

Deep Dive Neobanken

Bedrohungsanalyse fuer traditionelles Banking

Erstellt fuer IT-Softwarebeschaffung -- April 2026

Im Abonnementprodukt traegt diese Seite Ihren Namen, Ihre Abteilung und Ihr Logo.

So verwenden Sie diesen Bericht

Wann einzusetzen

- Wettbewerbsstrategie-Review und Planung der digitalen Transformation
- Partnerschaftsbewertung und M&A-Screening
- Vorstandsbriefing zu Neobank-Disruptionsrisiken
- Produktroadmap-Priorisierung fuer Digital-Banking-Initiativen

Zielgruppe

- Strategie / CIO -- Wettbewerbspositionierung, Investitionsprioritaeten, Digital-Roadmap
- Retail- / KMU-Banking-Leiter -- Einlagenrisiko, Produktluecken-Analyse, Kundenmigrationstrends
- Digital-Transformation-Leads -- Build-vs-Buy-Entscheidungen, Partnerschaftschancen
- Risk / Compliance -- regulatorische Konvergenz, Lizenzlandschaft, AML-Aufsicht

Was Sie nach der Lektuere entscheiden sollten

"Welche Neobanken stellen eine echte Bedrohung fuer unsere Retail-/KMU-Einlagen dar, wo wird das Risiko ueberschaetzt und wo sollten wir partnern statt konkurrieren?"

Dokumentstruktur

- Seiten 3-5: Zusammenfassung, Visuelle Bewertung, Bedrohungs-Quadrant
- Seiten 6-7: Marktlandschaft und Erloesmodelle
- Seiten 8-15: Einzelne Neobank-Profile (8 Banken, nach Bedrohungsgrad sortiert)
- Seite 16: Finanzgesundheit-Vergleich
- Seite 17: Szenarioanalyse
- Seite 18: Strategisches Playbook
- Seite 19: Kurzreferenz (druckbar als Standalone)
- Seiten 20-21: Quellen und Einschraenkungen

Zusammenfassung

Marktueberblick

- Globaler Neobank-Markt geschaezt auf \$210-230 Mrd. in 2025, Prognose \$310-357 Mrd. bis 2026 und \$4-8 Bio. bis 2030-2035 (CAGR 36-49%)¹²
- Europaeische Neobanken bedienen kollektiv 100M+ Kunden: Revolut (69M), Monzo (15M), N26 (8M), Bunq (20M) u. a.
- Profitabilitaetswelle: Revolut, Monzo, Starling, Wise, Bunq und Nubank alle profitabel in 2024-2025 -- die "Neobanken verdienen kein Geld"-Erzaehlung ist tot³⁴
- Die Bedrohung ist real, aber selektiv: am staerksten bei Retail-Girokonten, grenzueberschreitenden Zahlungen und KMU-Banking. Am schwaechesten bei Corporate Banking, Kreditvergabe und Wealth Management.

Zentrale Erkenntnisse

- Revolut (\$6,0 Mrd. Umsatz, 69M Nutzer, \$75 Mrd. Bewertung) ist der klare europaeische Marktfuehrer und die groesste Einzelbedrohung -- jetzt vollstaendig lizenzierte UK-Bank mit 11 Produktlinien, die jeweils \$135M+ erwirtschaften⁵⁶
- Wise (\$1,6 Mrd. zugrunde liegendes Einkommen, 19M aktive Nutzer, GBP 10,6 Mrd. Boersenwert) dominiert den grenzueberschreitenden Bereich -- die FX-Margen traditioneller Banken stehen durch Mid-Market-Rate-Transparenz unter permanentem Druck⁷
- Business Banking ist die neue Front: Qonto (EUR 449M Umsatz, 600K+ Geschaeftskunden), Revolut Business (767K Kunden, 16% des Konzernumsatzes) und Monzo Business (800K Kunden) erobern aggressiv KMU-Marktanteile⁸
- IPO-Welle kommt: Revolut, Monzo und Wise (US-Zweitnotierung Mai 2026) streben alle Kapitalmarktzugang an -- Pruefung testet Modelle, hebt aber auch Profile
- Regulatorische Konvergenz: Die meisten grossen Neobanken halten jetzt volle Banklizenzen (Revolut UK Mrz 2026, Monzo EU Dez 2025, N26 DE 2016) -- das Argument "keine echte Bank" ist tot
- Vorteil traditioneller Banken: Kreditvergabe (Bilanztiefe), Wealth Management, Corporate/Institutional Banking und regulatorische Beziehungen bleiben starke Moats

