Fintech NEWS

Fincompare verdoppelt Series A Finanzierungsrunde

Das Berliner Fintech Fincompare, das seinen Fokus auf KMU-Finanzierung legt, hat seine Series A Finanzierung erweitert und abgeschlossen. In einer A+ Runde konnte das Unternhemen zusätzlich 12 Millionen Euro einsammeln. Damit hat es in Series A insgesamt 22 Millionen Euro von Investoren erhalten, seit der Gründung 2017 insgesamt mehr als 25 Millionen Euro. Angeführt wird das Investment von Bestandsinvestoren wie Speedinvest, ING Ventures und Uniqa Ventures. Zudem sind internationale Finanzinvestoren, darunter RBI Ventures der Raiffeisen Bank International AG, und Privatinvestoren neu hinzugekommen.

Penta gewinnt neue Investoren

Die Business-Banking-Plattform Penta hat in einem ersten Closing eine Finanzierungsrunde von 18,5 Millionen Euro abgeschlossen. An der Runde beteiligten sich sowohl bestehende als auch neue Investoren. Neu im Investorenkreis sind RTP Global, ABN Amro Ventures und VR-Ventures. Die Bestandsinvestoren Finleap und HV Holtzbrinck Ventures ergänzen die Runde durch ein erneutes Investment. Alex Pavlov, Partner von RTP Global, wird gemeinsam mit Barbod Namini, Partner von HV und Michael Hock, CFO von Finleap, in den Vorstand von Penta einziehen.

Payhawk mit Standort in Berlin

Das bulgarische B2B-Fintech Payhawk erhält eine Seed-Finanzierung von drei Millionen Euro. Angeführt wird die Finanzierungsrunde vom Earlybird Digital East Fund. Mit dem Wachstumskapital will das Unternehmen seine Position auf dem deutschen Markt ausbauen und hat dafür seit dem 1. März 2020 einen neuen Standort in Berlin eröffnet.

Payhawk versteht sich als Plattform für die digitale Verwaltung von Unternehmensausgaben, die die bisherige Lücke zwischen Firmen-Kreditkarten und Spesenabrechnungen schließt. Die Plattform digitalisiert den Prozess vom Aufladen der Firmen-Kreditkarte mit bestimmten Geldbeträgen über die Bezahlung und Erfassung von Rechnungen und Belegen sowie die Bereitstellung der Daten in der Buchhaltungssoftware des Unternehmens bis hin zur zeitnahen Erstellung von aussagefähigen Auswertungen und Reportings.

Hauck & Aufhäuser kooperiert mit Weltsparen

Das Bankhaus Hauck & Aufhäuser kooperiert als erster Private-Banking-Vertriebspartner mit dem europäischen Zinsportal Weltsparen, das außerhalb Deutschlands unter dem Namen Raisin auftritt. Kunden von Hauck & Aufhäuser können über ihren Berater auf das Angebot von Weltsparen zugreifen. Die Kooperation umfasst zunächst Tages- und Festgelder mit kürzeren Laufzeiten von Drittbanken aus Deutschland und dem europäischen Ausland

Kapilendo und Karlsruher SC mit digitaler Aktienzeichnung

Die auf den Mittelstand fokussierte Banking-Plattform Kapilendo führt gemeinsam mit dem Fußball-Zweitligisten Karlsruher SC die erste digitale Aktienzeichnung durch. Als Plattform im Bereich digitaler Wertpapiere übernimmt Kapilendo dabei die Strukturierung und Organisation der Wertpapiervermittlung sowie die öffentliche Platzierung. Das Gesamtvolumen beträgt bis zu 20 Millionen Euro. Das Aktionärsregister wird durch die Captrace, eine Plattform im Bereich der Verwahrung von Unternehmensanteilen, ebenfalls digital abgebildet.

Funding Circle Deutschland ändert das Geschäftsmodell

Funding Circle wird in Deutschland von einem Kreditvermittlungs- zu einem reinen Marktplatzmodell zur Vermittlung von Kreditanfragen. Seit dem 12. März 2020 stellt das Fintech keine neuen Kreditprojekte mehr auf den deutschen Anleger-Marktplatz, das heißt es kann über die Funding Circle-Plattform nicht mehr investiert werden. Kredite werden nicht mehr direkt von Investoren und Privatanlegern an deutsche KMU vermittelt. Stattdessen wechselt das Unternehmen zu einem reinen Intermediärgeschäft, das Unternehmen mit Finanzierungsbedarf mit spezialisierten Anbietern zusammen bringt.

