



Bild: Shutterstock / buffaloboy

Finanz-Start-ups

Fintechs revolutionieren das Finanzwesen

Start-ups mischen mit neuen digitalen Technologien und Produkten die Finanzbranche auf.

Ende September 2018 flog das Gründungsmitglied Commerzbank aus dem Börsenindex DAX. Ersetzt wurde die Traditionsbank durch den 1999 gegründeten Online-Zahlungsabwickler Wirecard aus Aschheim bei München. Denn Wirecard hatte die Commerzbank beim Börsenwert weit hinter sich gelassen. Eine kleine Sensation.

„Der Erfolg von Wirecard ist ein tolles Signal für die Fintech-Branche. Fintech ist längst keine Nische mehr, sondern eine extrem schnell wachsende Industrie. In der Fintech-Szene passiert aktuell so viel, dass man schnell den Überblick verliert“, sagt Miriam Wohlfarth, Geschäftsführerin und Mitgründerin des Fintechs Ratepay, einem Anbieter von Payment-Lösungen für den Online-Handel, und eine der wichtigsten Influencerinnen der Fintech-Szene.

Das steckt hinter Fintechs

Doch was sind Fintechs eigentlich? Während Deutsche Bank Research im Whitepaper „German FinTechs on the rise“ von rund 700 deutschen Fintechs ausgeht, zählen Miriam Wohlfarth und auch Christopher Schmitz von Ernst & Young rund 350 Unternehmen zu dieser Kategorie. Wir halten uns hier an eine Definition auf der Website der BaFin, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Dort heißt es: „Als Kombination aus den Worten ‚Financial Services‘ und ‚Technology‘ versteht man unter Fintechs gemeinhin junge Unternehmen, die mit Hilfe technologiebasierter Systeme spezialisierte und besonders kundenorientierte Finanzdienstleistungen anbieten.“ Fintechs sind also technologiegetriebene Firmen, die digitale Finanzprodukte entwickeln, meist als Start-up.

Sie sind in Deutschland in sehr unterschiedlichen Bereichen aktiv mit Services in Bereichen wie Zahlungsverkehr, Vermögensbildung, Banking, Kreditwesen, Factoring oder E-Commerce, sowohl B2C als auch B2B. „Anfangs konzentrierten sich viele Fintechs auf die Entwicklung von Apps. Mittlerweile ist aber die technische Kopplung von Fintech-Plattformen an die Systeme der etablierten Finanzdienstleister in den Fokus gerückt. Fintechs treten immer häufiger als Dienstleister und Partner statt als Konkurrenten von Banken auf“, erklärt Peter Kleinschmidt, Partner bei PwC Deutschland. Laut DB Research kooperierten 2017 schon fast 90 Prozent der deutschen Banken mit Fintechs oder planten das.

Der Fintech-Boom

DB Research zufolge stieg die Zahl der Fintech-Firmen in den vergangenen zehn Jahren jährlich um etwa 33 Prozent, obwohl viele dieser Start-ups auch schon wieder Geschichte sind. So meldeten etwa im August 2018 binnen einer Woche die beiden P2P-Zahlungsanbieter Lendstar und Cringle Insolvenz an. Mit den Apps dieser Firmen lassen sich Geldbeträge an Freunde oder die Familie verschicken.

„Die Geschäftsmodelle vieler kleinerer Fintechs funktionieren nicht. Ich denke, der Markt wird sich künftig weiter konsolidieren, sei es durch Börsengänge, große Investitionen und Zusammenschlüsse. Hier wird sich dann wahrscheinlich die Spreu vom Weizen trennen. Das schafft aber auch Raum für echte Innovationen, von denen am Ende alle profitieren“, erklärt Miriam Wohlfarth.

Denn der Markt für Fintechs boomt – hierzulande und weltweit. Ein Indikator dafür sind die Investments. Laut KPMG flossen im ersten Halbjahr 2018 57,9 Milliarden Dollar in Fintechs. Damit wurde bereits die Summe des gesamten vergangenen Jahres (38,1 Milliarden Dollar) übertroffen.