1. Precedence Research, <https://www.precedenceresearch.com/neobanking-market>

2. Fortune Business Insights, <https://www.fortunebusinessinsights.com/neobanking-market-109076>

3. CNBC Revolut Earnings, <https://www.cnbc.com/2026/03/24/revolut-2025-earnings-record-profit.html>

4. Fintech Global Monzo, <https://fintech.global/2025/06/02/monzos-profit-soars-8x-to-113-9m-as-customer-base-hits-12m/>

5. Revolut Annual Report 2025, <https://assets.revolut.com/pdf/annualreport2025.pdf>

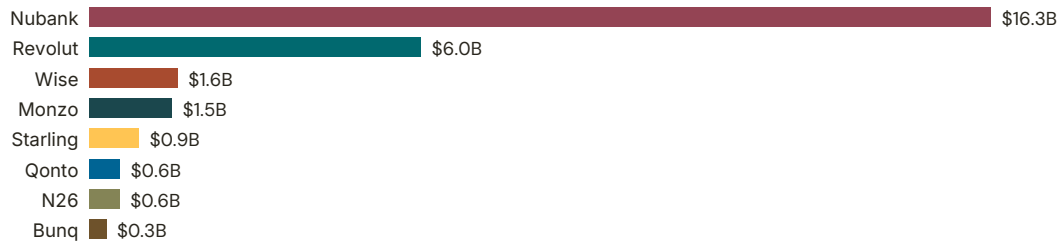
6. CNBC UK License, <https://www.cnbc.com/2026/03/11/revolut-acquires-full-uk-banking-license.html>

7. Wise FY2026 Results, <https://wise.com/gb/blog/fy2026-full-year-results>

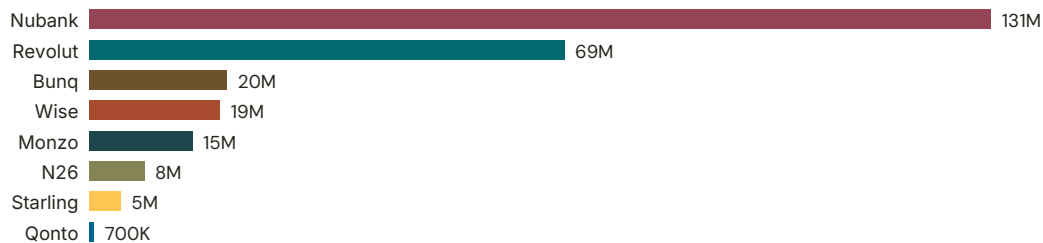
8. Sifted Qonto Results, <https://sifted.eu/articles/qonto-results-2024>

Visuelle Bewertung

Umsatzvergleich (Mrd. \$ aequivalent, aktuelles GJ)



Kunden (in Millionen, letzte Meldung)

