

## Hausbank München kooperiert mit Raisin

Die Hausbank München eG hat eine Kooperation mit dem Zinsportal Raisin vereinbart. Die Hausbank München bietet Kunden ihres Leistungsbereiches Immobilienwirtschaft, in aller Regel Verwalter von Wohnungseigentümergeinschaften, einen exklusiven Zugang zu den Einlagenangeboten von Raisin. Die Kooperation richtet sich speziell an Wohnungseigentümergeinschaften, die unter der aktuellen Niedrigzinssituation leiden.

## Bitkom kooperiert mit Munich Hub und Insurlab Germany

Der Insurtech Hub Munich und das Insurlab Germany haben eine Kooperation mit dem Digitalverband Bitkom vereinbart. Beide sind Teil der bundesweiten und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderten Digital Hub Initiative und wollen die Digitalisierung der Versicherungsbranche vorantreiben. Gemeinsam mit dem Bitkom wollen die beiden Insurtechs die Nutzung digitaler Technologien und den Austausch über neue Geschäftsmodelle voranbringen.

## Bitwala integriert Handel mit Ether

Bitwala bietet seit dem 7. Januar den Handel mit Ether (ETH) an. Kunden in 31 europäischen Ländern können per App Ether gegen Euro handeln. Der Ether-Handel gegen den Euro kostet eine Gebühr von 1 Prozent. „Mit der Einführung des Ether-Handels öffnen wir ein neues Tor zur Interaktion mit dem Web 3.0 – der globalen digitalen Wirtschaft, die sich weltweit ausbreitet“, sagt Ben Jones, Geschäftsführer der Bitwala GmbH. Das Unternehmen begrüßt die nationale Blockchain-Technologie und will die Einführung gesetzeskonformer Produkte auf Basis von Ethereum sorgfältig prüfen.

## CreditshelF baut Kreditangebot mit BNP Paribas weiter aus

Die CreditshelF Aktiengesellschaft ist eine strategische Partnerschaft mit BNP Paribas Asset Management (BNPP AM) eingegangen und baut damit das Kre-

# Fintech NEWS

ditangebot auf der eigenen Plattform weiter aus. Im Rahmen der Zusammenarbeit arrangiert CreditshelF unbesicherte Mittelstandskredite zwischen 500 000 und 5 Millionen Euro mit einer Laufzeit von fünf bis acht Jahren, die dann an BNPP AMs institutionelle Investoren vermittelt werden. Die Plattform führt auf Basis vorab definierter Auswahlkriterien eine Analyse des potenziellen Kreditnehmers durch, auf deren Grundlage BNPP AM die finale Kreditentscheidung trifft. Das neue Kreditangebot richtet sich insbesondere an deutsche mittelständische Wachstumsunternehmen, deren Banken unbesicherte Wachstumsfinanzierung mit dieser Laufzeit nicht anbieten. BNP Paribas bietet das Kreditprodukt für kleine und mittelständische Unternehmen bisher in Großbritannien und den Niederlanden an.

## INTL FCStone übernimmt Giroxx

Die INTL FCStone Ltd, London, eine Tochter der INTL FCStone Inc., hat einen Kaufvertrag zur Übernahme der Giroxx GmbH in Frankfurt abgeschlossen. Die Vollzugsmeldung steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Die Übernahme ergänzt eine Reihe von Akquisitionen des Unternehmens, die sicherstellen sollen, dass Kunden von INTL FCStone Ltd. nicht negativ durch den Brexit beeinträchtigt werden. Die Giroxx GmbH bietet über ihre Online-Plattform kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz Auslandsüberweisungen an.

## DFV übertrifft Jahresziele

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG hat im Geschäftsjahr 2019 einen deutlich geringeren Verlust verzeichnet als erwartet. Gemäß vorläufiger IFRS-Zahlen beträgt der Verlust vor Steuern rund 4,5 Millionen Euro und liegt damit deutlich unter der prognostizierten Zielbandbreite von 9 bis 11

Millionen Euro. Mit 100 034 Verträgen ist das Neugeschäft des Insurtech-Unternehmens im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 81,0 Prozent deutlich gewachsen (2018: 55 263 Neuverträge). Das gesamte neu generierte Prämienvolumen stieg um 69,9 Prozent von 17,6 auf 29,9 Millionen Euro. Die Bestandsbeiträge erhöhten sich damit zum 31. Dezember 2019 um 34 Prozent auf rund 101 Millionen Euro. Auch die gebuchten Bruttobeiträge stiegen deutlich um 37 auf rund 91 Millionen Euro.

