

Broker

Trade Republic führt Bezahlkarte mit Sparbonus ein

Das Unternehmen startet ein Bonusmodell, das vor allem im angelsächsischen Raum verbreitet ist.

Frankfurt. Der Neobroker Trade Republic führt zu seinem fünften Geburtstag eine eigene Bezahlkarte ein. Die Besonderheit: Für jede Kartenzahlung erhalten die Nutzer ein Prozent des ausgegebenen Betrags als Prämie direkt in einen Sparplan ihrer Wahl. „Mit jeder Kartenzahlung wird automatisch gespart“, sagte Trade-Republic-Mitgründer Christian Hecker dem Handelsblatt. So könnten junge Menschen unabhängig vom Einkommen einen Sparplan starten und mit dem Vermögensaufbau beginnen. Der neue Ansatz von Trade Republic ähnelt den sogenannten

Cash-back-Angeboten, bei denen Kunden ein bestimmter Prozentsatz des Kaufpreises auf ihrem Konto gutgeschrieben wird. In Deutschland ist dies bei einigen Kreditkarten der Fall. In den USA und Großbritannien ist dieses Modell weiter verbreitet. Die US-Großbank JP Morgan hat zum Start ihrer Onlinebank „Chase“ in Großbritannien 2021 beispielsweise einen Bonus von einem Prozent auf alle Kartenzahlungen geboten.

Bei Trade Republic soll das Angebot zeitlich unbegrenzt gelten. Darüber hinaus zahlt das Unternehmen auf Gelder auf dem Trade-Republic-Konto vier Prozent Zinsen. Künftig will es auch Kontodienstleistungen wie Überweisungen und Daueraufträge einführen. Mit der Karte bietet das Institut so quasi die Basisversion eines Girokontos an. „Durch die Einführung der Karte erwarten wir, dass sich das Kundenwachstum weiter beschleunigt“, sagt Hecker. „Der Markt, den wir damit adressieren, ist deutlich größer als das reine Wertpapiergeschäft.“ Derzeit hat der Broker vier Millionen Kunden. Ende 2023 gewann er mehr als 100.000 Nutzer pro Monat.

Im Dezember hat das Unternehmen, das zuletzt mit fünf Milliarden Euro bewertet wurde, eine Vollbanklizenz erhalten. Diese nutzt es nun erstmals

und gibt die neuen Karten selbst heraus. Es handelt sich dabei um Visa-Debit-Karten, die in drei Varianten erhältlich sind: Für eine einmalige Gebühr von 50 Euro gibt es eine Metallkarte, für fünf Euro eine klassische Karte aus Plastik

„Wir wachsen exponentiell“

Seite 27 / Finanzen

Christian Hecker

Der Mitgründer des Brokers Trade Republic spricht über die stark gestiegenen Kundenzahlen des milliardenschweren Start-ups, die Einführung einer Bezahlkarte und die Krise im Fintech-Markt.

Herr Hecker, Trade Republic wird fünf Jahre alt. Da wäre es doch angebracht, nach langer Zeit mal wieder eine aktuelle [Kundenzahl](#) preiszugeben, oder?

Wir sind stark gewachsen und heute der größte Broker Europas mit vier Millionen Kunden in 17 Märkten; davon sind 2,5 Millionen in Deutschland. Das verwaltete Vermögen hat sich dazu im vergangenen Geschäftsjahr auf rund 35 Milliarden Euro fast verdoppelt.

Letztmals hatte Trade Republic im April 2021 eine [Kundenzahl](#) von einer Million genannt. Sie gewinnen im Schnitt also rund 94.000 Kunden pro Monat?

Wir wachsen exponentiell, das heißt, unsere Kundenbasis ist 2022 stärker gewachsen als 2021 und 2023 noch mal deutlich stärker. Im vierten Quartal haben wir im Schnitt mehr als 100.000 Kunden pro Monat gewonnen. 2023 konnten wir in vielen Märkten auch relativ Marktanteile gewinnen.

N26 kommt bereits auf acht Millionen Kunden. Warum ist Trade Republic das nicht gelungen?