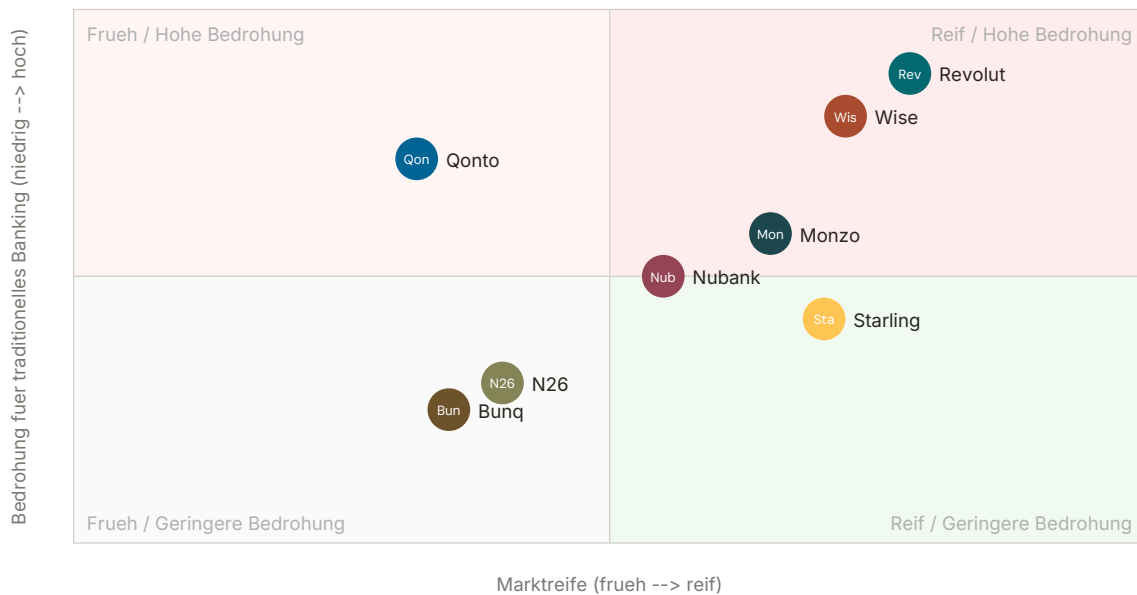


Bank	Umsatz	Kunden	Bewertung	Profitabel?	Lizenz	Biz Banking
Revolut	\$6.0B	69M	\$75B	Yes (2021+)	Full UK	Yes, strong
Wise	GBP 1.6B	19M	GBP 10.6B	Yes (2021+)	EMI/70+	Yes
Monzo	GBP 1.2B	15M	\$5.9B	Yes (2024)	Full UK+EU	Yes, 800K
Nubank	\$16.3B	131M	\$74.5B	Yes (2023)	Full Brazil	Limited
Starling	GBP 714M	4.6M	GBP 3.5-4B	Yes (2022+)	Full UK	SME focus
N26	EUR 440M	8M	\$3-6B	Almost	Full DE	Freelancers
Qonto	EUR 449M	600K biz	EUR 4.4B	Yes (2023)	French PI	Core focus
Bunq	EUR 245M	20M	EUR 1.65B	Yes (2023)	Full NL	Yes

Bedrohungsanalyse-Quadrant

Neobanken nach Marktreife (x-Achse) und Bedrohung fuer traditionelles Banking (y-Achse). Position spiegelt geografische Reichweite, Produkttiefe, regulatorischen Status und Wettbewerbsueberlappung mit traditionellem Retail/KMU-Banking wider.

Bedrohungsanalyse-Quadrant



Den Quadranten lesen

- Oben rechts (Reif / Hohe Bedrohung): Revolut und Wise -- skaliert, profitabel, und erodieren direkt den Umsatz traditioneller Banken bei Retail-Konten und grenzueberschreitenden Zahlungen
- Oben links (Frueh / Hohe Bedrohung): Qonto -- noch wachsend, aber bereits der groesste reine Business-Banking-Challenger in Europa mit 600K+ Kunden
- Unten rechts (Reif / Geringere Bedrohung): Monzo, Nubank, Starling -- stark in Heimatmaerkten, aber geografisch begrenzt oder mit Strategiewechsel weg vom Direktwettbewerb (Starling Engine SaaS)
- Unten links (Frueh / Geringere Bedrohung): N26 und Bunq -- regulatorischer Gegenwind, Nischen-positionierung oder unzureichende Skalierung, um Incumbents auf Portfolioebene zu bedrohen

