

Weitere 50 Millionen Euro Kapital für Scalable

Der digitale Vermögensverwalter Scalable Capital hat in einer Serie D-Finanzierungsrunde weitere 50 Millionen Euro eingeworben. Mit dem Geld soll das Wachstum in der Vermögensverwaltung und im Brokerage sowie im B2B-Geschäft weiter beschleunigt werden. An der Finanzierungsrunde haben sich ein neuer und alle bestehenden Investoren beteiligt; entsprechend haben Blackrock, HV Holtzbrinck Ventures und Tengelman Ventures wieder investiert. Insgesamt summiert sich das Finanzierungsvolumen seit der Gründung von Scalable Capital auf 116 Millionen Euro.

Neben den Services für Privatanleger setzt Scalable Capital auf das B2B-Geschäft. Seit Jahresbeginn hat das Unternehmen drei neue Kooperationen geschlossen und seine Position als Europas führender Anbieter von B2B-Plattformen für Lösungen rund um die digitale Vermögensverwaltung gefestigt. Zu den Partnern zählen heute unter anderem die ING Deutschland, die Targobank, die Raiffeisen Bankengruppe Österreich, Raisin und die Openbank, die Digitalbank der Santander-Gruppe in Spanien. Die Baader Bank fungiert als depotführende Bank für die Vermögensverwaltung und den Online-Broker von Scalable Capital.

Raisin kooperiert mit Yes

Das Berliner Fintech-Unternehmen Raisin, in Deutschland unter der Marke Weltsparen bekannt, investiert in einen komfortablen Plattform-Zugang für Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Nach mehreren Kooperationen mit Instituten aus dem Umfeld der beiden Verbände hat Raisin eine Partnerschaft mit dem Identitätsdienst Yes geschlossen. Kunden können dadurch ihre bestehenden Online-Banking-Daten für die schnellere Registrierung bei Weltsparen verwenden.

Rund 35 Millionen Online-Banking-Nutzer in Deutschland können den Service von Yes bereits nutzen, darunter alle Kunden von teilnehmenden Sparkassen und Genossenschaftsbanken, denen damit der sichere, verifizierte Kunden-Onboard-, Authentifizierungs- und elektronischen Unterschriftsdienst zur Verfügung steht. Durch die Mehr-

Fintech NEWS

fachverwendung von vorhandenen Daten aus ihrem Online-Banking-Dienst werden für die Kunden viele Anmeldeprozesse stark beschleunigt. Raisin übernimmt zum Beginn der Zusammenarbeit automatisiert verschiedene Kundendaten im Zusammenhang mit dem Registrierungsprozess. Weltsparen plant, die Zusammenarbeit mit Yes weiter auszubauen.

Merck Finck nimmt Plattform Finadesk in Betrieb

In Kooperation mit den Partnern BankVerlag und Finasoft hat die Münchner Merck Finck Privatbankiers AG ihr Online-Banking modernisiert. Insbesondere der Umfang der Wertpapierinformationen und Reportingmöglichkeiten wurde ausgebaut. Darüber hinaus wurden eine interaktive Anzeige aller relevanten Vermögens-, Performance- und Segmentierungsdetails mit Drill-Down-Möglichkeiten sowie Darstellungen nach Assetklassen implementiert. Die Lösung ermöglicht auch kundenindividuelle Ansichten. Die Planungen, die aktuelle Lösung weiter auszubauen und die vorhandenen Möglichkeiten der Plattform auch den Beratern der Bank zur Verfügung zu stellen, sollen bereits laufen.

FTS unterstützt Penta bei Konto-Aufladung

Das auf Open-Banking-Infrastruktur und Datenanalyse konzentrierte Fintecsystems (FTS) hat die Business-Banking-Plattform Penta als Kunden gewonnen. Über eine von Fintecsystems umgesetzte White-Label-Payment-Lösung können Penta-Kunden ihr Geschäftskonto in Echtzeit mit Kapital ausstatten, ohne die Penta-Umgebung verlassen zu müssen. Als BaFin-zertifizierter Zahlungsauslösedienst liefert FTS diesen digitalen Baustein über seine Payment-Lösung, die technisch gesehen ein Direktüberweisungsverfahren im White Label ist und an das Corporate Design des Kunden angepasst werden kann.