Seit gut fünf Jahren hat das Unternehmen in Deutschland Firmenkredite direkt an kleine und mittlere Unternehmen vermittelt. In dieser Zeit wurden Kredite in einem Gesamtvolumen von rund 320 Millionen Euro an 3 200 deutsche Unternehmen vermittelt. Aktuell haben 4 400 Privatanleger investiert.

DFV mit Krankenzusatz- und Tierversicherungen gewachsen

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG (DFV) ist 2019 mit 100 034 Verträgen im Neugeschäft im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 81,1 Prozent gewachsen (2018: 55 227 Neuverträge). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem Krankenzusatzversicherungsgeschäft, mit 90 381 neuen Verträgen. In der Sachversicherungssparte mit insgesamt 9 653 Neuverträgen haben Tierversicherungen, die seit Mitte Mai durch ProSiebenSat1 Digital vermarktet werden, signifikant zum Wachstum beigetragen.

Das gesamte neu generierte Prämienvolumen stieg um 69,4 Prozent auf 29,9 Millionen Euro (2018: 17,6 Millionen Euro). Im Bereich Krankenzusatzversicherungen lag das Wachstum gemessen am Beitragsvolumen bei 58,8 Prozent, im Bereich Sachversicherungen sogar bei 686,0 Prozent. Sachversicherungen machten somit im Gesamtjahr rund 8 Prozent des Neugeschäfts im Beitragsvolumen und, wie geplant, rund 10 Prozent in den Vertragsstückzahlen aus (30. September 2019: rund 7 Prozent beziehungsweise 8 Prozent).

Als Resultat erhöhte sich der Gesamtversicherungsbestand zum Ende des Jahres um 13,0 Prozent auf rund 514 000 Verträge (2018: rund 455 000 Verträge). Darin enthalten sind 44 182 Verträge aus dem nicht mehr zum Kern-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

geschäft der DFV gehörenden Elektronikversicherungsgeschäfts. Ohne Berücksichtigung dieser technischen Versicherungen wuchs der Vertragsbestand 2019 im Kerngeschäft um 17,8 Prozent. Die Bestandsbeiträge erhöhten sich zum 31. Dezember 2019 um 33,7 Prozent auf 101,2 Millionen Euro (Ende 2018: 75,7 Millionen Euro).

Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen 2019 um 36,7 Prozent auf 90,9 Millionen Euro, wobei sich vor allem der Zuwachs im Kranken- und Pflegeversicherungsgeschäft mit einem Plus von 37,2 Prozent auf 85,0 Millionen Euro auswirkt. Im Sachversicherungsgeschäft, zu dem auch die neuen Tierversicherungen zählen, legten die gebuchten Bruttobeiträge um 29,4 Prozent auf 5,9 Millionen Euro zu. Die Combined Ratio (Schaden-Kosten-Quote) lag 2019 aufgrund der gestiegenen Vertriebsausgaben bei 102,6 Prozent (2018: 98,0 Prozent). Die Schadenquote erhöhte sich im Vorjahresvergleich auf 60,5 Prozent (2018: 56,0 Prozent).

Revolut sammelt 500 Millionen US-Dollar ein

Das britische Fintech Revolut hat bei seiner jüngsten Finanzierungsrunde 500 Millionen Dollar eingesammelt. Damit steigt die Bewertung der Smartphone-Bank auf 5,5 Milliarden Dollar, wie das Unternehmen mitteilt. Revolut hat seit seinem Start 2015 mehr als zehn Millionen Kunden gewonnen. Mit dem frischen Geld will man die Expansion in Europa weiter vorantreiben und neue Produkte anbieten sowie den Service verbessern. Für 2020 ist auch die Expansion auf den US-Markt geplant.