Marktlandschaft

Globale Marktgrösse

Der globale Neobank-Markt wurde 2025 auf \$210-230 Mrd. geschätzt und soll bis 2026 \$310-357 Mrd. erreichen, getrieben durch beschleunigte Digital-Adoption, regulatorische Offenheit gegenüber Challenger-Banken und die Profitabilitätsphase der Branche. Langfristprognosen sehen \$4-8 Bio. bis 2030-2035 (CAGR 36-49%), wobei diese Werte das gesamte Transaktionsvolumen umfassen.¹²

Europäische Landschaft

Europa macht 2025 34-37% des globalen Neobank-Marktanteils aus und bleibt die wettbewerbsstärkste Region. Schlüsseldynamiken nach Land:

- UK: Entwickeltster Markt -- Revolut (69M global, UK-lizenziert), Monzo (15M, nur UK), Starling (4,6M). Alle drei profitabel, alle mit vollen UK-Banklizenzen.
- Deutschland/EU: N26 (8M Nutzer, 24 EU-Märkte) und Bunq (20M Nutzer, 30+ EU-Länder) konkurrieren mit Revoluts paneuropäischer Präsenz. Qonto dominiert Business Banking in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien.
- Lateinamerika: Nubank (131M Kunden, \$16,3 Mrd. Umsatz) ist die weltweit grösste Neobank nach Kunden und Umsatz, hat aber minimale Europa-Präsenz. Relevant als Modell, nicht als direkte Bedrohung.

Erloesmodelle

Neobanken haben über Interchange- und FX-Gebühren hinaus in mehrere Erloesströme diversifiziert. Diese Diversifizierung ist der Schlüssel zu ihrem Profitabilitäts-Durchbruch:

Erloesstrom	Funktionsweise	Hauptakteure
Interchange & Kartengebühren	Gebühren pro Debit-/Kreditkarten-Transaktion	Alle Neobanken
FX / grenzüberschreitend	Mid-Market-Raten + transparente niedrige Gebühr (0,5-1%)	Wise (dominant), Revolut
Abonnements	Bezahlte Tiers mit Premium-Features (GBP 5-17/Monat)	Revolut, Monzo, Bunq
Zinseinkommen	Nettozinssmarge auf Einlagen/Kredite	Starling (71%), Monzo, Bunq
Kreditvergabe	Privatkredite, Kreditkarten, BNPL, KMU-Kredit	Nubank, Monzo, Qonto
Plattform / SaaS	White-Label-Banking-Infrastruktur	Starling Engine, Wise Platform
Wealth / Krypto	Aktien-, ETF-, Krypto-Handelsprovisionen	Revolut, Nubank

Der Profitabilitäts-Wendepunkt: 2024-2025

2024-2025 markierte den Wendepunkt, an dem Neobanken bewiesen haben, dass das Modell im grossen Massstab funktioniert. Revolut meldete \$2,3 Mrd. Vorsteuergewinn (38% Marge) in 2025, Nubank verdiente \$2,9 Mrd. Nettoeinkommen (33% ROE), Monzo schwenkte auf GBP 113,9M bereinigten Gewinn, Starling hielt GBP 223M PBT für sein viertes profitables Jahr, und selbst kleinere Akteure wie Bunq (EUR 85M Nettogewinn) und Qonto (EUR 144M Nettogewinn) überschritten die Profitabilitäts-Linie.³⁴⁵

Das ist wichtig, weil Profitabilität das letzte grosse Argument traditioneller Banken gegen die Neobank-Konkurrenz entkräftet: dass sie Investorenkapital unhaltbar verbrennen. Die Frage ist nicht mehr

"ob" Neobanken profitabel sein koennen, sondern wie schnell sie jetzt skalieren, da das Modell bewiesen ist.

-
1. Precedence Research, <https://www.precedenceresearch.com/neobanking-market>
 2. Fortune Business Insights, <https://www.fortunebusinessinsights.com/neobanking-market-109076>
 3. CNBC Revolut, <https://www.cnbc.com/2026/03/24/revolut-2025-earnings-record-profit.html>
 4. Nubank FY2025, <https://international.nubank.com.br/company/nu-holdings-ltd-reports-fourth-quarter-and-full-year-2025-financial-results/>
 5. Starling Annual Report, <https://www.starlingbank.com/news/starling-reports-strong-revenue-and-invests-for-growth/>

Revolut

BEDROHUNGSSTUFE: HIGH

Revolut ist die groesste europaeische Neobank und die groesste Einzelbedrohung fuer traditionelle Banken. Mit \$6,0 Mrd. Umsatz (+46% YoY), 69M Kunden in 40 Maerkten und \$75 Mrd. Bewertung hat sie Super-App-Skala mit 11 Produktlinien erreicht, die jeweils ueber \$135M generieren. Die UK-Banklizenz-Mobilisierung wurde im Maerz 2026 aufgehoben, und das Unternehmen hat eine US-Bank-Charter beantragt.

Kennzahlen

Umsatz	\$6,0 Mrd. (GJ2025, +46% YoY)
Vorsteuergewinn	\$2,3 Mrd. (38% Marge)
Kunden	69M (68,3M Retail, 767K Business)
Bewertung	\$75 Mrd. (2025 Secondary Sale)
Umsatz pro Kunde	~\$87 (Retail)

Produkte & Segmente

Zahlungen, FX (30+ Waehrungen), Abos (Metal/Premium/Plus), Wealth (Krypto/Aktien), Kredite (Privatkredite, Kreditkarten, Hypotheken), Business Banking (Karten, Ausgabenmanagement, Payroll, Integrationen). 76% gebuehrenbasierter Umsatz, 24% Zinseinkommen.

Lizenz & Regulierung

Volle UK-Banklizenz (Mobilisierung aufgehoben Mrz 2026). Lizenzierte Bank in 30+ von 40 Maerkten (Litauen EU-passportiert). US-Charter eingereicht Mrz 2026. Mexiko voller Banking-Betrieb Jan 2026.

Profitabilitaet

Profitabel im 5. Jahr in Folge. \$2,3 Mrd. PBT in 2025 (+57% YoY). Ziel \$3,5 Mrd. PBT fuer 2026. 38% PBT-Marge -- unter den hoechsten im europaeischen Banking.

Geografie

40 Maerkte weltweit. 71% des Gebuehreneinkommens aus Europa (UK 25%). Schnelle Expansion in LatAm (Mexiko, Kolumbien, Argentinien), Naher Osten (UAE), Suedafrika, Indien. US-Einstieg steht aus bis Charter-Genehmigung.

Juengste Entwicklungen

- Volle UK-Banklizenz aktiviert, Mrz 2026
- \$75 Mrd. Bewertung bei Secondary Share Sale, 2025
- Trikotsponsor Manchester City + Audi F1 Titelsponsor (Markeneskalation)
- AIR AI-Assistent fuer Kundenservice gestartet
- \$13 Mrd. 5-Jahres-Investitionsplan fuer 100M Kunden in 30 neuen Maerkten

Bedrohungsbegruendung

HIGH -- Revolut hat die breiteste Produktpalette, tiefste geografische Reichweite und hoechsten Umsatz aller europaeischen Neobanken. Das Super-App-Modell konkurriert direkt in Retail Banking, FX, Zahlungen und Business Banking. Die UK-Banklizenz beseitigt den letzten regulatorischen Ueberhang. Bei \$6 Mrd. Umsatz und 38% Marge ist sie pro Kunde bereits profitabler als die meisten traditionellen Retailbanken.

-
1. Revolut Annual Report 2025, <https://assets.revolut.com/pdf/annualreport2025.pdf>
 2. CNBC 2025 Earnings, <https://www.cnbc.com/2026/03/24/revolut-2025-earnings-record-profit.html>
 3. CNBC UK License, <https://www.cnbc.com/2026/03/11/revolut-acquires-full-uk-banking-license.html>

Wise

BEDROHUNGSSTUFE: HIGH

Wise (vormals TransferWise) dominiert den Markt fuer grenzueberschreitende Zahlungen mit transparenten Mid-Market-FX-Raten und einer durchschnittlichen Gebuehr von nur 0,5-0,6%. Mit GBP 1,61 Mrd. zugrunde liegendem Einkommen (GJ2026) und 18,9M aktiven Kunden hat sie die FX-Margen traditioneller Banken, die sich diese jahrzehntelang stuetzten, dauerhaft komprimiert. Eine Doppelnotierung US/UK (Nasdaq primaer, Mai 2026) signalisiert globale Ambitionen.

Kennzahlen

Umsatz	GBP 1,61 Mrd. zugrunde liegendes Einkommen (GJ2026)
Vorsteuergewinn	GBP 282M zugrunde liegender PBT (GJ2025, 21% Marge)
Kunden	18,9M aktiv (GJ2026 Vollzeit)
Boersenwert	GBP 10,6 Mrd. (~1081p/Aktie, Apr 2026)
Umsatz pro Kunde	~GBP 85 (zugrunde liegendes Einkommen / aktiv)

Produkte & Segmente

Grenzueberschreitende Ueberweisungen (Kern), Wise Account (40+ Waehrungen halten), Debitkarten, Wise Platform (APIs fuer Banken/Unternehmen), Wise Assets, Rechnungsstellung. 86% Privat, 14% Business nach Segment.

Lizenz & Regulierung

Electronic Money Institution (EMI) in UK/EWR. 70+ globale Lizenzen ueber Zahlungsinstitute und MSBs. Noch keine volle Banklizenz -- verfolgt US National Trust Bank und prueft volle UK-Lizenz. UAE- und Suedafrika-Lizenzen 2025 erhalten.

Profitabilitaet

Profitabel seit 2021. GJ2025: GBP 282M zugrunde liegender PBT (21% Marge), GBP 565M berichteter PBT. Mittelfristiges PBT-Margenziel 13-16% bestaetigt. GJ2026 Q4 zugrunde liegendes Einkommen GBP 435M (+24% YoY).

Geografie

Global ueber 5 Segmente: Europa ex-UK (GBP 370M), APAC (GBP 264M), Nordamerika (GBP 237M), UK (GBP 226M), Rest der Welt (GBP 115M). Expansion in Philippinen, Brasilien, Japan, Indien.

Juengste Entwicklungen

- GJ2026 Jahres-Underlying-Einkommen GBP 1,61 Mrd., Volumenwachstum 27% in Q4
- Duale US-Notierung an Nasdaq angekuendigt Mai 2026 (primaer), mit LSE sekundaer
- UK-Girokonto gestartet
- Partnerschaften mit Upwork und UniCredit fuer Embedded Payments
- Suedafrika-ADLA-Lizenz (Dez 2025), UAE-Lizenzen (Okt 2025)

Bedrohungsbegruendung

HIGH -- Wise hat den FX-/Cross-Border-Payments-Markt dauerhaft disruptiert. Die internationalen Ueberweisungs-gebuehren traditioneller Banken (typisch 2-4% + versteckter Aufschlag) koennen mit Wises 0,5-0,6% transparenter Preissetzung nicht mithalten. Mit 70+ globalen Lizenzen und der Wise Platform, die

Banken die Nutzung ihrer Infrastruktur erlaubt, ist sie zugleich Wettbewerber und potenzieller Partner. Die Bedrohung ist strukturell, nicht zyklisch.

-
1. Wise FY2026 Results, <https://wise.com/gb/blog/fy2026-full-year-results>
 2. FXC Intelligence Wise Analysis, <https://www.fxcintel.com/research/reports/ct-revolut-2025-earnings>

Qonto

BEDROHUNGSSTUFE: MEDIUM-HIGH

Qonto ist Europas groesste reine Digital-Business-Banking-Plattform, die 600K+ KMU in 8 europaeischen Laendern bedient. Mit EUR 449M Umsatz (+44% YoY) und EUR 144M Nettogewinn in 2024 hat sie eine profitable All-in-One-Finanzplattform aufgebaut, die direkt um KMU-Bankbeziehungen konkurriert. Der Antrag auf volle franzoesische Banklizenz (Juli 2025) signalisiert weitere Ambitionen.