Mit der FTS-Zahlungsauslösung sollen sich Überweisungen zwischen Bankkonten einfacher tätigen lassen. Penta-Kunden wird im entsprechenden Bereich der Website und App („Geld hinzufügen“) ein Formular angezeigt, über das sie ihre Bank auswählen und dann die Bank-Login-Daten eingeben können. Im Hintergrund stellt die FTS-Zahlungsauslösung dann eine Überweisung ins Konto ein und fragt vom Nutzer eine TAN zur Bestätigung ab. Alle Daten werden verschlüsselt zwischen Kunde, der Bank und FTS.

Debtvision neu im Verband deutscher Kreditplattformen

Die Debtvision GmbH mit Sitz in Stuttgart ist das jüngste Mitglied im Verband deutscher Kreditplattformen. Die digitale Plattform für Schuldscheindarlehen bringt Unternehmen mit institutionellen Investoren zusammen. Damit gewinnt der Verband erstmals ein Neumitglied im wachstumsstarken Segment Schuldscheine hinzu.

Thought Machine: neue Finanzierungsrunde

Das auf Kernbankensysteme spezialisierte Fintech Thought Machine hat seine Series-B-Finanzierungsrunde in einer Gesamthöhe von 125 Millionen US-Dollar mit einer zusätzlichen Finanzierungsrunde des Eurazeo Growth Fonds und unter weiterer Beteiligung von British Patient Capital sowie der SEB in Höhe von 42 Millionen US-Dollar abgeschlossen.

Thought Machine wurde im Jahr 2014 vom früheren Google-Softwareingenieur Paul Taylor gegründet. Das Unternehmen bietet ein Cloud-Native-Kernbankensystem, das Banken helfen soll, die Beschränkungen ihrer Legacy-Technologien zu überwinden. In den vergangenen Monaten hat das Unternehmen nach eigenen Angaben seine weltweite Personalbasis ausgebaut und in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2020 in drei Regionen 100 neue Mitarbeiter eingestellt.

Thought Machine hat laut Meldung zudem die Produktkompatibilität mit allen großen Cloud-Anbietern vorangetrieben und will in den kommenden Monaten neue Großkunden bekannt

geben. Zu den bestehenden Kunden zählen demnach die Lloyds Banking Group, die Atom Bank und die Standard Chartered Bank sowie die SEB, die auch an der Finanzierungsrunde teilgenommen hat.

Das Unternehmen will die Mittel aus der Finanzierungsrunde zur weiteren Stärkung seiner internationalen Präsenz und zum Ausbau des Leistungsumfangs von Vault nutzen. Zudem will Thought Machine Schlüsselpositionen in der Region Asien-Pazifik, den USA und Australien besetzen sowie neue Produkte und Funktionen entwickeln, einschließlich einer bevorstehenden Lösung für Advanced Payment Solutions.

Bunq mit Immobilienfinanzierungen

Bunq wird als eigenen Angaben zufolge erste europäische Challenger-Bank Immobilienfinanzierungen anbieten und steigt durch eine stille Partnerschaft in

den Immobilienmarkt ein. Durch diese Partnerschaft können Bunq-Nutzer nun unmittelbar Menschen dazu verhelfen, Hauseigentümer zu werden, wodurch die Hürden, die normalerweise mit dem Erwerb eines Immobilienkredits verbunden sind, aufgehoben werden. Viele der Nutzer, so das Unternehmen, hätten den Wunsch geäußert, anderen Menschen dabei zu helfen, ein eigenes Haus zu besitzen. Im Juli hat das Unternehmen darüber hinaus seinen Jahresbericht 2019 sowie erstmals auch einen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Im Jahr 2019 konnte die Gesamtsumme an Einzahlungen auf 433,6 Millionen Euro erhöht beziehungsweise im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt werden. Die Gebühreneinnahmen stiegen analog zu den Nutzereinnahmen um 180 Prozent von 3 Millionen Euro im Jahr 2018 auf 8,4 Millionen Euro im Jahr 2019.