Uns kommt es auf die Qualität der Kunden an. Der durchschnittliche

Trade-Republic-Kunde verwaltet über achttausend Euro – im Gegensatz zu wenigen Hundert Euro bei Neobanken. Ein Großteil unserer Kunden zahlt monatlich immer mehr Geld ein, sodass sie bei uns nach zwei Jahren schon 20.000 Euro verwalten. Wir haben also sehr werthaltige Kunden. Damit sind wir die wichtigste Bank für das Vermögen dieser Menschen. Die reine [Kundenzahl](#) ist oft eine Marketingzahl, bei der es auf die Definition ankommt.

Andere Fintechs und Banken haben viele Karteileichen. Sie auch?

Bei uns gibt es kaum inaktive Accounts. Die Kunden sind voll verifiziert, und ein Großteil hält mehrere Tausend Euro auf dem Konto, zahlt monatlich mehr ein und verwaltet einen Sparplan. 75 Prozent sind auch im Wertpapiergeschäft aktiv. Wir wollen die Bank in Europa sein, bei der Menschen aus der Mitte der Gesellschaft sparen und Vermögen aufbauen. Der Bedarf dafür ist angesichts der Rentenlücke gigantisch. Wir erwarten, dass in den kommenden Jahren dreistellige Milliardensummen neu in den Kapitalmarkt fließen werden.

Andere Geldhäuser wollen davon auch profitieren, bieten jedoch zusätzlich weitere [Bankdienstleistungen](#) an, etwa Kredite. Warum tun Sie das nicht?

Der Fokus auf das Investieren ist unser Alleinstellungsmerkmal. Das klassische Kreditgeschäft ist für uns nicht interessant. Wir fokussieren uns auf das Anlagegeschäft, in dem wir vor allem Provisionseinnahmen erzielen. Dieses Segment ist profitabler und nachhaltiger als andere Bereiche des Bankengeschäfts – und es gibt dort auch die größten Wachstumschancen. Wir wollen grundsätzlich auch keine große Bilanz aufbauen, für die man viel Eigenkapital vorhalten muss.

Trotzdem haben Sie im Geschäftsjahr 2021/2022 einen Verlust von

145 Millionen Euro gemacht. Wie sah es im abgelaufenen Geschäftsjahr aus, das von Oktober 2022 bis September 2023 lief?

Nach Steuern haben wir im letzten Geschäftsjahr einen Gewinn im deutlich zweistelligen Millionenbereich erzielt. Wir waren jeden Einzelmonat seit Weitergabe der EZB-Zinsen profitabel. Unser Kerngeschäft war schon immer gesund. In den Jahren zuvor haben wir sehr umfassend in strukturelles Wachstum und Marketing investiert. Zudem haben wir das Team stark vergrößert, um die Basis für unsere langfristige Entwicklung zu schaffen, neue Produkte zu entwickeln und eine Banklizenz zu erhalten. 2022 haben wir frühzeitig auf die neuen externen Rahmenbedingungen reagiert, unser Marketing umstrukturiert und gewisse Investitionsprojekte aufgeschoben – und deshalb erstmals schwarze Zahlen geschrieben, um auf dieser Basis auch im neuen Marktumfeld gesund zu wachsen.

Werden Sie im Geschäftsjahr 2023/2024 erneut einen Gewinn machen?

Das operative Geschäft wird sich weiter gut entwickeln. Natürlich hängt es auch von der Weltwirtschaft und von der Zinsentwicklung ab. Wir werden im laufenden Jahr wieder erheblich investieren. Im Fokus steht für uns weiterhin das Wachstum. Dafür haben wir von Investoren Geld eingesammelt. Wenn wir auf Jahressicht wieder Verluste schreiben, ist das einkalkuliert. Das Ganze folgt jedoch immer dem Diktat des gesunden Wachstums. Wir bauen keine hohen Fixkosten auf, sondern investieren variabel. Bei Bedarf kann so wieder der Pfad zur Profitabilität kurzfristig eingeschlagen werden.

Zu Ihrem Anspruch, eine führende Bank für Sparen und Vermögensaufbau in Europa zu sein, passt Ihre Intransparenz nicht. Sie haben mehr als zwei Jahre keine [Kundenzahlen](#) kommuniziert,

über Gewinne und Verluste berichten Sie meist erst ein Jahr nach dem Ende des Geschäftsjahres. Warum diese Geheimniskrämerei?

