

„Am Ende ist alles lösbar“

Der Chef der Neobank Revolut, Nikolay Storonsky, will eine Art Finanz-Superapp anbieten. Große Ambitionen für das britische Fintech.

Von Antonia Mannweiler, Frankfurt

An Selbstvertrauen mangelt es dem Chef der britischen Neobank Revolut nicht. Das Unternehmen lasse sich nur schwer mit anderen Fintechs vergleichen, so der Chef Nikolay Storonsky, denn: „Wir machen so viel mehr als alle anderen.“ Im Gespräch mit der F.A.Z. spricht Storonsky, der das Finanz-Start-up 2015 gegründet hat, von der Entwicklung einer „Finanz-Superapp“. Mit ihr sollen Kunden alle Finanzprodukte auf einer Plattform erhalten – und das zehnmal schneller und günstiger als bei der Konkurrenz.

Dass es sich bei den Ankündigungen von Storonsky nicht nur um heiße Luft handelt, dafür spricht zumindest der bisherige Erfolg von Revolut. So ist die Neobank innerhalb von fünf Jahren zu einem der wertvollsten Fintechs Europas aufgestiegen. Mit einer Bewertung von 5,5 Milliarden Dollar wird das Unternehmen derzeit nun von der 10-Milliarden-Dollar-Bewertung des schwedischen Zahlungsdienstleisters Klarna übertroffen. Storonsky, der in seiner Heimat Russland Schwimmmeister war, ist laut der Liste „Tech Hot 100“ zudem der erste Milliardär unter den Fintech-Unternehmern.

International hat das Unternehmen 13 Millionen Kunden in 55 Ländern, in Deutschland sind es bisher nur 340 000 – eine Zahl, die der Chef in der DACH-Region eigentlich schon vor rund zwei Jahren erreicht haben wollte. Und auch das neue Ziel scheint sehr hoch gesteckt: Bis Ende 2021 will Revolut mindestens 1,5 Millionen Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz haben. Zum Vergleich: Der deutsche Konkurrent N26 zählt aktuell mehr als fünf Millionen Kunden. „Deutschland ist der Schlüsselmarkt für uns“, sagt Storonsky dazu. Das Land biete aufgrund seiner Größe das größte Wachstumspotential. Das sei der Grund, warum man derzeit verstärkt Mitarbeiter in Deutschland suche. Aktuell werden 80 Mitarbeiter hierzulande beschäftigt.

Das britische Unternehmen hat aber auch Ziele außerhalb von Europa für wei-



Früher Schwimmmeister, heute Fintech-Milliardär: Revolut-Chef Nikolay Storonsky

Foto Revolut

teres Wachstum anvisiert. In Lateinamerika seien vor allem Mexiko und Brasilien interessant. Eine Übernahme von traditionellen Banken allein aus dem Grund, den Umsatz zu steigern, sei aber nicht attraktiv, findet Storonsky. Das habe mit den unterschiedlichen und weniger technologischen Infrastrukturen zu tun. Ausschließen will er Übernahmen nicht. Sinnvoll wären sie aber nur dann, um in einem Land wie beispielsweise Brasilien schneller eine Banklizenz zu erhalten.

In Asien seien für das britische Fintech Korea, Indonesien, die Philippinen und China interessant. Angesprochen auf mögliche Hindernisse in China, antwortet Storonsky: Natürlich gebe es bestimmte Hürden, um in den chinesischen Markt einzutreten. „Am Ende ist aus unserer Perspektive alles lösbar.“

Branche kämpft mit Problemen

Keine Hürden, keine Konkurrenz und keine Widrigkeiten für Revolut – so scheint es, spricht man mit Storonsky. Dabei hat das Fintech wie auch andere Unternehmen in der Branche durchaus mit Problemen zu kämpfen. So hat die Corona-Pandemie in diesem Jahr auch die jungen Finanz-Start-ups getroffen, denen Einnahmen aus dem Zahlungsverkehr weggebro-

chen sind. Dass die Branche und andere Anbieter mit der Krise zu kämpfen gehabt haben, dem stimmt Storonsky zu. Die Menschen seien insgesamt weniger gereist und hätten auch weniger Geld, „offline“ ausgegeben – mit Auswirkungen auf die Umsätze.