Von der Attraktivität der Szene profitieren auch deutsche Fintechs. Das Berliner Start-up Demico sammelte 12 Millionen Euro ein, der Kreditvermittler Smava erhielt 54 Millionen



Digitaler Makler: Clark verspricht Kunden, dass sie über seine Plattform alles in puncto Versicherungen erledigen können.

Euro, bei der Smartphone-Bank N26, dem wohl heißesten deutschen Fintech, waren es sogar 130 Millionen Euro, auch von internationalen Investoren. Insgesamt sammelten die deutschen Fintechs im ersten Halbjahr 376 Millionen Euro an Risikokapital ein. Das geht aus einer Auswertung der Strategieberatung LSP Digital hervor, die Statista veröffentlicht hat. Damit liegen sie hinter den Start-ups der Automobilbranche (564 Millionen Euro) auf dem zweiten Platz, noch vor den Firmen aus dem Gesundheitswesen (305 Millionen Euro).



Quelle: DB Research

Trend zur Plattformbank

Neben der Anziehungskraft für Geldgeber sieht Miriam Wohlfarth auch bei den Fintechs den Trend zu Plattformökonomie: „Die Bank der Zukunft bietet ein digitales finanzielles Zuhause als zentrale Anlaufstelle für Finanzgeschäfte aller Art mit einfachen Prozessen. Auch Wirecard könnte sich mit seiner Banklizenz dazu entwickeln.“

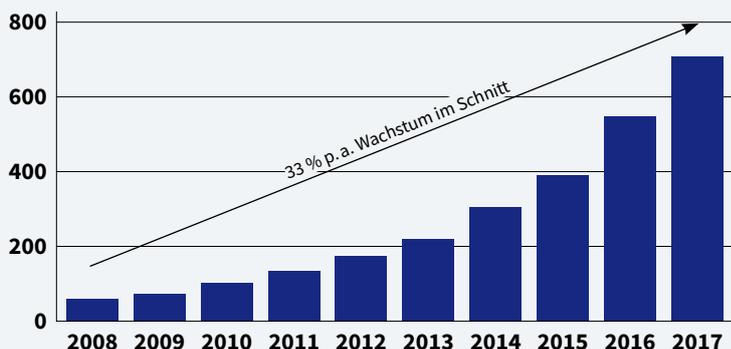
Für die Blockchain erwartet Wohlfarth zwar eine Rolle als zentrale Technologie, aber eher im Hintergrund, „wenn digitales Geld von A nach B fließt“. Ein weiterer Trend ist für sie die Datenanalyse mit Künstlicher Intelligenz. Die sei bereits jetzt in vielen Anwendungsfällen in der ganzen Wertschöpfungskette der Finanzbranche im Einsatz, vom Ermitteln des Anlagetyps per Robo Advisor über automatisierte Kreditentscheidungen bis hin zum Kundenservice, so Wohlfarth. „Einige Banken setzen KI schon in den Bereichen Compliance und Risiko sehr erfolgreich ein. Wo sich bislang noch unzählige Mitarbeiter abmühen, kann KI in Echtzeit und über alle Geschäftsbereiche hinweg komplexe Regeln entwickeln und anwenden.“

Gute Voraussetzungen

Insgesamt haben sich die Rahmenbedingungen für Fintechs positiv entwickelt. „Wir sehen viele sehr aktive Venture-Capital-Gesellschaften, Banken, Versicherungen und Asset-Manager – alles potenzielle Finanziers junger Start-ups. Auch die öffentliche Hand ist ►

Fintech-Start-ups in Deutschland

Boom in der Finanzbranche: Die Zahl der Fintech-Firmen stieg in den vergangenen zehn Jahren jährlich um etwa 33 Prozent.



com! professional 12/18

Quellen: DB Research, Bundesministerium für Finanzen

Interview

„Deutsche Fintechs haben großes Potenzial“

Christopher Schmitz ist Partner bei der Beratungsgesellschaft Ernst & Young und Leiter der E&Y-Abteilung Fintech-Practice. Im Interview mit com! professional analysiert er die Lage der Fintechs in Deutschland und beschreibt wichtige Trends.

com! professional: Die Angaben zur Anzahl der deutschen Fintechs variieren enorm. Die Zahlen reichen von knapp über 300 Fintechs bis fast 700. Wie viele Fintechs zählt Ernst & Young?