## Xpay erhält 7 Millionen Euro in Series-A-Finanzierungsrunde

Das Münchner Fintech Xpay hat seine Series-A-Finanzierungsrunde abgeschlossen und erhält 7 Millionen Euro. Mit dem Investment will das Unternehmen den vertrieblichen Ausbau seiner White-Label Card-as-a-Service-(CaaS) Plattform beschleunigen. Zu den Investoren gehören unter anderem Christian Angermayers Apeiron Investment Group, Grey Study Capital, der Schweizer „Unicornhunter“ Daniel Gutenberg und verschiedene Family Offices. Gegründet 2016, unterstützt XPAY B2C-Unternehmen wie Online-Händler und Einzelhandelsketten dabei, ohne Risiko und innerhalb nur weniger Wochen eigene Kundenkarten mit Mastercard-Zahlungsfunktion im jeweiligen Design des Partner-Unternehmens anzubieten.

## Trade Republic Bank in Österreich gestartet

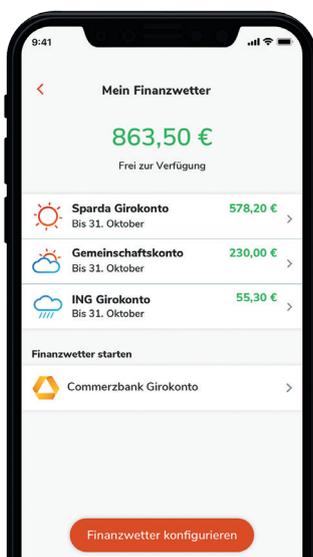
Zwölf Monate nach dem Marktstart in Deutschland hat die Trade Republic Bank ihr Angebot auch in Österreich ausgerollt. Damit will sich das Fintech als Vorreiter der mobilen und provisionsfreien Geldanlage in Europa positionieren. Der Markteintritt in Österreich ist der Startschuss der internationalen Expansion. Ein Jahr nach dem Marktstart hat Trade Republic eine „weit im fünfstelligen Bereich liegende Kundenzahl. Das Kundenvermögen wird mit rund 200 Millionen Euro angegeben. Allein im Dezember 2019 wurden mehr als 40 Millionen Euro von den Kunden eingezahlt. Im Juli 2019 hat das Unternehmen insgesamt mehr als zehn Millionen Euro Wachstumskapital eingesammelt. Angeführt wurde die Series A Finanzierungsrunde vom VC Investor Creandum.

Als Co-Investor beteiligte sich die auf Technologie-Startups spezialisierte Berliner Project A.

## Comeco startet Lifestyle-Banking-App Teo

Das Start-up Comeco hat seine Multi-banking-App Teo gestartet, die den Zahlungsverkehr sowie innovative Online-Banking-Funktionen mit smarten Commerce-Angeboten zu einem Angebot für Lifestyle-Banking kombiniert. Die App ist für die Betriebssysteme iOS und Android in den jeweiligen App-Stores ab sofort erhältlich. Eine Web-Version für Notebooks und Desktop-PCs soll im ersten Quartal 2020 folgen.

Zu den Funktionen gehört Multibanking. Das „Finanzwetter“ berechnet, wieviel Geld der Nutzer bis zum nächsten Geldeingang zur freien Verfügung hat. Die Sparboxen helfen, Geld auf einem virtuellen Unterkonto zur Seite zu legen. Für Sicherheit sorgen dabei ein Datencockpit für die Nutzer, Passwort, Fingerprint und Face-ID sowie der Betrieb in zertifizierten deutschen Rechenzentren. Smarter E-Commerce verspricht den Nutzern, bares Geld zu sparen. Hierzu gehören Rabattgutscheine von knapp 30 Marken und Händlern. Produkt- und Dienstleistungsangebote aus den Bereichen Mobilität, Hobby, Freizeit und Urlaub sollen Schritt für Schritt ergänzt werden. Zum Start ist Decathlon mit dabei. Mit weiteren Händlern und Partnern erfolgen aktuell technische Anbindungen sowie Vertragsverhandlungen. Als erste Bankpartner konnten mehrere Sparda-Banken gewonnen wer-



den. Teo-Nutzer unter deren Kunden können auf zusätzliche bankspezifische Funktionen, wie digitale Kontoauszüge oder einen Online-Termin kalender, zugreifen. Mit weiteren Banken werden Kooperationsgespräche geführt. Im Vorfeld des App-Launches hatte die BaFin Comeco im Dezember 2019 die Erlaubnis zur Erbringung von Kontoinformations- und Zahlungsauslösediensten erteilt.

