren Bedürfnissen nicht gerecht wurden
- **Finanzierungen am Point of Sale** - BNPL und andere POS-Finanzprodukte werden sich in den nächsten drei Jahren voraussichtlich weltweit verdoppeln
- **FX-Dienstleistungen** - werden im elektronischen Handel, im Gesundheitswesen, in der Fertigung und in der Automobilindustrie stark nachgefragt

# Zukünftige Entwicklung des BaaS-Marktes

Weltweit aber vor allem in EMEA erwartet BaaS ein erhebliches Wachstums, obwohl die Akteure der Branche vor großen Herausforderungen stehen

## Globales BaaS-Marktwachstum bis 2030 (in bn USD)



*“ca. 50-60 % der BaaS-Plattformen planen, ihre Partnerschaften mit BaaS-Nutzern (B2B und B2C) in den nächsten fünf Jahren um 50 % auszuweiten.”*

## Entwicklungen in EMEA

- Umsatzwachstum** 60-80 Mrd. \$ bis 2025 und bis zu 300-350 Mrd. \$ bis 2030 - aufgrund der Adaption von BaaS durch große Institutionen
- Expansion** in neue Branchen, z. B. Logistik und Verkehr, Telekommunikation, Gesundheitswesen
- Herausforderungen** wie z. B. die anhaltende Krise, die durch die mangelnde Vertrautheit und die Produktreife steckt teilweise noch in den Kinderschuhen

# Aktuelle Dynamik von Banking as a Service

Das wachsende Aufkommen von Banking as a Service-Lösungen führt auch zu einer verstärkten Kritik bezüglich der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen

Traditionelle  
Bank

## VOLKSBANK ODENWALD

- Bereitstellung von APIs für Drittanbieter zur Integration von Bankdienstleistungen in deren Anwendungen
- Erweiterung des Leistungsangebots der VR Bank Odenwald im Bereich Banking as a Service



Fintech

## SOLARISBANK

- Solaris, ein Berliner Fintech-Unternehmen, übernimmt 1,3 Millionen ADAC-Kreditkarten
- Solaris plant, die finanziellen Mittel zur Absicherung des ADAC-Kreditkartenprogramms zu verwenden, sein Kernkapital zu stärken und in die Resilienz seiner Plattform zu investieren



## Forderungen der BaaS-Anbieter:

- Vereinfachung der rechtlichen Situation
- Entlastung kleinerer Unternehmen durch Reduktion der „Bürokratie“ und „Komplexität“

## Passen diese Forderungen zur Einschätzung der Aufsicht?

- „Sie [die Komplexität] erschwert jungen Unternehmen den Markteintritt. Und sie belastet generell kleine Unternehmen besonders stark.“
- Die EU könnte hier etwa dem Vorbild anderer Länder wie Großbritannien mit seinem „strong-and-simple-Regime“ folgen.

*BaFin-Präsidenten Mark Branson  
(Pressemitteilung zur Jahrespressekonferenz am 14. Mai 2024 )*

