

Fintech Group will Türöffner für Brexit-Banken sein

Banken, die von London nach Frankfurt kommen, könnten hierzulande neue Tagesgeld-Angebote machen. Die technischen Helfer wittern gute Geschäfte.

kann. FRANKFURT, 20. September. Einem breiten Publikum ist die Fintech Group vor allem durch ihren Online-Broker Flatex bekannt. Der konnte mit günstigen Preisen für den Wertpapierhandel in den vergangenen Jahren immerhin 235 000 Kunden für sich gewinnen. Allein in den ersten sechs Monaten des Jahres kamen nach Angaben der in Frankfurt sitzenden Fintech Group gut 10 Prozent neue Kunden hinzu, was der Vorstandsvorsitzende Frank Niehage im Gespräch mit dieser Zeitung unter anderem darauf zurückführt, dass sich wichtige Wettbewerber wie Onvista und Comdirect sowie die DAB und die Consors Bank neu sortiert haben.

Noch besser für das Geschäft der Unternehmensgruppe könnte sich allerdings der Brexit erweisen. Denn wenn nach dem Ausstieg Großbritanniens aus der Europäischen Union viele internationale Banken nach Frankfurt kommen, um von hier aus ihr Europa-Geschäft zu machen, wittert Niehage bereits große Chancen für seine Fintech Group Bank. Die Tochtergesellschaft bietet digitale Bankdienstleistungen im Hintergrund unter sogenanntem White Label an. Sie hat eine deutsche Banklizenz und erledigt bislang vor allem für kleine Finanz-Start-ups zum Beispiel das Einlagen- oder Kreditgeschäft und kümmert sich um regulatorische Fragen. Doch auch für ausländische Banken, die kurzfristig eine Infrastruktur in Deutschland aufbauen wollten, böte sich dieses Modell an, sagt Niehage.

„Wir können den internationalen Banken die digitale Infrastruktur bieten, um schnell ins deutsche Privatkundengeschäft einzusteigen“, sagt der Vorstandsvorsitzende. „Dabei hilft unsere technologische Bankplattform, den Prozess zum Markteintritt wesentlich zu beschleunigen.“ So könnte es für viele Banken, die Geschäfte nach Deutschland verlagern, interessant werden, Geld zum Beispiel in Form von Tagesgeld oder



Hoher Besuch: Vorstandschef Niehage (links) weist Hessens Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir (rechts) ein.

Foto Wolfgang Eilmes

Festgeld bei deutschen Privatanlegern aufzunehmen, weil die Institute künftig ihre Geschäfte mit Kapital in Euro statt in Pfund unterlegen müssten.

Eine erste Bank, die wegen des Brexits Geschäft von London nach Frankfurt verlagert, hat sich schon für die Zusammenarbeit mit der Fintech Group entschieden, wie das Unternehmen schon zur Vorlage seiner Halbjahreszahlen bekanntgab. Mit weiteren liefen Gespräche, sagt Niehage. Nähere Details will er aber noch nicht nennen; das will er der Bank selbst überlassen. Konkreter sind die Pläne allerdings schon mit den beiden österreichischen Banken Bawag und Kommunalkredit. Beide stehen offenbar kurz davor, ihre Geschäfte in Deutschland auszuweiten, wie Niehage kürzlich auf einer Mitarbeiterveranstaltung seines Unternehmens bekanntgab. Näheres will er auf Nachfrage dazu aber auch noch nicht verraten.

Dass diese Geschäfte bei seinem eigenen Unternehmen zu steigenden Erträgen führen wird, da ist sich Niehage allerdings sicher. Schon in den ersten sechs Monaten des Jahres konnte die börsennotierte Fintech Group mit 7 Millionen Euro einen dreimal so hohen Überschuss vermelden wie noch im Vorjahr. Die Eigenkapitalrendite nach Steuern liege nun bei 17 Prozent. Nicht nur hat die gestiegene Kundenzahl von Flatex zu höheren Umsätzen auf dem Online-Broker geführt. Auch die neu eingeführten Kredite für die Flatex-Kunden, die sich die Fintech Group mit den Wertpapieren der Kunden besichern lässt, hat sich schnell etabliert. Innerhalb des ersten Halbjahrs ist das Kreditbuch demnach von 130 auf nun 180 Millionen Euro gestiegen. Das Zinsergebnis stieg dadurch gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 1,9 auf 4,3 Millionen Euro. Die Analysten, welche die Fintech

Group beobachten, zeigen sich optimistisch. Commerzbank, MM Warburg und Hauck & Aufhäuser empfehlen die Aktie zum Kauf und kommen laut dem Finanzportal Bloomberg im Schnitt auf ein Kursziel von 24,75 Euro. Beim aktuellen Kurs von 20,37 Euro ist noch Luft nach oben.

Die Einführung von Negativzinsen auf die Einlagen der Flatex-Kunden haben dem Online-Broker offensichtlich nicht geschadet. Niehage wollte damit verhindern, dass Anleger nur Geld auf der Plattform parken, ohne damit zu arbeiten. Das erschien ihm fairer, als Gebühren zu erheben, die am Ende vor allem die Kunden treffen, die viel über die Plattform handeln. Mit dem Ergebnis zeigt er sich zufrieden: „Nach der Einführung des Negativzins haben wir 2000 Kunden verloren – das waren genau die, die nur ihr Geld bei uns geparkt haben – und 21 000 im ersten Halbjahr 2017 gewonnen.“