Ein großer Teil der Einnahmen vieler Neobanken speist sich aus der Abwicklungsgebühr, auch Interchange-Gebühr genannt. Gerade Käufe über Ländergrenzen hinweg sind für die Umsätze der europäischen Fintechs insofern wichtig, als dass die Gebühren innerhalb von Europa auf bis zu 0,2 Prozent des Transaktionsvolumens gedeckelt sind. In Amerika betragen sie etwa um die 1,2 Prozent. Für Revolut standen die Einnahmen aus dem Bereich „Card and Interchange“ im vergangenen Jahr für rund 63 Prozent des gesamten Umsatzes.

Zwar sei der Umsatz mit den Interchange-Gebühren sowie den grenzüberschreitenden Zahlungen gesunken, sagt Storonsky. Dafür seien andere Bereiche gestärkt aus der Krise gekommen. In der Pandemie habe es überraschenderweise mehr Unternehmensgründungen gegeben, wovon Revolut bei Geschäftskonten profitieren konnte. Auch der Handel mit Kryptowährungen, den das Unternehmen anbietet, sei gestiegen. Andere Fin-

techs hätten mit Umsatzeinbußen zu kämpfen gehabt – das gelte aber nicht für Revolut. Unter dem Strich sei man positiv aus der Pandemie gekommen.

Doch während die Umsätze auf der einen Seite wachsen, steigen auf der anderen Seite die Kosten – und das auch schon vor der Pandemie. Das gilt für Revolut wie auch für andere große europäische Neobanken wie Monzo aus Großbritannien oder den Rivalen aus Deutschland, N26. Mit rund zwei Millionen Kunden im Jahr 2018 konnte N26 den Umsatz im Vergleich zu 2017 nahezu vervierfachen auf 43,6 Millionen Euro. Im gleichen Zeitraum hat sich der Fehlbetrag mit 73,2 Millionen Euro aber mehr als verdoppelt.

Storonsky konnte den Umsatz von Revolut 2019 im Vergleich zu 2018 um ganze 180 Prozent auf 163 Millionen Pfund steigern. Unter dem Strich verlor das Unternehmen aber 107 Millionen Pfund und damit rund dreimal so viel wie im Jahr zuvor, 2018 betrug das Minus 34 Millionen Pfund. Für dieses Jahr hält das Unternehmen dennoch am Ziel fest, aus den Verlusten zu kommen.

Noch schlechter sah es in diesem Jahr für den britischen Rivalen Monzo aus. Für das Geschäftsjahr von Februar 2018 bis 2019 betrugen die Kosten mit 114 Millionen Pfund fast genauso viel wie die von Re-

STANDPUNKT

Kryptowährungen und die Folgen für europäische Banken

Von Axel Wieandt

Trotz der gegenwärtigen Herausforderungen durch die Pandemie dürfen die europäischen Banken den Blick für Zukunftstechnologien nicht verlieren. Das gilt insbesondere für die Distributed-Ledger-Technologie (DLT) beziehungsweise die Blockchain-Revolution und die zunehmende Bedeutung von Kryptoanlagen.

Im Januar 2009, als das weltweite Finanzsystem am Abgrund stand, ging Bitcoin an den Start: Als „Peer-to-Peer Electronic Cash System“ auf Grundlage der DLT in ihrer besonderen Ausprägung als Blockchain versprach die Kryptowährung Dezentralität, Integrität und Pseudoanonymität der Transaktionsdatenhaltung auf einer verschlüsselten, Anreiz-gesteuerten Blockchain ohne einen zentralen Knotenpunkt. Heute, mehr als zehn Jahre später, ist das europäische Finanzsystem zwar stabiler. Aber die grundsätzliche Verwundbarkeit durch Bankenrisiken ist unverändert gegeben. Wenngleich nicht als grenzüberschreitendes Zahlungsmittel, so hat sich Bitcoin mit einem Marktanteil von rund 65 Prozent als führende Kryptowährung behauptet. Sie wird insbesondere zu Spekulationszwecken und als „digitales Gold“ genutzt. Per Mitte November 2020 beträgt die gesamte Marktkapitalisierung aller 7700 Kryptowährungen knapp 500 Milliarden Dollar. Das dynamischste und innovativste Segment im Blockchain-Universum ist „Decentralized Finance“ – kurz Defi. Mittlerweile werden in dem Defi-Ökosystem im Wert von 16 Milliarden Dollar in verschiedensten dezentralen Finanzanwendungen auf der Ethereum-Blockchain investiert.