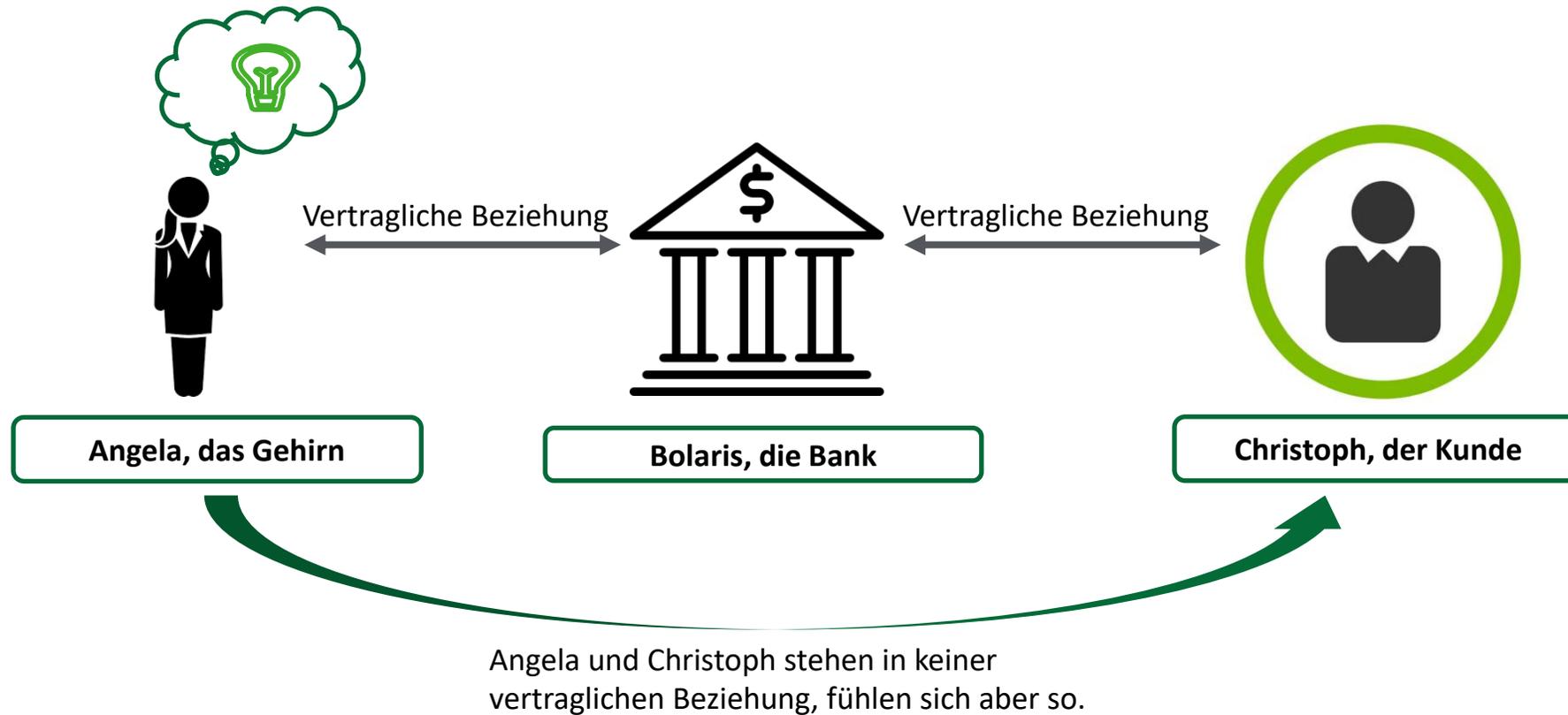
## II. Rechtsgrundlagen

# Banking as a Service: Was ist das?



**Buzzword oder Rechtsbegriff?**

# Banking as a Service: Was ist das?





## Könnte es sich um Outsourcing handeln?

### Was ist Outsourcing?

- Vgl. EBA/GL/2019/02 "Eine Vereinbarung jeglicher Art zwischen einem beaufsichtigten Unternehmen und einem Dienstleister, durch die dieser Dienstleister einen Prozess, eine Dienstleistung oder eine Tätigkeit durchführt, die ansonsten von dem beaufsichtigten Unternehmen übernommen würde."



## Warum passt Auslagerung nicht genau?

Gegen die Auslagerungs- und Delegationsbestimmungen als Rechtsgrundlage für "BaaS" spricht die grundsätzliche Anforderung, dass das auslagernde Unternehmen, wieder „insourcen“ können muss.

© des Arguments bei Dirk Zetsche

# Banking as a Service: Was ist das?



Bei "BaaS" fordert der Dienstleister die Dienste des beaufsichtigten Unternehmens an und nicht - wie beim etablierten Outsourcing - andersherum.



Die bekannten Auslagerungsdefinitionen sehen das beaufsichtigte Unternehmen als Initiator der Zusammenarbeit; bei BaaS initiiert meistens das Auslagerungsunternehmen.



