

Nontechnical summaries
in English and German

Nontechnical summaries

Digital money

Paul Pichler, Alexander Schierlinger- Brandmayr, Martin Summer

Interest in the digitalization of money has received a new and strong impulse from the public discussion of Internet-based electronic value transfer systems like Bitcoin. This focus sometimes makes us forget that a huge part of the money we use in everyday transactions today already is digital money. Nevertheless, there still does not exist a form of digital central bank-issued currency. We discuss the potential of systems like Bitcoin to be useful for such a new form of digital money. Based on a step-by-step analysis of the technology and economics behind Bitcoin, we argue that it is very unlikely that crypto coins like Bitcoin and related systems will be the future face of money. After all, they lack key features of money: They do not simultaneously serve as a medium of exchange, a store of value and a unit of account. Issues of scalability also limit the widespread adoption of crypto coins. This does not make crypto coins an attractive means of payment. We argue that the future economic role of private crypto coins will be strongly linked to the future economic potential of fully decentralized blockchain applications, because this is the context within which crypto coins find their most natural role. We argue that public blockchains are very expensive to maintain not only because of their high energy consumption but also for incentive reasons. This limits public blockchain applications beyond a pure crypto coin context. We finally discuss the potential role for central bank-issued digital currencies. The current discussion suggests that the case for introducing such a currency seems to be not very strong.

A primer on peer-to-peer lending: immediate financial intermediation in practice

Wolfgang Pointner, Burkhard Raunig

Peer-to-peer (P2P) lending is a relatively new competitor to traditional bank lending; it is based on Internet platforms that facilitate the flow of funds between individual investors and borrowers. This article offers an overview of the size and scope of these so-called fintech credit markets in several economies, including Austria. We compare traditional bank lending with P2P lending, describe how lending platforms handle portfolio diversification and address information asymmetry, and summarize the characteristics of P2P platform users.

P2P lending is fast-growing, yet lending volumes are still extremely small compared to traditional bank lending. Original P2P lending prevails in countries like the U.K., where granting P2P loans does not require a banking license. Bank-funded and balance sheet P2P lending prevails in countries such as Germany and the U.S.A., where loan origination does require a banking license.

To be able to compete with traditional banks, P2P lending platforms must offer ways of reducing adverse selection and moral hazard problems. Strategies for assessing and reducing credit risk include credit risk assessments before a loan application is listed, the provision of “hard” and “soft” information about borrowers and the implementation of tools for the diversification to reduce risk.

As P2P lending has only started relatively recently, not all regulatory frameworks have been adapted to fit this new kind of credit market. We provide a summary of the Austrian experience and show how legislators and competent authorities have amended regulations to facilitate P2P lending without compromising investor protection.

Almost all P2P platforms started their business in an environment of extremely low interest rates that enabled them to offer attractive rates of return to lenders. Whether lending platforms are able to compete with traditional banks in “normal” times remains to be seen. A trend of institutional investors increasingly using P2P platforms to connect with borrowers is already visible, with balance sheet P2P lending becoming more common as well. Hence, the original P2P lending concept seems to be moving more in the direction of traditional bank lending with more sophisticated interfaces available to borrowers.

How Austrians bank and pay in an increasingly digitalized world – results from an OeNB survey

Doris Ritzberger-Grünwald, Helmut Stix

The digital transformation in banking and payments has important consequences for both the financial industry and consumers. Nevertheless, there has been limited empirical evidence about the diffusion of financial innovations among consumers in Austria. This paper presents the results of a representative survey that asked Austrians about their banking habits, their use of innovative payment methods and services/products (“fintech”) as well as their ownership and awareness of crypto assets. Thus, the survey results facilitate a stocktaking of consumers’ use and awareness of technological innovations both in banking and payments – which is important as digital innovations increasingly blur the dividing line between these two fields. This view is compared with information on consumers’ attitudes toward cash; this comparison is crucial because cash still plays an important role in Austria and in many other European economies. Moreover, the survey allows us to determine the share of Austrians that already use innovative products/services and also the share of those who have not come across or used innovations at all so far.

Overall, the results reveal a “digital divide” in the population with respect to banking and payment products. On the one hand, 58% of Austrians aged 14 or over use online banking, and 36% use their mobile devices for banking activities. One-third of Austrians visit a bank desk at most once a year. Contactless payments (without entering a PIN, for amounts of EUR 25 or less) are conducted by roughly one-half of Austrians. The use of several fintech services/products and ownership of crypto assets (2%) is confined to a much smaller share of Austrians. On the other hand, a share of 45% of the population still prefer to use cash for a payment of EUR 50, and 43% of Austrians visit a bank desk at least once a month.