Schmitz: Etwas mehr als 300. Grundsätzlich definieren wir sie als technologiegetriebene Firmen, die digitale Finanzprodukte entwickeln. Eine Teilgruppe sind Insurtechs, die Services an Versicherungen richten. Zu Fintechs zählen wir nicht – im Gegensatz zu anderen Analysten – Start-ups, die sich etwa um die Abwicklung von Rechnungen kümmern, sowie Firmen, die seit zehn Jahren auf dem Markt sind.

com! professional: Wie ist die Lage der deutschen Fintechs?

Schmitz: Sie entwickeln sich grundsätzlich positiv, der Fintech-Markt wächst kontinuierlich. Nach dem E-Commerce-Sektor konnte der deutsche Fintech-Sektor zuletzt die höchsten Wagniskapitalinvestitionen für sich verzeichnen. Das Wachstum lag bei knapp 20 Prozent. Dabei hat sich in den letzten zwölf Monaten nicht die reine Zahl der Investments erhöht, dafür aber das Volumen der einzelnen Investments.

com! professional: Wo stehen die deutschen Fintechs im internationalen Vergleich?

Schmitz: Sie stehen natürlich im Wettbewerb mit Fintechs aus Hochburgen wie dem Silicon Valley, Singapur, London oder Tel

„Insurtechs sind ein sehr dynamischer Markt mit großem Potenzial bei Themen wie Sensorik, Fitness-Tracking oder Telematik-Tarifen.“

Aviv und haben aufgeholt. Führend ist Berlin, weitere Hotspots sind Frankfurt und München. Die hiesige Fintech-Landschaft ist deutlich gereift. Die Firmen kooperieren zunehmend untereinander und bauen eigene Ökosysteme rund um ihre Kernprodukte auf. Daher finden die Fintechs mittlerweile auch internationale Geldgeber, etwa Tencent bei N26. Auch ausländische Fintechs kommen zu uns. Im aktuellen Jahrgang der EY Start-up Academy ist auch eine indische Firma dabei.

com! professional: Welche Gebiete beackern Fintechs?

Schmitz: Am Anfang ging es vor allem um Payment-Lösungen für den digitalen Zahlungsverkehr, dann um Investment, Stich-

wort Robo Advisor, oder Neo-Banken wie N26 oder Solarisbank. Ursprünglich wollten viele Fintechs selbst im B2C-Bereich Endkunden akquirieren. Das ist aber sehr aufwendig und schwer. Daher haben die meisten Fintechs ihre Strategie verändert und sich eher zu Technologie-Dienstleistern für Banken und Versicherungen entwickelt, sprich es ging von B2C zu B2B-to-C. Sie unterstützen Banken, Kunden bessere Produkte zu bieten.

com! professional: Wie halten Sie von Insurtechs und Blockchain?

Schmitz: Insurtechs sind ein sehr dynamischer Markt mit großem Potenzial bei Themen wie Sensorik, Fitness-Tracking oder Telematik-Tarifen. Start-ups wie Clark optimieren Versicherungen, und die Allianz investiert in Drohnen-Start-ups, um weit in der Zukunft möglicherweise die dezentrale Auslieferung von Paketen zu versichern. Die Blockchain ist ein interessantes Technologie-Thema mit viel Potenzial, um Geschäftsmodelle zu verändern und Mehrwerte zu schaffen, insbesondere um die Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Transaktionen zu erhöhen. Aktuell sehe ich aber noch kein Fintech, das hier schon Potenzial für ein Unicorn hat.

com! professional: Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für Fintechs in Deutschland?