Ich sehe nicht, wie das eine mit dem anderen zusammenhängt. Es gibt in Deutschland etliche private Firmen, die Marktführer sind. Ähnlich wie diese Firmen veröffentlichen wir unsere Zahlen entsprechend den gesetzlichen Anforderungen. Unseren Jahresabschluss 2022/2023 werden wir also im September 2024 vorlegen. Wir halten nichts davon, immer Wasserstandsmeldungen abzugeben. Da wir nicht börsennotiert sind, müssen wir das auch nicht. Wir arbeiten lieber in Ruhe. Und es passt auch zu unserer Philosophie: Wir denken bei der Weiterentwicklung von Trade Republic sehr langfristig an die nächsten drei bis fünf Jahre, nicht an die nächsten paar Quartale.

Ihre Investoren werden irgendwann aussteigen wollen, zum Beispiel über einen [Börsengang](#). Ist das mittelfristig Ihr Ziel?

Ein [Börsengang](#) ist bei uns am Horizont nicht erkennbar. Wir haben noch viele spannende Dinge, die wir als privates Unternehmen realisieren können. Unsere Geldgeber sind sehr langfristig orientiert. Der kanadische Pensionsfonds OTTP denkt in Zeiträumen von bis zu 30 Jahren. Die amerikanische Venture-Capital-Firma Sequoia hat bei uns nicht nur selbst investiert, sondern auch über ihren Public-Markets-Fonds. Unsere Investorenbasis ist davon überzeugt, dass wir eine große Firma aufbauen können, und begleitet uns auf diesem Weg.

Wollen Sie weiteres Geld von Investoren einsammeln?

Unser umfangreiches Kapitalpolster ist durch den Gewinn 2022/2023 weiter angewachsen. Wir können damit die nächsten zehn Jahre sicher operieren, wenn wir wollen. Sollten sich spannende neue Investitionsprojekte auftun, die wir mit zusätzlichem

Kapital schneller und effektiver vorantreiben könnten, macht es Sinn, mehr Geld einzusammeln. Aktuell beschäftigt uns das nicht.

Zunächst führen Sie jetzt eine Visa-Karte ein, bei der Kunden bei jeder Nutzung auf den bezahlten Betrag ein Prozent Prämie für ihren Sparplan erhalten. In angelsächsischen Ländern ist dieses Modell verbreitet, hierzulande nicht. Warum bringen Sie dieses Angebot gerade jetzt an den Markt?

Die Frage ist eher: Warum macht es niemand anderes? Bei uns ist es ein dauerhaftes Versprechen an die Kunden, das wir aufgrund unserer hohen Kosteneffizienz geben können: Sie erhalten mit jeder Zahlung ein Prozent des Betrags in einen Sparplan ihrer Wahl dazu. Das ist einmalig in Europa.

Von den Händlern erhalten Banken in der EU maximal 0,3 Prozent Gebühren für Kartenzahlungen. Sie müssen bei dem Angebot also draufzahlen, oder?

Die sogenannte Interchange der Karte ist eine Erlösquelle, dazu gibt es andere Komponenten aus dem Kartengeschäft, die wir unseren Kunden zurückgeben. Dies können wir uns erlauben, da im Fokus das Wachstum des Anlagegeschäfts steht. Wenn Sie so wollen, sind wir darauf angewiesen, dass Kunden auch ihr Geld bei uns anlegen. Allerdings sind wir zwischenzeitlich sehr breit aufgestellt und haben das Kundenverhalten fünf Jahre lang beobachtet. Und die Erfahrung zeigt: Wenn Kunden Vermögen aufbauen, nutzen sie in der Regel auch andere Produkte. Ähnlich wie beim provisionsfreien [Aktienhandel](#) oder der Weitergabe der Zinsen kalkulieren wir nachhaltig, auch bei der Karte.

Welche Neuerungen planen Sie noch?

Wir entwickeln weitere Anlageprodukte und wollen außerdem die

Funktionen unseres Kontos erweitern. Bisher können Sie von dort nur Geld auf ihr eigenes Referenzkonto überweisen, künftig sollen auch Überweisungen an andere Menschen und Daueraufträge möglich sein.

Aktuell zahlt Trade Republic auf Tagesgeld vier Prozent Zinsen, was zu den höchsten Angeboten am Markt zählt. Wollen Sie daran festhalten?

Ja. Wir wollen den aktuellen Marktzins an unsere Kunden weitergeben. Wie sich der entwickelt, hängt von der [Europäischen Zentralbank](#) ab. Im Gegensatz zu den meisten Banken gibt es bei Trade Republic kein zeitliches Limit und wir zahlen die Zinsen monatlich. Auch gibt es keine artifizielle Trennung zwischen Girokonto und Tagesgeldkonto. Wir zahlen auf jeden Cent Zinsen, der nicht ausgegeben oder angelegt wird.

Trade Republic selbst könnte bald eine wichtige Einnahmequelle wegbrechen. Bisher erhalten Sie im Wertpapiergeschäft von Ihren Handelspartnern Geld dafür, dass Sie Millionen von Kundenorders auf deren Plattform weiterleiten. Die EU will diese Geschäftspraxis, die „Payment for Order Flow“ (PFOF) genannt wird, spätestens 2026 verbieten.

Die Entscheidung der [EU-Kommission](#) war ein Lobbyerfolg für Monopolbörsen wie die [Deutsche Börse](#) oder [Euronext](#) und ein Rückschritt für die Anlegerinnen und Anleger in Europa. Wir werden weiter dafür kämpfen, dass für unsere vier Millionen Kunden keine oder möglichst wenig Nachteile entstehen.

Wie hart träfe ein Verbot von Payment for Order Flow Trade Republic?

Diese Gelder machen aktuell etwa ein Drittel unserer Einnahmen aus.

Durch die Einführung neuer Produkte wird dieser Anteil in den nächsten Jahren sinken. Das mögliche PFOF-Verbot war allerdings nicht der Auslöser, dass wir nun eine Karte einführen. Das war schon lange vorher klar.

Der gesamte Fintech-Sektor steht unter Druck. Wegen der Zinswende und der schwierigen Rahmenbedingungen sind Geldgeber zurückhaltender. Manche Fintechs sind bereits pleite. Wie wird es 2024 weitergehen?

Viele Fintechs haben sich in den Boomjahren 2021 und 2022 das letzte Mal finanziert und brauchen nun bald neue Mittel. Wir erwarten bei Fintechs eine erhebliche Konsolidierung. Der niederländische Neobroker Bux wurde gerade an die Großbank [ABN Amro](#) verkauft – und das wird voraussichtlich nicht der letzte Deal sein.

Hat Trade Republic Interesse an Zukäufen – möglicherweise auch außerhalb Europas?

Nein. Ich kenne kaum Akquisitionen im Banken- und Brokermarkt, die funktioniert haben. Und wir haben aus eigener Kraft erhebliche Wachstumsmöglichkeiten in Europa, das ist unser natürlicher Markt. Wir haben keine Pläne, in den USA oder Asien aktiv zu werden.

In den USA ist der Broker Robinhood sehr populär, der bisher in Europa noch nicht vertreten ist. Wäre das nicht ein natürlicher Partner für Sie?

Nein. Unsere Visionen sind diametral. Viele der Robinhood-Kunden sind eher kurzfristig orientierte Trader. Wir wollen, dass Leute langfristig und nachhaltig investieren. Etwa die Hälfte unseres verwalteten Vermögens liegt in Sparplänen. In den USA ist unser Vorbild der Finanzkonzern Charles Schwab, der Wertpapierhandel

und andere Dienstleistungen rund um den Vermögensaufbau anbietet.

Herr Hecker, vielen Dank für das Interview.

Die Fragen stellten Andreas Kröner und Dennis Schwarz.

Vita

Die Person Christian Hecker studierte Betriebswirtschaftslehre und Philosophie an der [Ludwig-Maximilians-Universität München](#). Nach dem Studium arbeitete er drei Jahre lang im Investmentbanking der [Bank of America Merrill Lynch](#). 2015 gründete Hecker gemeinsam mit Thomas Pischke und Marco Cancellieri den Neobroker Trade Republic.

Das Unternehmen Vier Jahre nach der Gründung ging das Unternehmen als Broker an den Markt und bot zunächst den Handel mit Aktien und [ETFs](#) an. Seit Anfang vergangenen Jahres wirbt Trade Republic auch mit einem Zinsangebot um Kunden. Im Sommer erweiterte der Broker sein Produktangebot um Staats- und Unternehmensanleihen. Im Dezember erhielt Trade Republic die Vollbanklizenz.

Wir erwarten, dass in den kommenden Jahren dreistellige Milliardensummen neu in den Kapitalmarkt fließen werden.