Neben den Kryptowährungen beginnen sich sogenannte Security Tokens zu etablieren. Dabei handelt es sich um einer Blockchain registrierte Eigentumsrechte zum Beispiel an Wertpapieren. Marktbeobachter gehen davon aus, dass die Durchdringung mit Security Tokens schnell einige Prozentpunkte des Bruttosozialprodukts erreichen kann.

Als dritte Kryptokategorie haben sich sogenannte Stable-Coins etabliert wie zum Beispiel Tether oder auch USD Coin von Circle. Der prominenteste Vertreter in dieser Kategorie ist Libra, das von Face-

book vorangetriebene globale Stable-Coin-Projekt. Das Potential von Libra durch bis zu 2,5 Milliarden Facebook-Nutzer auf der Welt würde die Souveränität mancher Zentralbank in Frage stellen.

Alle drei Kategorien von Kryptovermögensgegenständen können außerhalb des Bankensystems in elektronischen Geldbörsen, sogenannten Wallets, gehalten werden. Ein Bankdepot ist nicht erforderlich. Bisher haben die Entwicklungen in diesen drei Kategorien weitestgehend ohne Beteiligung europäischer Banken

Die Abwehrhaltung hiesiger Finanzinstitute könnte sich bald ändern. Auf drei Schnittstellen kommt es an.

stattgefunden. Man hat zwar mit der zugrundeliegenden DL- beziehungsweise Blockchain-Technologie anwendungsbezogen gemeinsam in Konsortien mit Wettbewerbern experimentiert, aber aufgrund der Anonymität (Stichwort Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung) und Volatilität (Stichwort Verbraucherschutz) einen Bogen um Kryptowährungen gemacht. Wegen massiver politischer Widerstände und erheblicher regulatorischer Unsicherheiten hat sich bisher auch noch keine einzige Bank an dem Libra-Stable-Coin-Konsortium beteiligt. JP Morgan bleibt bisher die einzige Bank, die im Rahmen ihrer Open-Banking-API-Plattform für Treasury-Dienstleistungen einen eigenen Stable-Coin, den JP Morgan Coin, entwickelt hat (auf der selbstentwickelten, Ethereum-basierten Quorum Blockchain, die heute Consensus gehört). Goldman Sachs hat sich über Beteiligungen unter anderem an der Kryptodepotbank Bitgo und dem Kryptofinanzierer Circle Zugang zum Kryptouniversum verschafft. In Asien hat jüngst DBS das Angebot von Kryptodienstleistungen angekündigt.

Die abwartende Haltung der europäischen Banken könnte sich allerdings aus zwei Gründen bald ändern. Zum einen sollen Kryptowährungen, Security Tokens und Stable-Coins mit der geplanten EU-

Richtlinie Markets in Crypto Assets (MiCA) in die bestehende Finanzmarktregulierung integriert werden. Zum anderen hat auch die EZB, getrieben von den Entwicklungen in China (Stichwort Digitaler Yuan) und dem Libra-Projekt, ihre Vorüberlegungen zum digitalen Euro weiter konkretisiert und einen Projektstart Mitte 2021 in Aussicht gestellt. Die Kombination aus stabilem regulatorischen Rahmen und digitalem Euro könnte Kryptovermögensgegenständen im europäischen Finanzsystem noch in diesem Jahrzehnt zum Durchbruch verhelfen.