Furthermore, we discuss the socioeconomic characteristics of users and nonusers of digital banking and payment services and conduct regressions to identify the drivers of adoption. We find that the key variables that determine the use of new products and services are trust in the safety of a product, age, financial risk tolerance and interest in technology. For instance, we find that the median age of digital banking and payment users is between 33 and 39. In contrast, persons that prefer cash are 56 years of age in the median. Moreover, our results show that the stated cash use among persons who pay already contactless is significantly lower than among those who do not pay contactless. These findings suggest that it is quite likely that the use of cash for transactions will decline in the near future, which would be in line with what we see in many other countries. Nevertheless, an overwhelming majority of Austrians hold a very positive view of cash and also want cash to remain.

Nontechnical summaries in German

Digitales Geld

Paul Pichler, Alexander Schierlinger-Brandmayr, Martin Summer

Das Interesse an Fragen der Digitalisierung von Geld hat einen neuen und starken Impuls aus der öffentlichen Diskussion von internetbasierten elektronischen Werttransfersystemen wie Bitcoin erhalten. Dieser Fokus lässt uns manchmal vergessen, dass ein großer Teil des Geldes, das wir heute im täglichen Geschäftsverkehr einsetzen, bereits digitales Geld ist. Allerdings gibt es bis heute keine Form einer digitalen, von einer Zentralbank herausgegebenen Währung. Wir diskutieren das Potenzial von Systemen wie Bitcoin für eine solche neue Form des digitalen Geldes. Wir argumentieren, basierend auf einer schrittweisen Analyse der Technologie und der ökonomischen Anreize des Bitcoin-Systems, dass es sehr unwahrscheinlich ist, dass Kryptowährungen wie Bitcoin eine mögliche zukünftige Währungsform sein werden. Dazu fehlen die wesentlichen Merkmale von Geld: Kryptowährungen dienen nicht gleichzeitig als Tauschmittel, als Wert- und Recheneinheit. Probleme der Skalierbarkeit begrenzen auch ihre weit verbreitete Akzeptanz. Dies macht Kryptowährungen als Zahlungsmittel wenig attraktiv. Wir argumentieren, dass die zukünftige wirtschaftliche Rolle privater Kryptowährungen eng mit dem zukünftigen wirtschaftlichen Potenzial von vollständig dezentralisierten Blockchain-Anwendungen verknüpft sein wird, da in diesem Kontext Kryptowährungen ihre natürlichste Rolle finden. Wir argumentieren, dass öffentliche Blockchains nicht nur aufgrund des hohen Energieverbrauchs, sondern auch aus Anreizgründen sehr teuer sind. Dies beschränkt öffentliche Blockchain-Anwendungen auf einen reinen Kryptowährungskontext. Wir diskutieren schließlich die mögliche Rolle für von Zentralbanken ausgegebene digitale Währungen. Die aktuelle Diskussion legt nahe, dass es kaum gute Gründe gibt, die Einführung einer solchen Währung in Erwägung zu ziehen.

Peer-to-Peer-Kredite: direkte Finanzintermediation in der Praxis

Wolfgang Pointner, Burkhard Raunig

Peer-to-Peer (P2P)-Lending ist eine relative neue Alternative zu traditionellen Bankkrediten, die auf Internetplattformen beruht, welche Finanzierungen zwischen einzelnen Investoren und Kreditnehmern vermitteln. Dieser Artikel bietet einen Überblick über das Ausmaß und die Bandbreite dieser so genannten Fintech-Kreditmärkte in einigen Volkswirtschaften, darunter auch Österreich. Wir vergleichen traditionelle Bankkredite mit P2P-Lending, beschreiben, wie die Plattformen Risiken diversifizieren und mit asymmetrischer Information umgehen, und fassen die Eigenschaften der Nutzer von P2P-Lending zusammen.

P2P-Lending wächst zwar sehr dynamisch, die vergebenen Kreditvolumina sind aber immer noch bescheiden im Vergleich zum herkömmlichen Bankgeschäft. In Großbritannien hatte P2P-Lending bereits früh einen erheblichen Umfang erreicht, weil dort keine Banklizenz für die Vergabe bestimmter Darlehen erforderlich war. In Ländern wie den USA oder Deutschland, wo Banklizenzen erforderlich sind, sind auch beim P2P-Lending oft Banken in die Kreditvergabe involviert.

Wie traditionelle Banken versuchen auch P2P-Plattformen Kreditrisiken richtig einzuschätzen und dabei auftretende Informationsprobleme zu lösen. Die Plattformen bemühen sich daher, die potenziellen Kreditnehmer zu überprüfen und verschiedene Daten und Zusatzinformationen über diese online zu stellen, damit sich die potenziellen Investoren ein besseres Bild von deren Kreditwürdigkeit verschaffen können.