Als größtes Highlight des Jahres 2019 nennt das Unternehmen die Einführung der Green Card, einer Metallkarte, die verspricht, dass je 100 Euro, die mit der

Karte bezahlt werden, ein Baum gepflanzt wird. Die „Founders Edition“ war innerhalb von 15 Stunden ausverkauft. In den ersten beiden Monaten nach Einführung wurden bereits mehr als 40 000 Bäume gepflanzt. Bunq geht davon aus, bis zum Jahr 2021 im Rahmen des Nachhaltigkeitsprogramms 1 Million Bäume gepflanzt zu haben. Aktuell sind bereits 500 000 Pflanzungen vorgenommen worden.

Tink übernimmt Instantor

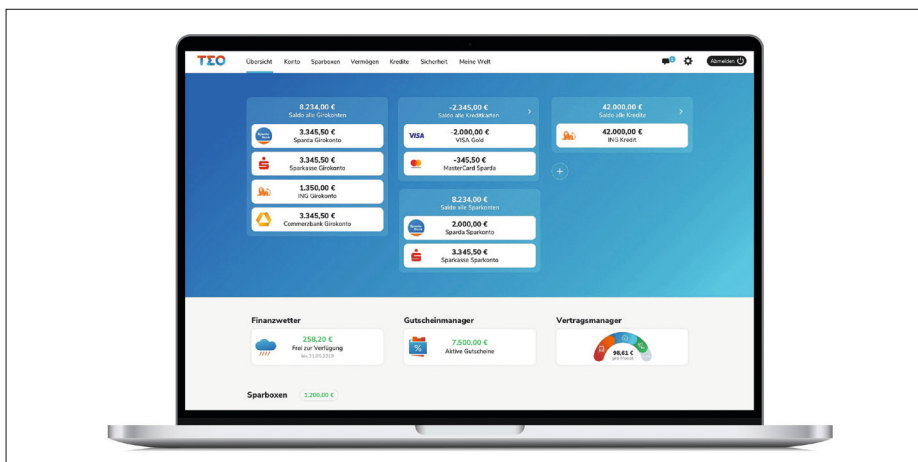
Die Open-Banking-Plattform Tink übernimmt den Konkurrenten Instantor, einen Anbieter von Open-Banking-basierten Kreditentscheidungslösungen. Instantor wird von rund 150 Kunden, darunter Banken und Fintechs, in 13 europäischen Märkten genutzt. Mit der Übernahme verspricht sich Tink eine verbesserte Marktposition in Europa. Weitere Einzelheiten zur Transaktion wurden nicht offengelegt.

Hepster zieht positive Zwischenbilanz

Durch die erhöhte Nachfrage nach Fahrrad- und E-Bike-Versicherungen angesichts der Corona-Pandemie kann das Rostocker Insurtech Hepster eine monatliche Wachstumsrate von 30 Prozent verzeichnen. Dabei werden über alle Vertriebskanäle, sprich den haus-eigenen Webshop sowie über Kooperationspartner im Bereich Fahrrad und E-Bike, um die 500 Policen am Tag verkauft. Zu Beginn der Einschränkungen im März gab es bei Hepster einen kurzzeitigen Umsatzeinbruch, insbesondere durch das wegfallende Reise-geschäft. Allerdings erwies sich das Geschäftsmodell aufgrund des Produktportfolios sowie digitalisierter und automatisierter Prozesse als krisenfest.