Die europäischen Banken sollten deshalb verstärkt aus ihren Kerngeschäftsbereichen heraus in praktisches Wissen über Kryptoanlagen investieren, ob durch Aufbau von Spezialistentams, Kooperationen mit Kryptofintechs und auch direkte Beteiligungen. Konkret sollten sie ihre Investitionen auf drei Schnittstellen zum Kryptouniversum konzentrieren: erstens die Privat- und Firmenkunden-Schnittstelle, also die Entwicklung von programmierbaren Wallets und Embedded-Finance-Lösungen. Zweitens die institutionelle Schnittstelle, also insbesondere den Aufbau von Krypto-Exchange- und Asset-Management-Dienstleistungen. Ein Beispiel hierfür ist die Partnerschaft von BNPP mit Curv, der Cloud-Plattform. Und drittens die Schnittstelle zum Zahlungsverkehrssystem, also zu SEPA oder dem Target-System. Die größeren europäischen Banken müssen diese Schnittstellen im Schulterschluss mit den Infrastrukturbetreibern nachhaltig besetzen. Sonst besteht die Gefahr, dass sie im Wettlauf zu einem offeneren, benutzerbestimmten und effizienteren Finanzsystem gegen Kryptofintechs wie Coinbase, Neo-Banken und -Broker wie Revolut, Robinhood oder Bitpanda, Online-Zahlungsdienstleister wie Paypal sowie Social-Media-Riesen wie Facebook unterliegen.

Axel Wieandt war Vorstandschef der Hypo Real Estate/Deutsche Pfandbriefbank und ist heute unter anderem Adjunct Professor of Finance an der WHU – Otto Beisheim School of Management.

Wichtiger Test für digitales Geld gelingt

ma. FRANKFURT. Die Europäische Zentralbank (EZB) und alle wichtigen Notenbanken in der Welt untersuchen digitales Geld. Am Donnerstag meldete sich die „Bank der Zentralbanken“, die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), aus Basel zu Wort. Sie berichtete von einem ersten erfolgreichen Versuch, digitales Zentralbankgeld zur Abwicklung von Wertpapiergeschäften zwischen Banken einzusetzen. Von einem Durchbruch sprach Benoît Cœuré, ehemals EZB-Direktor und nun Leiter des BIZ-Innovationszentrums. Er fügte hinzu, dass es sich nur um einen Versuch für Interbankengeschäfte gehandelt und digitales Geld für die Verbraucher keine Rolle gespielt habe. Zusammen mit der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und der Schweizer Börse SIX untersuchte die BIZ, die für die Notenbanken Devisenreserven verwaltet und als geldpolitische Denkfabrik dient, die Auswirkungen von digitalem Geld auf die Abwicklung im Wertpapierhandel.

Digitales Zentralbankgeld im Handel und in der Abwicklung von Wertpapieren sei technisch und rechtlich realisierbar, hieß es von Seiten der BIZ und der SNB. Jedoch wiesen beide Institutionen auf die offenen aufsichtsrechtlichen Fragen hin. „Die Sicherheit und Verlässlichkeit der Schweizer Finanzinfrastruktur muss erhalten bleiben“, betonte Andréa Maechler aus dem Direktorium der SNB. Die Schweizer Notenbank habe aber noch nicht entschieden, ob sie digitales Zentralbankgeld ausbebe. Die SNB müsse vertieft prüfen, ob dieser Ansatz tatsächlich zu Effizienzgewinnen für das Finanzsystem führe. Ein den breiten Massen bereitgestelltes digitales Zentralbankgeld kann nach Ansicht von Maechler die Struktur des Finanzsystems verändern und auch die Finanzstabilität gefährden.

Die nächste Phase des Versuchs solle bis zum dritten Quartal 2021 abgeschlossen werden, sagte Cœuré. Dabei untersuche die BIZ zusammen mit der SNB unter anderem, inwieweit digitales Zentralbankgeld für den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr genutzt werden könne.

Die Ausgabe des digitalen Zentralbankgeldes lässt Geschäftsbanken befürchten, dass sie zum Vertrieb des Geldes nicht mehr benötigt würden. In einer Finanzkrise könnten die Bankkunden versucht sein, sämtliche Einlagen in digitales Zentralbankgeld umzuwandeln und so die Geschäftsbanken um ihr wichtigstes Finanzierungsinstrument bringen.