Iwoca erhält 100 Millionen Euro für Kredite

Das auf die Finanzierung kleiner Unternehmen spezialisierte Frankfurter Fintech Iwoca erhält 100 Millionen Euro zur Finanzierung neuer Darlehen von Insight Investment. Das Unternehmen will das neue Kapital dazu verwenden, mehreren tausend Selbstständigen und kleinen Unternehmen in Deutschland zügigen Zugang zu Krediten zu ermöglichen. Mit diesem Investment hat Iwoca insgesamt über eine halbe Milliarde Euro an Beteiligungs- und Fremdkapital für Kredite in Deutschland und Großbritannien eingesammelt. Das Geschäftsmodell von Iwoca ist besonders auf kleinste Unternehmensgrößen spezialisiert. Der gesamte Kreditprozess wurde auf das Geschäftsmodell von Selbstständigen und kleinen Unternehmen zugeschnitten

Vier Millionen Euro für Inkasso-Fintech Receeve

Das Hamburger Fintech Receeve hat von Mangrove Capital Partners und Speedinvest vier Millionen Euro erhalten, um die europäische Schuldendienstbranche digital umzuwandeln. Die vorangegangene Pre-Seed-Finanzierung brachte dem Unternehmen eine Million Euro von Seedcamp und anderen Angel-Investoren ein. Das 2019 gegründete Fintech Receeve bietet eine digitale Schuldendienstplattform, die das Inkasso zu einem Teil der Kundendienststrategie machen soll. Unternehmen können mit ihren Kunden digital und auf jedem beliebigen Gerät kommunizieren. Die Kunden haben dabei die Möglichkeit, ihre Angelegenheiten selbst zu verwalten. Für die Unternehmen sollen so die Kosten sinken und die Einziehungsraten steigen.

Insurtech Hub Munich startet Collab Initiative

Der Insurtech Hub Munich hat eine „Collab Initiative" gestartet, die neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen etablierten Versicherungsunternehmen und Tech-Scale-ups eröffnen soll. Der Begriff bezeichnet Startups, die bereits ein Produkt oder eine Dienstleistung am Markt etabliert haben und erfolgreich mit Firmenkunden zusammenarbeiten. Zum Start der „Collab Initiative" im Februar konnten Vertreter der Mitgliedsunternehmen zwanzig vom ITHM ausgewählte Scale-ups in Pitch-Sessions kennenlernen. Der Insurtech Hub will seinen Mitgliedern damit Zugriff auf neue Geschäftsmodelle und innovative Technologien eröffnen, die sofort einsatzbereit sind und umgehend in die Unternehmensprozesse integriert werden können.

Der Insurtech Hub Munich tritt dabei als Vermittler auf und begleitet beide Seiten während der Kennenlernphase, bei der Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle wie auch nach dem Ende des auf wenige Wochen angelegten „Collab"-Programms.

Moneyfarm verwaltet über eine Milliarde Euro

Der digitale Vermögensverwalter Moneyfarm hat die Eine-Milliarde-Euro-Marke an verwaltetem Vermögen überschritten. Bereits im Vorjahr hatte es sich auf 976 Millionen Euro verdoppelt. Über die Märkte Italien, Großbritannien und Deutschland verteilt, konnte das Unternehmen bisher über 42 000 Kunden an sich binden. In Deutschland kooperiert Moneyfarm mit Allianz Global Investors, in Italien mit der Poste Italiane. Durch die Zusammenarbeit mit etablierten Partnern erhofft sich Moneyfarm weiteres Wachstum.

VdK schließt Gründungsphase ab

Der Vorstand des Verbandes deutscher Kreditplattformen (VdK) hat die Ausschüsse für Rechtsfragen & Europa, Risiko- & Compliance-Management sowie Kommunikation ins Leben gerufen. Damit ist die Gründungsphase des Verbandes abgeschlossen und die inhaltliche Arbeit beginnt.

Eine wichtige Aufgabe ist die konsequente Pflege der Verbandsgrundsätze und Verhaltensregeln, die von den Gründungsmitgliedern verabschiedet wurden. Damit sollen branchenweit einheitliche Qualitätsstandards für Betreiber von Kreditplattformen geschaffen werden. „Die Gremienarbeit ist ein wichtiges Element in unserer Strategie, den Verband gegenüber Politik, Aufsicht und Öffentlichkeit als kompetenten Ansprechpartner zu präsentieren", so Constantin Fabricius, Geschäftsführer des VdK.

Commerzbank und Optiopay mit Gutschein-Plattform

Die Commerzbank und Optiopay haben gemeinsam eine Online-Gutscheinplattform realisiert. Die Plattform Commerzbankhilft.de, auf der Unternehmen für sie kostenfrei Gutscheine für ihre Produkte und Leistungen zum Verkauf anbieten können, soll Unternehmen helfen, trotz geschlossener Geschäfte Liquidität zu sichern.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH