Fintech NEWS

Aus Deposit Solutions und Raisin wird Raisin DS

Die beiden deutschen Fintechs Deposit Solutions und Raisin haben am 25. Juni den Abschluss ihrer Fusion bekannt gegeben. Nach über einem Jahr Vorbereitung bilden die Firmen gemeinsam Raisin DS. Zusammen kooperieren sie mit rund 400 Banken und Finanzdienstleistern aus über 30 Ländern. Beide Fintechs sind in Europa und den USA aktiv.

Die Managementteams beider Unternehmen nehmen Schlüsselpositionen bei Raisin DS ein und gestalten die Zukunft der Firma gemeinsam. Ebenso leiten beide CEOs – Dr. Tamaz Georgadze und Dr. Tim Sievers – Raisin DS zunächst zusammen als Co-CEOs. Zum Jahresende wechselt Dr. Tim Sievers in das Advisory Board von Raisin DS.

Qonto eröffnet Büros in Berlin, Barcelona und Mailand

Das in Paris ansässige Fintech Qonto hat Mitte Juni Büros in Barcelona, Mailand und Berlin eröffnet. Das Deutschlandbüro in Berlin wird von Country Manager DACH Torben Rabe geleitet. Bis 2023 sollen 100 Mitarbeiter für den deutschen Markt eingestellt werden.

Volksbank Bielefeld-Gütersloh kooperiert mit Creditshelf

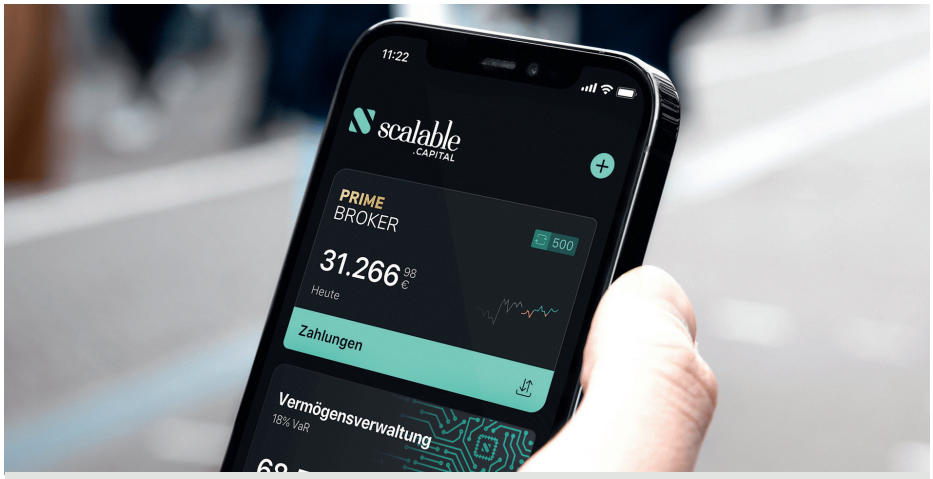
Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh erweitert ihr Produktportfolio um das digitale Kreditangebot der Mittelstandsfinanzierungplattform Creditshelf AG, Frankfurt am Main. Mit der neuen Kooperation ist die Plattform neben dem Privatbanken- und Sparkassenbereich jetzt auch bei den Genossenschaftsbanken vertreten. Erst am 22. April hatte die Creditshelf eine Kooperation mit der Sparkasse Bremen bekannt gegeben, nachdem Mitte April die bestehende Kooperation mit der Commerzbank erweitert worden war.

Sparda-Bank Nürnberg startet digitalen Versicherungsmanager

Die Sparda-Bank Nürnberg hat einen in Kooperation mit dem Verbundpartner DEVK und dem Fintech Moneymeets entwickelten digitalen Versicherungsmanager gestartet. Bereits 2017 hatte die Bank mit „MeinInvest" ein digitales Finanzmanagement-Programm auf den Markt gebracht.

Über die Check-Funktion beim digitalen Versicherungsmanager können die Kunden ihre bestehenden Verträge regelmäßig in Hinblick auf Preis und Leistung überprüfen und bewerten – egal, bei welchem Anbieter sie abgeschlossen wurden. Mithilfe des integrierten Tarif-Assistenten finden sie die für sie besten Tarife – und können neue Versicherungen online abschließen. Dabei werden Tarife von über 160 Versicherungen anhand von bis zu 200 einzelnen Leistungskriterien miteinander verglichen.