Finastra geht mit Microsoft in die Cloud

Finastra und Microsoft haben eine lang-jährige, strategische Cloud-Vereinbarung getroffen, um die digitale Transformation von Finanzdienstleistungen voranzutreiben. Das Bündnis versteht sich als Antwort auf die Nachfrage nach Lösungen aus der Cloud im Finanzsektor. Ziel ist es, die langjährige Innovationstätigkeit für weltweit 8 500



Teo als Web-Version gestartet

Das Stuttgarter Fintech Comeco hat eine für PC, Mac und Tablets verfügbare Web-Version seiner „Lifestyle-Banking-App“ Teo veröffentlicht. Das kostenfreie Online-Angebot kombiniert sicheres Multi-Banking mit innovativen Online-Banking-Funktionen wie einem Vertragsmanager sowie smarten Commerce-Angeboten.

Die gleichnamige mobile App und das integrierte Ökosystem wurden Mitte Januar veröffentlicht und permanent weiterentwickelt. Seitdem konnten wei-

tere Händler für das Gutscheinportal hinzugewonnen werden.

Ebenso wie die mobile App bietet auch die Web-Version von Teo die Möglichkeit beim Multibanking nicht nur Konten zu überblicken, sondern auch Transaktionen auszuführen. Für Übersichtlichkeit und Kontrolle der Finanzen soll der Vertragsmanager inklusive Vertragswecker sorgen, der Nutzer an Kündigungstermine erinnert, um ungewollte Vertragsverlängerungen zu verhindern.

Banken und Finanzinstitute auf wenige Monate zu verkürzen.

Dieser Schritt stellt nach Angaben der Partner auch eine Selbstverpflichtung gegenüber den 3000 Banken und Finanzinstituten dar, die bereits von beiden Unternehmen in den Bereichen Zahlungsverkehr, Kreditvergabe, Treasury und Retail Banking auf Azure unterstützt werden. Der Einsatz von Microsoft-Plattformen soll dazu beitragen, dass Finastra seine Produkt-Roadmaps bereits beschleunigen konnte, um für die 8500 Kunden mehr unternehmenskritische Lösungen in die Cloud bringen zu können, was zu Fortschritten in den Bereichen Daten, KI und Open Banking führte.

DFV plant Gründung eines Lebensversicherers

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG hat im Rahmen einer Barkapitalerhöhung unter teilweiser Ausnutzung des genehmigten Kapitals und unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre, insgesamt 1,3 Millionen neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien im Wege einer Privatplatzierung bei institutionellen Investoren platziert. Die Kapitalerhöhung war deutlich überzeichnet. Der Streubesitz der DFV-Aktie stieg von 12,28 etwa 21,1 Prozent. Der Gesellschaft fließt aus der Kapitalerhöhung ein Bruttoemissionserlös von rund 32,35 Millionen Euro zu. Den Nettoemissionserlös aus der Kapitalerhöhung will die Gesellschaft zur Fortführung der bisherigen Wachstumsstrategie, einschließlich der Gründung neuer Risikoträger beziehungsweise der Gründung eines Krankenversicherers und eines Sachversicherers sowie der Entwicklung neuer Produkte verwenden. Diese Maßnahmen sind die Grundvoraussetzungen für die Ausweitung des Produktportfolios im Bereich der Krankenversicherung und des damit einhergehenden vergrößerten Marktpotenzials.

2021 soll sich im Rahmen dieser Strategie die Gründung eines Lebensversicherers anschließen. Mit den neuen Risikoträgern beginnt das Frankfurter Unternehmen den Aufbau einer Konzernstruktur und verlässt damit die Rolle eines Start-ups. Grundsätzliches Ziel der Strategie ist die Beschleunigung des eingeschlagenen Wachstumskurses, nachdem sich abzeichnet, dass die an-

gestrebten 100000 Neuverträge auch in 2020 wieder erreicht werden.

Kontist emittiert Visa-Debitkarten

Das Berliner Fintech Kontist startet über die Banking-as-a-Service-Plattform der Solaris Bank mit der Ausgabe von Visa Business Debitkarten in Deutschland. Die Visa Business Debitkarte mit direkter Kontoanbindung bietet Selbstständigen und Freelancern eine umfassende Banking- und Verwaltungslösung in einer App und soll Kleinunternehmen die Finanzverwaltung erleichtern. Neukunden des Fintechs erhalten ab sofort die Visa Business Debitkarte, bestehende Karten werden ausgetauscht. Die Karte wird aus der Kontist-App heraus auf Knopfdruck erstellt und kann direkt in Google Pay zum Bezahlen hinterlegt werden, noch bevor die physische Karte vorliegt.