## Sparkassen kooperieren mit Smava

Seit Jahresbeginn ist die S-Kreditpartner GmbH, der Kredit-Spezialist in der Sparkassen-Finanzgruppe, mit Ratenkrediten auch auf dem Kreditportal Smava vertreten. Die Sparkassen vergeben über Smava Ratenkredite von 1 000 bis 80 000 Euro mit einer Laufzeit von 12 bis 120 Monaten. Für Sparkassenkunden erfolgt die Kreditgenehmigung in der Regel sofort. Reicht der Kunde die angeforderten Unterlagen über das Online-Banking ein, wird das Geld sofort ausgezahlt.

## Sparkasse Vorpommern kooperiert mit Weltsparen

Als erste Sparkasse in Deutschland hat die Sparkasse Vorpommern eine Kooperation mit der Zinsplattform Weltsparen abgeschlossen. Kunden der Sparkasse erhalten online, aber auch in den Filialen entsprechende Informationen, um die Alternativen im Fest- und Tagesgeldbereich auswählen zu können. Ulrich Wolff, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vorpommern, sagt dazu: „Für unsere Kunden die besten Lösungen zu finden, hat für uns oberste Priorität bei der Beratung. Daher empfehlen wir ihnen eine Vermögensstrukturierung und erarbeiten gemeinsam Anlagemöglichkeiten, die zu unseren Kunden und ihrer Lebenssituation passen. Um ihnen auch in Zeiten von Null- und Negativzinsen attraktive Angebote zu unterbreiten, kooperieren wir mit Weltsparen. Damit runden wir unser Angebot ab.“

## Raisin expandiert durch Übernahme in die USA

Das Berliner Fintech Raisin übernimmt den amerikanischen Technologie-An-

bieter Choice Financial Solutions. Mit der Akquisition treibt das Unternehmen seine Expansion in den US-Einlagenmarkt voran. Choice FS hat eine speziell auf den US-Einlagenmarkt zugeschnittene Technologie entwickelt. Diese ermöglicht es Banken und Kreditgenossenschaften, ihren Kunden individuelle Einlagenprodukte auf der Grundlage ihrer persönlichen kurz- und langfristigen Bedürfnisse anzubieten. Kunden können ihre Einlagenkonten über eine intuitive Benutzeroberfläche in Echtzeit dynamisch personalisieren.

## Monese erreicht 2 Millionen Nutzer

Der mobile Banking-Service Monese hat die Marke von zwei Millionen Nutzern erreicht. Allein im November 2019 konnte das Fintech mit zirka 200 000 Neuanmeldungen einen neuen Höchststand erreichen und sieht sich somit auf bestem Wege, in diesem Jahr die Marke von fünf Millionen Anmeldungen zu knacken. 2019 entfielen knapp drei Viertel des Wachstums auf das europäische Festland. Neben Großbritannien bleiben Deutschland, Frankreich und Italien die Kernmärkte. Die meisten Kunden nutzen ihr Monese-Konto dabei als primäres Bankkonto: Bei 70 Prozent aller eingehenden Gelder handelt es sich um Gehaltszahlungen oder andere regelmäßige Zahlungseingänge.

## Quickpaid soll in Österreich und Skandinavien starten

Die A.B.S. Global Factoring AG, Wiesbaden hat Ende 2018 mit Quickpaid eine digitale Form der Einkaufsfinanzierung für KMU, Handwerker, Händler und Selbstständige auf den Markt gebracht. Die daran geknüpften Umsatzziele wurden im ersten Geschäftsjahr nach Markteintritt um 50 Prozent übertroffen. Für 2019 waren rund 8 Millionen Euro Finanzierungsumsatz für Quickpaid geplant. Mit mehr als 600 registrierten Kunden wurden jedoch bereits 13 Millionen Euro abgewickelt. 2020 soll Quickpaid zu einer etablierten Zahlungsoption im B2B-Geschäft ausgebaut werden. Derzeit wird der Markteintritt im B2B-Online-Handel vorbereitet und es laufen Gespräche mit weiteren möglichen Kooperationspartnern. Zudem ist für 2020 der Markteintritt in Skandinavien und Österreich geplant.