Schmitz: Im Vergleich zu anderen Regionen und Ländern sind die regulatorischen Hürden höher, die öffentliche Förderung beim Thema Finanzierung ist schlechter. Es wird aber besser. Aus meiner Sicht muss die Regierung die Bürokratie abbauen, etwa beim Gründungsaufwand oder beim Arbeitsrecht, sowie an steuerlichen Anreizen arbeiten, etwa an Abschreibungsmöglichkeiten für Investitionen in Start-ups. Zudem ist in Deutschland die Gründerkultur nur wenig ausgeprägt. Das gute wirtschaftliche Umfeld bietet wenig Anreiz zum Gründen, da gut ausgebildete IT-Spezialisten große Chancen auf eine attraktive Festanstellung haben. Und es gibt immer noch keine Kultur des Scheiterns.

Grundsätzlich bilden die Fintechs in Deutschland aber eine spannende, faszinierende Welt mit großem Potenzial. Fintechs leisten einen signifikanten Beitrag zur digitalen Transformation der Finanzbranche. Sie arbeiten als technische Dienstleister verstärkt mit Banken und Versicherungen zusammen und treiben Innovationen voran.



Bild: Ernst & Young

Christopher Schmitz

Partner bei der Beratungsgesellschaft Ernst & Young und Leiter der deutschen Fintech-Practice
www.ey.com/de



Developer Week 2019

24.-27. Juni 2019,
Messe Nürnberg



Save the
Date:

24.-27. Juni
2019

Themen 2019:

- .NET
- Agile/Scrum/DevOps
- Angular
- AR/VR/MR
- Artificial Intelligence/
Machine Learning
- BigData/Smart Data
- Cloud Development
- Container
- Cross Plattform
- Datenbanken
- Datenzugriff
- Frontend
Architecture
- Java
- JavaScript
- Middleware
- NewTech
- Produktion
- Refactoring
- Security
- Soft Skills
- Software
Craftsmanship
- Softwarearchitektur
- Softwarequalität
- Sprachen
- Testen
- User Interface
- User Experience
- Web Backend
- Xamarin

developer-week.de

#dwx19



DeveloperWeek

Veranstalter:

EBNER VERLAG



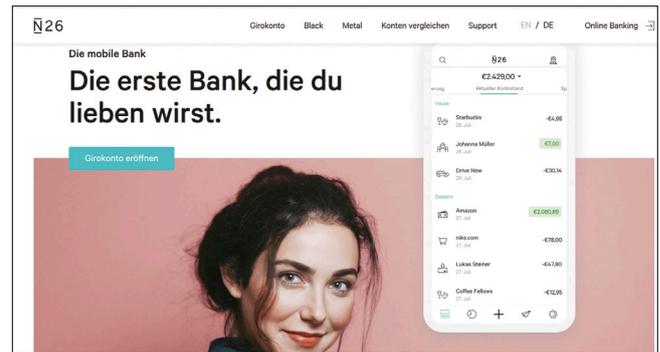
über die Förderbanken oder Projekte wie das Tech-Quartier in Frankfurt sehr engagiert“, konstatiert PwC-Mann Peter Kleinschmidt. „Im internationalen Vergleich haben es die deutschen Fintech-Unternehmen aber immer noch schwer. In Großbritannien etwa gibt es deutlich mehr steuerliche Vergünstigungen für Fintechs. Man muss fairerweise sagen, dass die regulatorischen Gegebenheiten in Deutschland im internationalen Vergleich komplex und eher streng sind.“

Miriam Wohlfarth sieht das positiv: „Grundsätzlich halte ich mehr Aufsicht und Regulierung in unserer Branche für gut, da sich damit das Vertrauen bei den Endkunden erhöht. Die BaFin, der deutsche Fintech-Wächter, hat sich in den vergangenen Jahren enorm weiterentwickelt, fördert Innovationen und berät die Unternehmen.“ Die Zeit sei günstig, um mit guten Ideen Erfolg zu haben. Klassischen Banken rät sie, zu Fintechs zu werden und Finanzen und Technologie zu vereinen. „Sie müssen Daten auswerten, um die Bedürfnisse ihrer Kunden zu kennen und die richtigen Produkte und Angebote zuschneiden zu können.“

Fintechs – eine Auswahl

Die folgenden Kurzporträts veranschaulichen das breite Spektrum der deutschen Fintech-Szene. Zwar ist die Auswahl subjektiv, doch stehen mit Clark, N26, IDnow, Raisin und Solarisbank fünf der Firmen auf der FinTech50, einer Liste wichtiger europäischer Anbieter, ausgewählt von einer Jury aus knapp 70 Experten der Branche.