Zwischen Dialog und Eskalation

Investorennetzwerk stellt Engagement-Bericht vor

mann. FRANKFURT. Am Donnerstag hat das Investorennetzwerk Shareholders for Change (SfC) seinen diesjährigen Engagement-Bericht vorgestellt. Das Netzwerk besteht aus elf Mitgliedern, die in diesem Jahr über verschiedene Wege versucht haben, Unternehmen zu mehr Nachhaltigkeit zu drängen. Im Fachjargon werden diese Bemühungen als Engagement bezeichnet. Das Investorennetzwerk, zu dem auch die Bank für Kirche und Caritas gehört, hat dabei über Stimmrechtsausübungen oder in Telefonkonferenzen Druck ausgeübt, etwa für die Einhaltung der Menschen- und Arbeitsrechte, Steuergerechtigkeit oder auch für mehr Ambitionen im Klimaschutz.

Um den Druck zu erhöhen, setzt das SfC auf zwei Konzepte. Über den sogenannten Shareholder-Activism-Ansatz soll Einfluss auf die Unternehmen genommen werden, die Teil des Anlageuniversums sind. Der zweite Ansatz nennt sich Shareholder Criticism. Tommy Piemonte, Leiter des Nachhaltig-

keitsresearchs bei der Bank für Kirche und Caritas, nennt dafür das Beispiel des Rüstungskonzerns Rheinmetall. So sei man zwar nicht in das Unternehmen investiert, habe aber über das Investorennetzwerk eine Aktie erworben, um ein Rederecht auf der diesjährigen Hauptversammlung zu erhalten. Der Rüstungsriese wurde dort von dem SfC mit seinen Waffenexporten nach Saudi-Arabien konfrontiert. Zusätzlich wurde einer der Großinvestoren, der Norwegische Pensionsfonds, kontaktiert, um der Forderung Nachdruck zu verleihen.

Der Engagement-Prozess könne aber noch verstärkt werden, sagt Piemonte. Neben dem „Public Blaming“, also ein Unternehmen öffentlich an den Pranger zu stellen, steht das Divestment für eine weitere Stufe der Eskalation. Damit verbannt man zu beanstandete Unternehmen ganz aus dem Portfolio. Ob die Investoren das dann am Ende umsetzen, sei ihnen überlassen, sagt Piemonte. Es sende jedoch ein klares Signal an die Unternehmen.

Amerika erhöht Druck

dpa. WASHINGTON. Der amerikanische Kongress erhöht den Druck auf chinesische Unternehmen mit Börsennotiz in Amerika, die nicht die dort gängigen Bilanzprüfungen einhalten. Nach dem Senat stimmte am Mittwoch auch das Repräsentantenhaus einem Gesetzentwurf zu, der zu einer Verbannung der betroffenen Unternehmen von amerikanischen Börsen führen könnte. Die Unternehmen sollen jedoch zunächst drei Jahre Zeit erhalten, um die Auflagen der Aufseher zu erfüllen. Den Behörden ist es schon lange ein Dorn im Auge, dass chinesische Konzerne sich nicht so tief wie üblich von Bilanzprüfern in die Bücher gucken lassen wollen. Das Finanzministerium plädiert deshalb dafür, dass die amerikanische Börsenaufsicht SEC ihre Standards entsprechend verschärft. Um das Gesetz zu verabschieden, fehlt nur noch die Unterschrift von Präsident Donald Trump.

Mehr Geld für Austausch

dpa. WIESBADEN. Die Ausgaben der privaten Haushalte für Post- und Telekommunikationsdienstleistungen sind gewachsen. 2019 erreichte der Posten im Schnitt monatlich 65 Euro pro Haushalt, wie eine am Donnerstag veröffentlichte Erhebung des Statistischen Bundesamtes zeigt. Fünf Jahre zuvor waren es 61 Euro gewesen. Beim größten Posten, den kombinierten Internet- und Telefonflatrates, sank der Aufwand um 3 auf 24 Euro. Für Mobilfunkgebühren wendeten die Bürger im Schnitt 20 Euro auf und damit 2 Euro mehr als 2014. Auch für Geräte und separate Festnetz- und Telefongebühren zahlten sie mehr. Konstant blieben die Ausgaben für Postdienstleistungen mit monatlich 4 Euro. Der erhöhte Aufwand ist nicht auf höhere Preise zurückzuführen. Laut Statistischem Bundesamt sind die Preise für diese Gruppe im beobachteten Zeitraum um 5,4 Prozent gesunken.