Da P2P-Lending ein relativ neues Phänomen ist, war der regulatorische Rahmen nicht auf dieses Geschäftsmodell abgestimmt. Wir zeigen am Beispiel Österreichs, wie Gesetzgeber und zuständige Behörden verschiedene Regulierungen angepasst haben, um diese Art der Kreditvermittlung zu erleichtern, ohne den Anlegerschutz zu gefährden.

Praktisch alle P2P-Plattformen haben ihren Geschäftsbetrieb in einer Niedrigzinsphase begonnen, in der sie für die Kreditgeber eine willkommene Alternative zu Bankeinlagen darstellten. Ob die Plattformen auch bei höheren Zinsen mit Banken konkurrieren können, wird sich erst zeigen. Wir sehen einen Trend, dass auch institutionelle Investoren zunehmend über P2P-Plattformen nach Schuldnern suchen und P2P-Lending sich mehr in Richtung des traditionellen Bankgeschäfts mit innovativeren Schnittstellen zum Kunden entwickelt.

Nutzung von Bankdienstleistungen und -produkten und Zahlungsverhalten in Österreich in Zeiten der Digitalisierung – Ergebnisse einer OeNB-Umfrage

Doris Ritzberger-Grünwald, Helmut Stix

Die digitale Transformation im Bereich Bank- und Bezahlleistungen hat wichtige Auswirkungen auf Banken und Finanzdienstleister sowie für Konsumentinnen und Konsumenten. Wenngleich bereits eine Vielzahl von finanziellen Innovationen zur Verfügung stehen, gibt es bisher wenig Daten über deren tatsächliche Nutzung. Die vorliegende Studie präsentiert Ergebnisse einer von der OeNB beauftragten repräsentativen Umfrage, mit der erhoben wurde, wie Bankgeschäfte durchgeführt werden, in welchem Ausmaß innovative Bank- und Zahlungsdienstleistungen genutzt werden und welche Verbreitung sogenannte Kryptowährungen aufweisen. Sie liefert damit eine Bestandsaufnahme der Bekanntheit und Nutzung digitaler Technologien sowohl bei Bank- als auch bei Zahlungsdienstleistungen – zwei Bereiche, deren Trennlinie durch verschiedene Innovationen zunehmend verschwimmt. Ergänzt wird diese umfassende Perspektive mit Daten zur Einstellung zu bzw. zur Nutzung von Bargeld, das sowohl in Österreich als auch in vielen anderen europäischen Staaten nach wie vor eine bedeutende Rolle einnimmt. Darüber hinaus erlaubt diese Gesamtbetrachtung festzustellen, wie viele Österreicher bereits ein digitales Produkt im Bereich Finanz- und Bezahlleistungen nutzen – und, wie viele noch nicht mit Innovationen in Berührung gekommen sind.

Insgesamt zeigen die Ergebnisse eine „digitale Kluft“ auf: Einerseits nutzen 58% der Österreicherinnen und Österreicher über 14 Jahren Onlinebanking und bereits 36% verwenden dazu ein mobiles Endgerät. Ein Drittel besucht einen Bankschalter höchstens einmal im Jahr. Kontaktlose Zahlungen ohne Eingabe eines PIN-Codes (für Beträge unter 25 Euro) werden von etwa der Hälfte der Befragten durchgeführt. Die Nutzung verschiedener von Fintechs angebotenen Produkten und Dienstleistungen sowie sogenannter Kryptowährungen (2%) liegt deutlich darunter. Andererseits gibt es eine große, eher traditionell eingestellte Gruppe: 45% der Befragten bezahlen einen Supermarkteinkauf für 50 EUR am liebsten bar und 43% besuchen zumindest einmal pro Monat einen Bankschalter. Des Weiteren zeigen Regressionsanalysen die Schlüsselfaktoren für die Nutzung digitaler Bank- und Zahlungsprodukte. Es handelt sich dabei um die wahrgenommene Sicherheit eines Produkts, das Alter der Befragten, die Bereitschaft finanzielle Risiken einzugehen und das Interesse an neuen technologischen Anwendungen. Beispielsweise liegt das Medianalter von Nutzerinnen und Nutzern innovativer Produkte je nach Produkt zwischen 33 und 39 Jahren, wohingegen Personen mit einer Präferenz für Bargeld ein Medianalter von 56 Jahren aufweisen. Bezüglich der Bargeldnutzung deuten die Ergebnisse darauf hin, dass jene, die kontaktlose Zahlungen durchführen weniger Bargeld verwenden als Personen, die keine kontaktlosen Zahlungen tätigen. Dies lässt darauf schließen, dass, einem internationalen Trend folgend, die Bargeldverwendung für Transaktionen auch in Österreich in den nächsten Jahren abnehmen wird. Nichtsdestotrotz hat die überwiegende Mehrheit der österreichischen Bevölkerung eine sehr positive Einstellung zu Bargeld und möchte, dass Bargeld weiterhin eine wichtige Rolle spielt.