Clark: Der digitale Makler verspricht seinen Kunden, dass sie online via PC oder Smartphone alles erledigen können, was mit Versicherungen zu tun hat: Policen abschließen, Tarife optimieren, Schadensmeldungen einreichen, Rat von Experten einholen. Derzeit deckt Clark das Angebot von rund 160 Versicherern ab. Für Vermittlungen erhält Clark Provisionen vom Anbieter. Seit der Gründung 2015 konnte Clark knapp 100.000 Kunden gewinnen, mittelfristig sollen es eine Million Kunden werden. Derzeit hat Clark rund 100 Mitarbeiter.



Mobile Banking: Die Smartphone-Bank N26 ist eines der bekanntesten deutschen Fintechs.

Clark hat eine Robo-Technologie entwickelt, die die Versicherungsverhältnisse analysiert und basierend auf der Lebenssituation des Nutzers Optimierungen und Sparpotenziale vorschlägt. Neben dem Endkundengeschäft richtet sich Clark auch an Versicherer und Banken, die die Technologie des Insurtechs als Whitelabel-Lösung nutzen können.

Clarks Ziel ist es, sein digitales Versicherungsmanagement als Standard in Europa zu etablieren. Dafür investiert das Unternehmen in den nächsten Monaten insbesondere in Technologie und Marketing, geht strategische Partnerschaften mit weiteren Banken und Versicherern ein und plant Akquisitionen. Die Mittel dafür sind vorhanden. Anfang 2018 sammelte Clark 29 Millionen Euro von Investoren ein.

Compeon: Das 2012 gegründete Compeon bezeichnet sich selbst als „führenden produkt- und anbieterunabhängigen Full-Service-Dienstleister für Mittelstandsfinanzierung in Deutschland“. Die digitale Plattform offeriert Unternehmen, Freiberuflern und Selbstständigen mit Hilfe von Fachberatern Finanzierungslösungen und verspricht die besten Konditionen bei Zins, Laufzeit, Eigenmitteln und Sicherheiten. Dazu arbeitet der Finanzdienstleister mit mehr als 220 etablierten

com!-professional-Event: FinTechWorld Conference

Die FinTechWorld Conference am 7. November in Frankfurt analysiert die derzeitige Marktsituation im Finanzbereich.

Die Digitalisierung verändert auch den traditionellen Finanzsektor massiv. Durch den Einsatz neuer Technologien und die innovative Nutzung von Daten bieten junge Fintech-Unternehmen hocheffiziente und einfache Finanzdienstleistungen, die die Märkte von Banken und Versicherungen erobern. Die angestammten Player drohen im Privatkunden- und Firmengeschäft zu austauschbaren Anbietern auf fremden Plattformen zu werden oder ganz zu verschwinden.

Die FinTechWorld Conference wird von com! professional veranstaltet. Sie zeigt, an welchen Stellen die Fintech-Unternehmen angreifen und welche Unternehmen mit welchen neuen Ansätzen erfolgreich sind.

Zahlreiche Top-Sprecher zeigen unter anderem, in welcher Weise zum Beispiel Künstliche Intelligenz die Möglichkeiten im



Banking-Sektor erweitert und wie die Blockchain Banking-Prozesse umgestaltet.

Die FinTechWorld Conference findet am 7. November im Rahmen der Digitalmesse Tech Week auf dem Frankfurter Messengelände statt. Die Teilnahme an der Konferenz kostet 500 Euro.

Programm und Tickets gibt es auf der Webseite www.fintechworld-conference.de.

