

Investoren geben Zinsvermittler 100 Millionen Dollar

Zinspilot-Betreiber Deposit Solutions strebt ins Ausland / Skandal einer Partnerbank „hat nicht geschadet“

kann. FRANKFURT, 15. August. In Zeiten, in denen die meisten deutschen Banken ihren Kunden so gut wie keine Zinsen mehr zahlen, werden viele Anleger experimentierfreudig. Über Online-Plattformen wie Zinspilot oder Savedo legen sie ihr Geld bei ausländischen Banken oder weniger bekannten deutschen Häusern an, die immerhin ein bisschen was vor dem Komma bieten. Die rumänische Alpha Bank etwa bietet dort 1,2 Prozent für zwölf Monate Festgeld, die eigentlich nicht als Privatkundenbank bekannte HSH Nordbank sammelt dort Tagesgeld zu einem Zinssatz von 0,68 Prozent ein.

Das Konzept, das im Fachjargon Open Banking heißt, könnte Zukunft haben. Der Betreiber der beiden Internetportale, das Hamburger Start-up Deposit Solutions, hat nun 100 Millionen Dollar (88 Millionen Euro) von Investoren eingeworben, wie die F.A.Z. exklusiv vorab erfahren hat. Es ist eine der größten Finanzierungsrunden, die ein deutsches Finanz-Start-up bislang verbuchen konnte. Erst vor wenigen Monaten hat die Berliner Smartphone-Bank N26 mit umgerechnet 143 Millionen Euro so viel Investorengeld eingesammelt wie noch kein anderes deutsches Fintech zuvor. Führender Inves-

tor der nun beschlossenen Finanzierungsrunde ist die Londoner Private-Equity-Gesellschaft Vitruvian Partners. Neu im Boot ist zudem die schwedische Investmentgesellschaft Kinnevik, die auch an Zalando und dem amerikanischen Robo-Advisor Betterment beteiligt ist. Mit der nun abgeschlossenen Finanzierungsrunde wird Deposit Solutions nach eigenen Angaben mit 500 Millionen Dollar bewertet. Gegenüber der vorherigen Runde im Herbst 2017 ist das eine Verdoppelung.

Tim Sievers, der das Unternehmen 2011 gegründet hat, will das Geld vor allem dafür nutzen, neue Märkte zu erschließen „und gibt sich ganz unbescheiden: „Unser langfristiges Ziel ist es, Open Banking als neuen Standard für den weltweit 50 Billionen Dollar großen Einlagenmarkt zu etablieren.“ Zunächst geht es aber um Europa, wie Sievers im Gespräch mit der F.A.Z. sagt: „Wir konzentrieren uns bei der Expansion auf Europa, hier können wir noch stark wachsen. Der europäische Einlagenmarkt kommt auf ein Volumen von 10 Billionen Euro. Außerdem sind die wesentlichen Regularien europaweit einheitlich.“

Über die eigenen Online-Plattformen hat Deposit Solutions nach eigenen Anga-

ben schon 9 Milliarden Euro an die beteiligten Banken vermittelt und sieht sich damit klar vor dem wichtigsten deutschen Wettbewerber Weltsparen.de, der nach eigenen Angaben bislang 7 Milliarden Euro vermittelt hat. Die eigenen Internetseiten sind dabei für Deposit Solutions nur ein Teil des Geschäfts. Mindestens ebenso wichtig ist die Zusammenarbeit mit herkömmlichen Banken als Vertriebspartnern. So hat die Deutsche Bank den Hamburger Dienst unter dem Namen Zinsmarktplatz in ihre eigene Banking-App integriert, so dass ihre Kunden innerhalb ihrer eigenen Kontoverbindung von den besseren Zinsen einiger Deposit-Solutions-Partner profitieren können. Auch viele Volksbanken arbeiten mit den Hamburgern zusammen. „Die Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank läuft sehr gut“, sagt Sievers. „Wir sind aber nicht abhängig von einem einzelnen Partner, sondern arbeiten insgesamt mit bereits mehr als 70 Banken zusammen.“ Sievers sieht im Grunde diese Zusammenarbeit mit anderen Banken als sein Kerngeschäft.

Dass höhere Zinsen auch mit einem höheren Risiko einhergehen, mussten allerdings einige Kunden von Deposit Solu-

tions in diesem Frühjahr erfahren. Über Savedo hatten mehrere deutsche Anleger Geld bei der estnischen Versobank angelegt, die nach einem Geldwäscheskandal von der Europäischen Zentralbank geschlossen wurde. Sievers sieht den Ausgang des Falls aber eher als Beleg dafür, dass sein Geschäftsmodell funktioniert. Kein Kunde dürfe bei den ausländischen Partnerbanken mehr als die in Europa gesetzlich abgesicherten 100 000 Euro anlegen. Dass die im Falle einer Bankschließung von dem jeweiligen Land auch gezahlt würden, stelle sein Unternehmen sicher, indem es nur mit Banken zusammenarbeite, deren Heimatländer mindestens mit Investment Grade bewertet werden. „Die Schließung der Versobank hat unserem Geschäftsmodell nicht geschadet“, sagt Sievers. „Alle Anleger haben ihr Geld über die gesetzliche Einlagensicherung wieder zurückbekommen.“

Die nun abgeschlossene Finanzierungsrunde reiht sich ein in eine Reihe von Erfolgsmeldungen aus der deutschen Fintech-Szene. Sievers sieht Deposit Solutions nun erst einmal gut aufgestellt, nach dem Börsenparkett schielt er bislang noch nicht: „Ein Börsengang ist für uns im Moment kein Thema“, sagt er.