Gestartet ist der digitale Versicherungsmanager von Moneymeets im Mai 2018. Bei der Sparda-Bank West ist er bereits seit April 2020 im Einsatz. Die Düsseldorfer hatten im vergangenen Jahr den Rollout aufgrund der Corona-Pandemie um einige Monate vorgezogen.



Tencent beteiligt sich an Scalable

Der digitale Vermögensverwalter Scalable hat eine Serie-E-Finanzierung in Höhe von 150 Millionen Euro abgeschlossen. Damit steigt das bislang eingesammelte Gesamtkapital auf über 260 Millionen Euro. Bestehende Investoren, zu denen seit Juni 2017 unter anderem Blackrock gehört, haben sich erneut beteiligt. Angeführt wurde die Runde von Tencent, Chinas führendem Technologieunternehmen, das unter anderem hinter dem Messaging-Dienst Wechat steht. Bereits im Frühjahr 2018 hatte sich Tencent an der Neobank N26 beteiligt.

Das neue Kapital soll verwendet werden, um das europäische Wachstum von Scalable Capital zu beschleunigen und den Aufbau eines ganzheitlichen digitalen Vermögensverwaltungs- und Brokerage-Angebots fortzusetzen. Scalable Capital wurde 2014 gegründet und startete im Februar 2016 die digitale Vermögensverwaltung. Im Juni 2020 hatte das Unternehmen einen Neobroker mit einer Handelsflatrate gestartet, die alle übrigen Kosten wie Depotgebühren, Börsengebühren, Fremdkostenpauschalen oder Ausgabeaufschläge ersetzt. Mehr als die Hälfte des Kundenvermögens im Brokerage ist in mehr als 1 500 auf der Plattform verfügbare ETFs investiert, der Rest verteilt sich auf rund 4 000 Aktien und 2 000 Fonds.

Die Kundenzahl gibt das Unternehmen mit mehr als einer Viertelmillion an, das Kundenvermögen auf der Plattform mit mehr als 4 Milliarden Euro. „Wer an Geldanlage denkt, soll an Scalable Capital denken – egal ob über unseren Broker oder unsere Vermögensverwaltung", sagt Erik Podzuweit, Co-CEO und Mitgründer von Scalable Capital.

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

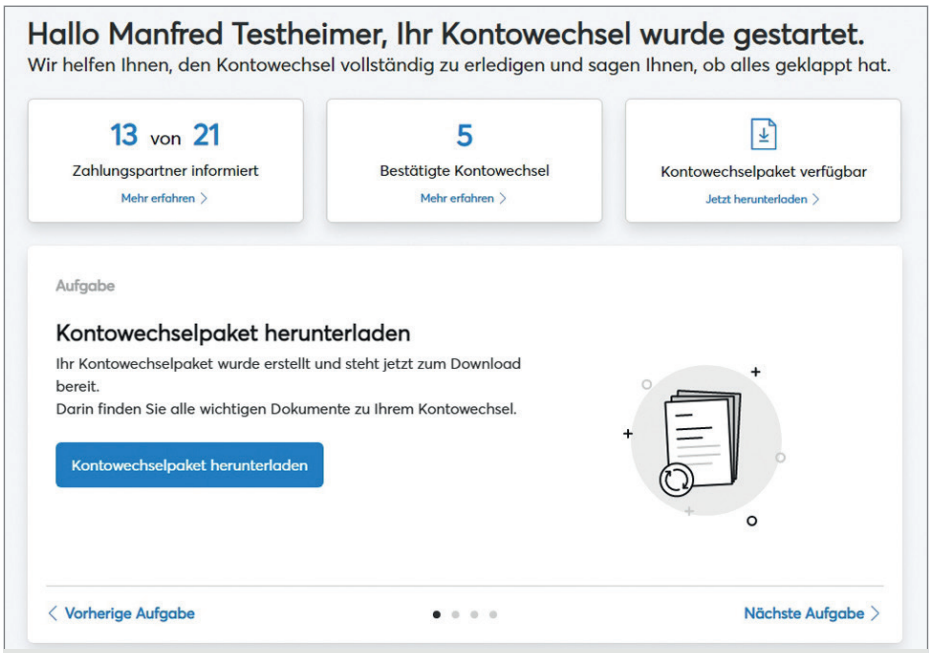
Schweizer Fintech Yokoy startet in Deutschland

Das Züricher Ausgaben-Management-Unternehmen Yokoy expandiert in den deutschen Markt. Anfang Juni wurde ein Büro in München eröffnet, das von Ben Bauer als Country Manager Germany geleitet wird.

Das 2019 in der Schweiz gestartete Unternehmen Yokoy nutzt Künstliche Intelligenz, um das Ausgaben-Management von Betrieben vollständig zu digitalisieren und zu automatisieren. Aus dem anfänglichen Spesentool ist mittlerweile eine umfassende Ausgaben-Management-Lösung geworden, die neben der Behandlung von Spesen auch die Bearbeitung von Lieferantenrechnungen erlaubt. Dabei analysiert die Künstliche Intelligenz automatisch alle Einzelheiten einer Rechnung und sorgt dafür, dass Bestellungen, Rechnungen und Lieferanten korrekt miteinander verknüpft und den richtigen Kostenstellen zugeordnet werden.

Entdeckt die Software etwa Abweichungen von den Vorgaben, bezieht sie die zuständigen Instanzen ein. Der Prozess der Genehmigungen lässt sich innerhalb der Software an firmenspezifische Besonderheiten anpassen.

Die Software-Komponenten für die Verarbeitung von Lieferantenrechnungen oder Spesen sind Teil einer Cloud-basierten Software-Plattform, die firmeninterne Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP) einbindet. Beim Informationsaustausch werden gängige Schnittstellen unterstützt. Die Produkte wichtiger ERP-Anbieter – SAP, Datev, MS Dynamics und andere – können integriert werden. Die verschiedenen Module können einzeln oder als Gesamtpaket lizenziert werden. Im Herbst soll die Software von Yokoy in ganz Europa durch physische und virtuelle Firmenkreditkarten ergänzt werden.



Fino startet „Wechselstatus"

Das Berliner Kontowechsel-Fintech Fino hat seinen neuen Kontowechselservice mit einem Status-Modul ergänzt. Hierüber können Neukunden 90 Tage lang den Fortschritt in der Erledigung aller Aufgaben verfolgen. Zugleich haben Finanzdienstleister die Möglichkeit, Informationen zu angebotenen Produkten einzublenden und somit zusätzliche Vertriebsimpulse für ihre Berater zu setzen. Der sogenannte „Wechselstatus" knüpft unmittelbar an den Kontowechselservice an, mit dem Banken und Sparkassen ihren Neukunden im eigenen Erscheinungsbild den Umzug zu ihnen so einfach wie möglich gestalten können. Dazu melden sich Kunden in ihrem bisherigen Onlinebanking-System an. Fino ruft die dortigen Umsätze ab und identifiziert in Echtzeit sämtliche Zahlungspartner. Anschließend kann der Kunde durch Klicken auswählen, welche davon automatisch informiert werden sollen. Der Wechselstatus gibt Neukunden dabei jederzeit einen Überblick über den aktuellen Stand. Zusätzlich generiert Fino Vorlagen, wenn Zahlungspartner nicht direkt informiert werden können, etwa weil die Adresse unbekannt ist oder Provider die Kundenkommunikation über Online-Portale pflegen.

Kunden müssen sich lediglich in die Bank-Anwendung einloggen, um nachzuvollziehen, welche Zahlungspartner die neue Bankverbindung bereits verwenden und bei welchen eine Bestätigung noch aussteht. Die Dokumente zum Kontowechsel, die bisher per E-Mail verschickt wurden, sind auf der Plattform hinterlegt. Nach Abschluss aller Schritte kann der Kunde sein altes Konto direkt kündigen. Fino versendet die Kündigung automatisch.

Die neue Bank kann im Wechselstatus Empfehlungen zu weiterführenden Produkten wie etwa einer Kreditkarte oder ein Depot noch prominenter als bisher anzeigen.

Labest gewinnt Partner für die europäische Expansion

Das Hamburger Fintech Labest, ein SaaS-Provider für digitales Risikomonitoring, hat die französische Auriga International als Partner für seine europäische Expansion gewonnen. Die in der Warenlagerbesicherung tätige Auriga International will Labest Online zur digitalen Kontrolle und Bewertung von Warenlagern für ihre internationalen Kunden nutzen. Das seit 2017 von Labest entwickelte Software-as-a-Service (SaaS)-Tool ermöglicht Banken und anderen Kreditgebern eine Echtzeit-Einsicht in die Lagerbestände ihrer Kreditnehmer. Gleichzeitig verknüpft es die Lagerbestände mit tagesaktuellen Marktwerten und ermittelt so in Echtzeit den Wert eines Warenlagers. Kreditgeber erhalten mehr Transparenz, können die Lagerbestände als verlässliche Sicherheit beleihen und ihre Risikokosten reduzieren. Unternehmer können ihr Umlaufkapital in den Warenlagern so als eigene Sicherheit für Kredite hinterlegen und die Kreditkosten reduzieren.

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

Dank der Kooperation mit Auxiga will Labest nun neben Deutschland und Österreich neue Märkte wie Frankreich, Benelux, Großbritannien und Irland erschließen.

Comeco gewinnt Partner im Ausland

Die Comeco GmbH, Anbieter und Entwickler der Finanz-App Teo, hat einen ersten im Ausland ansässigen Partner für den Lifestyle-Bereich der App gewonnen: Pur Südtirol, mit Hauptsitz in Lana (Südtirol), einen Anbieter regional erzeugter Produkte von Südtiroler Bauern und Manufakturen. Um in Deutschland neue Kunden auf dem digitalen Weg zu gewinnen, bietet das Unternehmen sein Angebot zu Sonderkonditionen auf der Plattform Teo an.

Deutsche Börse übernimmt Crypto Finance AG

Die Deutsche Börse erwirbt eine Zwei-Drittel-Mehrheit an der 2017 gegründeten Crypto Finance AG, Zug, die institutionellen und professionellen Kunden den Handel, die Verwahrung und die Anlage in digitale Assets anbietet. Abhängig von regulatorischen Genehmigungen wird damit gerechnet, dass die Transaktion, bis im vierten Quartal 2021 abgeschlossen sein wird.

Durch die Übernahme will die Deutsche Börse einen direkten Einstiegspunkt für Investitionen im Bereich digitaler Assets, einschließlich Nachhandelsdienstleistungen wie der Verwahrung schaffen. Als Teil der Deutschen Börse soll Crypto Finance das Geschäft mit digitalen Assets weiter skalieren und das Angebot an Dienstleistungen erweitern. Ferner plant die Deutsche Börse, das Angebot von Crypto Finance über ihre etablierten Plattformen für Teilnehmer zugänglich zu machen. Ziel ist der Aufbau eines neutralen, transparenten und hoch skalierbaren Digital-Asset-Ökosystems unter europäischer Regulierung.

Coindex mit Plattform für indexbasierte Kryptosparpläne

Die Sutor Bank baut ihre Aktivitäten als Krypto-as-a-Service-Anbieter weiter aus. Ihr neuer Partner Coindex startet mit einer Plattform für indexbasierte und individuelle Kryptowerte-Sparpläne. Das Angebot richtet sich erstmals explizit an passive Anleger, die das Rendite- und Diversifikationspotenzial des Kryptomarkts ohne großen Aufwand nutzen möchten.

Auf der Plattform können Anleger zwischen indexbasierten und individuellen Portfolios wählen. Als Kryptowerte stehen zum Marktstart Bitcoin, Ethereum, XRP, Chainlink, Stellar, Eos, Litecoin und Bitcoin Cash für die Portfolios zur Verfügung. In den individuellen Portfolios können Nutzer diese Kryptowerte selbst miteinander kombinieren. Das indexbasierte Portfolio orientiert sich am cdx-Kryptoindex, der algorithmisch und zu 100 Prozent passiv-datengetrieben den globalen Kryptomarkt abbildet. Die Kryptowerte werden anhand der Kriterien Marktkapitalisierung, Handelsvolumen, Liquidität, Stabilität und Performance regelmäßig neu gewichtet.

Zukünftig sollen Kunden die Möglichkeit haben, in Portfolios zu investieren, die vollständig die verschiedenen Versionen des cdx abbilden. Zum Start stehen dafür aus technischen Gründen noch nicht alle notwendigen Kryptowerte zur Verfügung. Die Zusammensetzung des Start-Indexes, der zwei Drittel des Marktes abbildet, ist wie die Entwicklung der weiteren Indizes auf der Website coindex.de veröffentlicht.

Ein Sparplan kann für alle Portfolios sowie für einzelne Kryptowerte konfiguriert werden. Investments sind bereits ab 1 Euro möglich. Wird ein Sparplan für ein individuelles oder indexbasiertes Portfolio ausgewählt, muss der Anleger sich nicht um die Verteilung des Sparbetrags auf die verschiedenen Kryptowerte kümmern. Die Anlagesumme wird per Lastschrift eingezogen und gemäß der gewählten individuellen oder indexbasierten Verteilung investiert. Dank der Kooperation mit der Sutor Bank werden die Kryptowerte bei deutschen Banken erworben und verwahrt (Bankhaus von der Heydt).

Coindex ist der dritte Partner, der auf Basis der Krypto-as-a-Service-Plattform der Sutor Bank sein Geschäftsmodell realisiert. Der Neobroker Justtrade wickelt darüber bereits seinen Kryptowerte-Handel ab, das Kryptotech Spot9 baut aktuell sein Bitcoin- und Ether-Geldautomaten-Netzwerk auf der Plattform auf.

Deutsche Familienversicherung in Österreich gestartet

Die DFV Deutsche Familienversicherung hat am 30. Juni den Markteintritt in Österreich bekannt geben. Der Marktstart erfolgte mit dem Vertrieb von Tierkrankenversicherungen für Hunde und Katzen. Spätestens zum 1. September 2021 soll die in Deutschland bestehende Partnerschaft mit ProSiebenSat.1 Digital auf Österreich übertragen werden. Dann wird die Tierkrankenversicherung auch auf den TV- und Online-Kanälen der Sendergruppe in Österreich vertrieben. Die Vermarktung erfolgt, nach deutschem Vorbild, unter der Marke „Petprotect".

Das Insurtech-Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main betrachtet den Eintritt in den österreichischen Markt ein Testfeld für zusätzliche internationale Expansionspläne. Funktioniert der Markteintritt in Österreich, will das Unternehmen in weitere europäische Nachbarländer expandieren. Gleichzeitig mit dem Marktstart in Österreich hat das Unternehmen in Deutschland ein neues Kombiprodukt auf den Markt gebracht, bestehend aus einer Unfall-, Hausrat/Glas-, Privathaftpflicht- und Verkehrsrechtsschutzversicherung mit einer „Beitrags-Flatrate".

Die DFV kann auch zwei namhafte Kooperationspartner melden. Seit dem 1. Juni ist die Haspa neuer Vertriebspartner bei Tierkrankenversicherungen für Hunde und Katzen. Die Haspa bietet das Produkt online an und bewirbt es auch in den Filialen.

Als weiteren Partner hat das Unternehmen den Discounter Lidl gewonnen. Bereits im zweiten Halbjahr 2020 wurden im Rahmen eines Pilotprojekts der „DFV-Zahn Schutz" und der „DFV-Tierkrankenschutz" in der Lidl-Plus-App beworben. 2021 wird diese Kooperation erweitert. In sechs Zeitfenstern zu je vier Wochen werden verschiedene Produkte abwechselnd in der Lidl-Plus-App unter „Partnervorteile" vermarktet und auch über die Website des Discounters vertreiben. Für 2021 plant die Deutsche Familienversicherung weiterhin, 30 Millionen Euro in Vertriebsaktivitäten zu investieren und somit Neugeschäft in Höhe von 30 Millionen Euro zu generieren beziehungsweise die gebuchten Bruttobeiträge erneut um rund 25 Prozent zu steigern.

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