Die neue EU-Zahlungsrichtlinie

Seit 13. Januar 2018 ist die EU-Zahlungsrichtlinie PSD2 (Payment Service Directive 2) in Kraft. Sie zwingt Banken dazu, „dritten Zahlungsdiensten“ über sichere Schnittstellen (APIs) Zugriff auf Konten und Daten ihrer Kunden zu ermöglichen – sofern der Kunde zustimmt. Damit können die Finanz-Apps der Fintechs über das Bankkonto Zahlungen im Auftrag des Kunden ausführen, auch Überweisungen sind ohne Einschalten des kontoführenden Instituts möglich. Die PSD2 bricht auf diese Weise das Monopol der Banken beim Zugriff auf Kontodaten. Das bietet Raum für viele neue digitale Services und Geschäftsmodelle. Denn wer weiß, wie viel Geld die Kunden auf ihrem Konto haben und wofür sie es ausgeben, kann ihnen einfach weitere Dienste anbieten.

Banken, Sparkassen und Finanzpartnern zusammen. Neben Krediten, Darlehen und Leasing werden auch Factoring und alternative Finanzierungen wie Mezzanine-Kapital, Einkaufs- und Projektfinanzierungen sowie Private Debt und Private Equity vermittelt. Im Geschäftsjahr 2017 wurden rund 5000 Finanzierungsanfragen auf dem Portal eingestellt mit einem Gesamtvolumen von rund 3,5 Milliarden Euro.

CRX Markets: Das Münchner Fintech CRX Markets ist ein Supply-Chain-Finance-Anbieter, also ein Marktplatz zur Finanzierung von Lieferanten. Investoren können dort verbriefte Lieferantenforderungen von Unternehmen erwerben. Dabei stellen Konzerne, zum Beispiel Lufthansa oder Nestlé, Rechnungen auf dem CRX-Portal bereit, die täglich mit der Warenlieferung einhergehen. CRX Markets bündelt die Forderungen (mindestens 125.000 Euro), verpackt sie in Wertpapiere und verkauft sie an Investoren.

Geld verdient wird dabei, weil die Lieferanten einen Abschlag dafür akzeptieren, dass sie ihr Geld sofort bekommen und nicht erst nach der üblichen Zahlungsfrist. Der Abschlag, meist unter 2 Prozent, garantiert wiederum den Gewinn der Investoren. Denn bei Fälligkeit begleicht der Konzern die Forderungen zu 100 Prozent. CRX Markets zeichnet sich durch einen sehr hohen Automatisierungsgrad aus und ist vollständig in das ERP-System der Kunden integriert.

Deposit Solutions: Mit 500 Millionen Euro sehr hoch bewertet ist Deposit Solutions, eine 2011 gegründete Open-Banking-Plattform für Einlagen, die Banken und Sparer aus ganz Europa verbindet. Das Fintech hat ein Portal für Banken geschaffen, über das diese auch Zinsprodukte von externen

Diese Services bieten Fintechs

- **Accounting:** Produkte zur Optimierung von Finanzprozessen für Unternehmen (zum Beispiel Buchhaltung, Controlling oder Rechnungswesen)
- **(Alternative) Finanzierung:** Angebot, Vermittlung und Optimierung von Finanzierungen und Krediten (zum Beispiel Crowdfunding, Crowdinvesting, Leasing oder Vergleichsplattformen)
- **APIs für Banking:** Fintechs, die als IT-Dienstleister vor allem Schnittstellen (APIs, Application Programming Interfaces) zur technischen Infrastruktur von Banken anbieten
- **Bitcoin/Blockchain:** Produkte und Dienstleistungen rund um Bitcoin, Blockchain oder verteilte Datenbanken (Distributed Ledger)
- **Identitätsmanagement/Online-ID:** Produkte zur Authentifizierung von Kunden oder anderen Personen
- **Immobilien:** Produkte rund um das Thema Immobilie (zum Beispiel Maklersuche, Immobiliensuche, Immobilienbewertung oder Smart Home)
- **Investment:** Investment-Produkte wie Robo Advisor oder Vermittlungsplattformen
- **Payments:** Produkte für die Optimierung von Zahlungsvorgängen (zum Beispiel P2P, Online-Zahlung oder Abrechnung/Fakturierung)
- **Regulierung:** Produkte im Bereich Risikokontrolle oder Compliance
- **Versicherungen (Insurtechs):** Fintechs dieser Kategorie vertreiben und optimieren Versicherungsprodukte

Banken oder Finanzdienstleistern anbieten können. Einer der Kunden ist die Deutsche Bank. Aktuell verbindet die Plattform Banken aus 16 europäischen Ländern und über 30 Millionen Sparer mit Einlagen von mehr als neun Milliarden Euro.

IDnow: IDnow mit Sitz in München hat sich als Anbieter von Identity-as-a-Service-Lösungen auf sichere Identifizierungsmethoden einschließlich rechtssicherer Unterschrift spezialisiert. Das 2012 gegründete Fintech bietet Unternehmen mit seiner neuen IDnow-Plattform nicht nur videobasierte, sondern auch voll automatisierte Verfahren für die Online-Identifizierung auf Basis neuester KI-Technologien. Mit den IDnow-Lösungen können sich Kunden zum Beispiel bei Darlehens-, Kontoeröffnungs-, Versicherungs- und Telekommunikationsverträgen einfach online bei Banken, Versicherungen oder TK-Unternehmen identifizieren. Die IDnow-Plattform unterstützt derzeit Ausweisdokumente aus 193 Ländern und erlaubt es so, die Identität von rund sieben Milliarden Menschen online zu verifizieren. Die Lösungen AutoIdent, VideoIdent und eSign stellen Unternehmen verschiedene rechtssiche- ▶

„Im internationalen Vergleich haben es die deutschen Fintech-Unternehmen immer noch schwer. In Großbritannien zum Beispiel gibt es deutlich mehr steuerliche Vergünstigungen für Fintechs.“

Peter Kleinschmidt

Partner bei PwC Deutschland

www.pwc.de



Bild: PwC

re Identifizierungsverfahren bereit, die für die jeweiligen Anforderungen unterschiedlicher Branchen und Länder konfiguriert werden können. Zu den Kunden von IDnow zählen namhafte Firmen wie Commerzbank, UBS, Telefónica und N26.

N26: Eines der bekanntesten deutschen Fintechs ist die Smartphone-Bank N26. Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal haben N26 im Jahr 2013 gegründet und Anfang 2015 auf den Markt gebracht. Heute beschäftigt N26 rund 430 Mitarbeiter und hat mehr als eine Million Kunden in 17 europäischen Märkten gewonnen. Da die Smartphone-Bank auch über eine Lizenz der BaFin verfügt, ist sie nicht mehr auf eine Partnerbank angewiesen. N26 verspricht, dass Kunden binnen acht Minuten am Smartphone ein Konto eröffnen können.

Im März 2018 konnte N26 160 Millionen Dollar einstreichen, die bislang größte Kapitalerhöhung für ein deutsches Fintech. Neben der Allianz ist der chinesische Internetkonzern Tencent bei den Berlinern eingestiegen. Das Geld soll vor allem die Expansionspläne von N26 ins Ausland finanzieren. Bis 2020 will N26 mehr als fünf Millionen Kunden haben.

Picture: Das Fintech bietet KI-Lösungen für Versicherungen an. Das Produkt ID Check, das die Identität der Kunden auf Basis des Ausweisfotos erkannte, wurde jedoch mittlerweile aufgegeben. „Grund dafür war die DSGVO. Der Aufwand zur Umsetzung der mit der DSGVO verbundenen Auflagen und Anforderungen war uns als eigenfinanzierte Gesellschaft einfach zu hoch“, erklärt CEO und Gründer Enrico Bolloni.



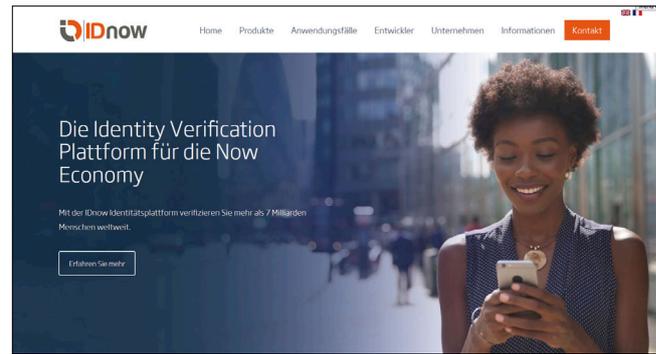
„Fintech ist längst keine Nische mehr, sondern eine extrem schnell wachsende Industrie. In der Fintech-Szene passiert aktuell so viel, dass man schnell den Überblick verliert.“