Benutzen wir erstmal den Ausdruck "Reverse Outsourcing" als Arbeitsannahme.

Warum sehen Sie den Hund auf dem Bild?



# Banking as a Service: (Keine) Rechtsgrundlagen im EWR - Europa



## Was ist mit DORA?

Die neue Verordnung befasst sich mit der Abwehr von IKT-Risiken *und stellt keine Verbindung zu den "BaaS" Aktivitäten her.*

## Banking as a Service: (Keine) Rechtlichen Rahmenbedingungen im EWR



Wir sehen keinen harmonisierten Rechtsrahmen für “BaaS im EWR.

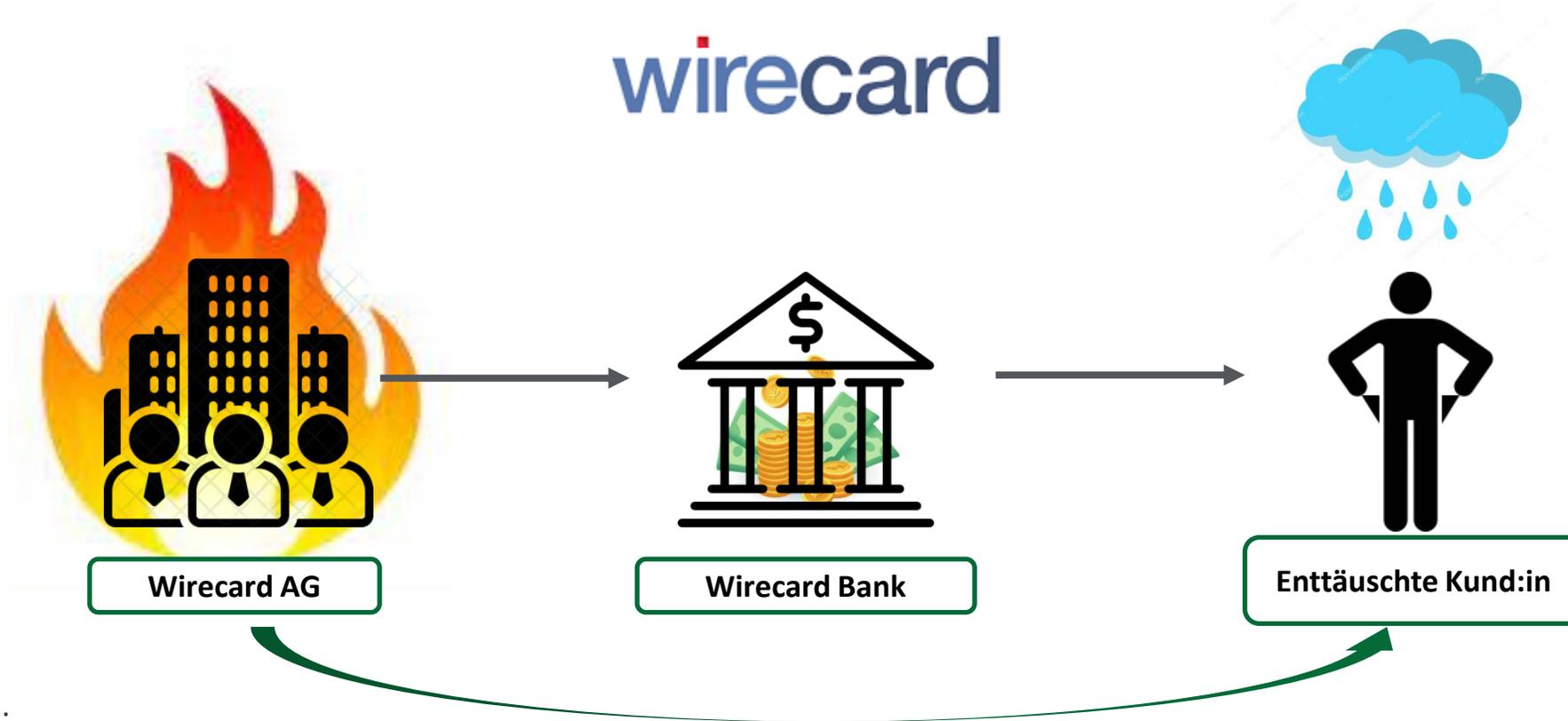


Für einen harmonisierten europäischen Ansatz könnten die EBA und die ESMA einen gemeinsamen Ansatz ins Auge fassen. Am Ende muss wohl der Gesetzgeber handeln. Aber wie?

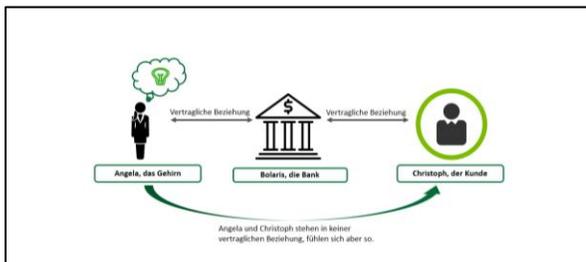


Es kann eine Weile dauern, bis hier eine gemeinsame Basis geschaffen wird. Es lohnt sich jedoch, darüber genauer nachzudenken.

# Das deutsche Trauma - Wirecard als negative Benchmark



Wir erinnern uns:



# III. Bleibt Outsourcing wirklich „die Lösung für Alles“?

# Banking as a Service: Aufsichtsoptionen



Zen – Nichts zu tun ist keine Lösung – Die Risiken liegen auf der Hand



Verbieten à la David Hume – Ebenfalls keine Lösung; damit würde ein sinnvolles Geschäftsmodell ausgeschlossen



Weiterführung als Auslagerung – Wie gezeigt: Passt wohl nicht; die aktuellen Prüfungen bei den Auslagerungsunternehmen führen auch nicht weiter



DORA Approach – Wohl nicht: DORA befasst sich mit der Compliance - Stärkung der Erlaubnisträger



Spezielle Regelung – Etwa analog der Inhaberkontrolle: Warum sollten die BaaS – Modelle nicht ähnlich wie die „Erwerbsabsicht“ behandelt werden?

# Q&A



**Vielen Dank**  
für Ihre  
Aufmerksamkeit

# Deloitte Legal

# Ihr Ansprechpartner



**Dr. Mathias Hanten**  
Rechtsanwalt / Partner  
Banking & Finance / FSI  
Deloitte Legal  
Frankfurt, Germany

Tel.: +49 69 719188424  
E-Mail: [mhanten@deloitte.de](mailto:mhanten@deloitte.de)



**Andreas Reuss**  
Partner  
Banking Operations  
Deloitte  
Frankfurt, Germany

Tel.: +49 151 40678607  
E-Mail: [areuss@deloitte.de](mailto:areuss@deloitte.de)

# Where legal meets business

## Deloitte Legal, das sind

mehr als **2.500** Rechtsanwälte  
in **75+** Ländern



**die eng zusammenarbeiten**  
über nationale Grenzen hinweg und  
gemeinsam mit anderen Deloitte-  
Geschäftsbereichen

## Services von Deloitte Legal

Unsere drei sich überschneidenden Servicebereiche ermöglichen es uns, unsere Mandanten wann und wo benötigt und in der jeweils optimal geeigneten Form bei der Realisierung ihrer Visionen zu beraten.



## Wir schaffen (Mehr)Werte

Als Teil des weltweiten Deloitte-Netzwerks arbeitet Deloitte Legal mit einer Vielzahl anderer Fachrichtungen zusammen und bietet multinationale juristische Lösungen und weltweit integrierten Service:



### in Einklang

mit Ihrer unternehmensweiten Vision



### maßgeschneidert

für Ihre Geschäftsbereiche und Niederlassungen



### technologiegestützt

für verbesserte Zusammenarbeit und Transparenz



### abgestimmt

auf Ihre regulatorischen Anforderungen





Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte Legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf [www.deloitte.com/de/UeberUns](http://www.deloitte.com/de/UeberUns).

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für die rund 415.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.