Deutsche Bank beteiligt sich an Traxpay

Die Deutsche Bank AG beteiligt sich an dem Frankfurter Fintech Traxpay GmbH. Die Verträge wurden am 24. Juli unterzeichnet. Die Deutsche Bank erweitert damit ihr Angebot für Lieferantenfinanzierungen auf Basis der Plattformtechnologie von Traxpay. Das Unternehmen bietet eine Plattform für „Dynamic Discounting“ und „Reverse Factoring“, über die Vertragspartner ihre Liquidität flexibel steuern können. Das Fintech strebt eine führende Rolle in Europa an – dazu soll der Einstieg der Deutschen Bank als Gesellschafter dienen. Auch weitere Banken sind als Gesellschafter willkommen, um gemeinsam die Plattform auszubauen, teilen beide Unternehmen mit. Die bereits bestehenden Vertriebskooperationen mit anderen Banken werden fortgeführt.

Visualvest knackt 500-Millionen-Euro-Marke

Seit Ende Juli betreut der digitale Vermögensverwalter Visualvest, eine Tochter der Union-Investment-Gruppe, auf seiner Plattform eine halbe Milliarde Euro. Dieses Volumen umfasst nicht nur die Assets des Robo Advisors, sondern auch Vermögen verschiedener Whitelabel-Produkte. 80 Prozent der

privaten Kunden sparen mit einem Sparplan und nutzen so die Möglichkeit, auch mit kleineren Beträgen für das Alter oder spezielle Lebensziele vorzusorgen. Die durchschnittliche monatliche Rate eines Sparplans liegt bei etwa 160 Euro.

Credithelf-Finanzierungen ab 1 Million Euro Umsatz

Die Kreditplattform Credithelf erweitert ihr Zielkundensegment auf kleinere Mittelständler und bietet jetzt auch Finanzierungslösungen für Kunden mit einem Jahresumsatz ab 1 Million Euro an. Damit reagiert das Unternehmen eigenen Angaben zufolge auf die starke Nachfrage aus diesem Segment. Bisher war für Finanzierungsanfragen auf der Plattform ein Jahresumsatz von mindestens 2,5 Millionen Euro notwendig.

Herzstück der Kreditanalyse ist eine eigens entwickelte Technologieplattform, die aktuelle Unternehmensinformationen aus internen und externen Quellen berücksichtigt. Bei einer digitalen Bereitstellung der benötigten Informationen erhalten die Unternehmen innerhalb von 48 Stunden eine qualifizierte Rückmeldung zu ihrer Anfrage. Die Mittelbereitstellung für die Kreditvergabe erfolgt durch institutionelle Investoren, die entweder direkt auf der Plattform investieren oder über den ersten eigenen Credithelf Kreditfonds. Ankerinvestor ist hier der Europäische Investitionsfonds (EIF), der dieses Investment im Rahmen des Juncker Plans nutzt, um gerade in diesen Zeiten kleine und mittlere Unternehmen zu unterstützen und ihnen zu helfen, die enormen Herausforderungen der Covid-19-Krise zu bewältigen.

Signd sammelt 1 Million Euro Wachstumskapital ein

Signd Identity, ein Start-up aus Wien, das sich auf das digitale Onboarding und Know-Your-Customer-Prozesse für Banken, Versicherungen, Broker sowie Unternehmen aus der Telekom- und Glücksspielindustrie spezialisiert hat, hat neues Wachstumskapital eingesammelt. Das Primecrowd-Netzwerk investierte 1 Million Euro in das Start-up. Mit diesem Investment soll die Internationalisierung sowie die weitere Entwicklung des Unternehmens vorangetrieben werden.