Miriam Wohlfarth

Geschäftsführerin und Mitgründerin
des Fintechs Ratepay
www.ratepay.com

Zentrale Standbeine sind weiter Object Recognition und Fraud Detection. Object Recognition erkennt mittels selbstlernender Algorithmen Objekte auf Foto- oder Videomaterial und ermittelt deren aktuellen versicherungsrelevanten Wert. Fraud Detection baut auf den Fotos der Gegenstände auf, ermittelt mit forensischen Analysemethoden den Wahrheitsgehalt der gemeldeten Bilder und hilft so, Versicherungsbetrug zu erkennen. Noch im Aufbau ist der Geschäftsbereich Damage Detection. Hier trainiert Picture Algorithmen zur automatisierten Schadenserkenkung etwa bei Smartphones oder Autos. Die KI-Lösung erkennt die Schadensszenarien und die beschädigten Teile und berechnet auf dieser Datengrundlage über die Servicepartner der Versicherer die Kosten für die notwendigen Reparaturen.

Raisin: Das Fintech Raisin, an dem auch Paypal beteiligt ist, ist unter dem Markennamen Weltsparen bekannt. Die Plattform bietet exklusiven Zugang zu attraktiven und einlagengesicherten Tages- und Festgeldern aus ganz Europa sowie



Identity as a Service: Das Fintech IDnow hat sich auf sichere Identifizierungsmethoden spezialisiert.

zu global diversifizierten und kostengünstigen ETF-Portfolios. Mit nur einer Online-Anmeldung können Kunden alle Anlagen abschließen und verwalten. Derzeit bieten mehr als 50 Partnerbanken Sparprodukte über Raisins Zinsportale an, die von flexiblen Tagesgeldern bis hin zu langfristigen Einlagen reichen. Banken, Vermögensverwalter und Makler aus der gesamten EU können die API-Schnittstelle von Raisin nutzen.

Ratepay: Der Berliner Zahlungsdienstleister Ratepay wurde im Dezember 2009 gegründet. Er beschäftigt mehr als 190 Mitarbeiter und gehört seit 2017 zum US-Investor Advent International & Bain Capital. Ratepay bietet Online-Händlern

Lösungen für Ratenzahlung, Rechnungskauf, Lastschrift und Vorkasse. Ratepay übernimmt für Händler alle nachgelagerten Prozesse wie die Risikoprüfungen der Käufer, das Debitorenmanagement und die Inkassoübergaben. Auch das Risiko von Zahlungsausfällen trägt Ratepay zu 100 Prozent. „Für uns geht es in den nächsten Jahren weniger um eine ausgeprägte Internationalisierung, sondern darum, das beste Produkt im Bereich Payment zu bieten. Wir optimieren unsere Prozesse und machen unsere Produkte mit Hilfe von KI intelligenter, etwa bei der Risikobewertung und

beim Aufspüren von Betrugern“, umreißt Ratepay-Mitgründerin Miriam Wohlfarth die Strategie des Fintechs.

Solarisbank: Das Tech-Unternehmen mit Banklizenz wurde im März 2016 gegründet. Firmen und Banken können auf Basis dieser Banking-Plattform Finanzdienstleistungen und Banking-Produkte via API in eigene Plattformen und Wertschöpfungsketten integrieren. Dazu arbeitet Solarisbank mit rund 70 Partnern zusammen. Zu den Services gehören Digital Banking & Cards mit Schnittstellen für Konten und Zahlungskarten, digitale Finanzierungslösungen und Kredite für Konsumenten und kleine und mittlere Unternehmen, eine digitale Identifikationslösung, Payment-Lösungen oder eine Blockchain-Factory.

Im März 2018 sammelte das Fintech in einer dritten Finanzierungsrunde rund 56,6 Millionen Euro ein. ■

Jürgen Mauerer/kpf
kpf@com-professional.de