Kennzahlen

Umsatz	EUR 449M (2024, +44% YoY)
Nettogewinn	EUR 144M (2024)
Kunden	600K+ Geschaefstkunden (Mitte 2025)
Bewertung	EUR 4,4 Mrd. (Series D 2022)
Umsatz pro Kunde	~EUR 750

Produkte & Segmente

Business Banking fuer KMU, Freelancer, Startups: Konten (Multi-IBAN), Karten (physisch/virtuell), Rechnungsstellung, Ausgabenmanagement, Buchhaltungsautomatisierung (80+ Integrationen), Pay-Later-Finanzierung bis EUR 50K, Finanzierungs-Hub. Zielgruppe: Unternehmen mit 1-249 Mitarbeitenden.

Lizenz & Regulierung

Zahlungsinstitut in Frankreich (seit 2018). Volle Banklizenz in Frankreich beantragt (Juli 2025). Noch keine lizenzierte Bank -- aktuell Partner fuer Einlagenschutz.

Profitabilitaet

Profitabel seit 2023. EUR 71M Nettogewinn in 2023, EUR 144M in 2024. Umsatz pro Kunde mit ~EUR 750 unter den hoechsten der Branche.

Geografie

Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Niederlande, Belgien, Portugal, Oesterreich. Ziel 2M Kunden bis 2030.

Juengste Entwicklungen

- Antrag auf volle franzoesische Banklizenz, Jul 2025
- Kreditkarten- und Dispo-Produkte gestartet, Jan 2026
- Uebernahme Regate (Buchhaltungs-SaaS), 2024
- KI-Partnerschaften (Twin, Moshi) fuer automatisierte Finanzen
- Ziel: 2M Geschaefstkunden bis 2030

Bedrohungsbeugung

MEDIUM-HIGH -- Qonto ist die ernsthafteste Bedrohung fuer die KMU-Einlagen- und Transaktions-Banking-Franchise traditioneller Banken in Kontinentaleuropa. Mit 600K+ Geschaefstkunden hat sie kritische Masse. Ihr All-in-One-Modell (Banking + Rechnungen + Ausgaben + Buchhaltung) ist hochbindend und schwer nachzubauen. Eine Banklizenz wuerde Einlagen und Kreditvergabe freischalten und die Beziehung weiter vertiefen.

1. Sifted Qonto 2024 Results, <https://sifted.eu/articles/qonto-results-2024>
2. TechCrunch Qonto, <https://techcrunch.com/2025/07/02/french-b2b-fintech-qonto-reaches-600000-customers-files-for-banking-license/>
3. Reuters Qonto License, <https://www.reuters.com/business/finance/french-fintech-qonto-seeks-banking-license-it-targets-2-million-clients-by-2030-2025-07-03/>

Monzo

BEDROHUNGSSTUFE: MEDIUM

Monzo ist die führende britische Consumer-Neobank mit 15M+ Kunden und dem höchsten NPS (+70) im britischen Banking. Der Umsatz erreichte GBP 1,2 Mrd. in GJ2025 (+48% YoY) bei einem bereinigten Vorsteuergewinn von GBP 113,9M. Die EU-Expansion über Irland (lizenzierter Dez 2025) und 800K Geschäftskunden sind neue Vektoren, der US-Ausstieg (Apr 2026) zeigt jedoch geografische Grenzen.

Kennzahlen

Umsatz	GBP 1,2 Mrd. (GJ2025, +48% YoY)
Bereinigter PBT	GBP 113,9M (GJ2025)
Kunden	15M+ (UK-fokussiert, inkl. 800K Business)
Bewertung	\$5,9 Mrd. (Okt 2024); IPO-Ziel GBP 6-10 Mrd.
Umsatz pro Kunde	~GBP 80 (Retail); GBP 542 (Business)

Produkte & Segmente

Retail: Privatkonten, Spar-Pots, Renten, Investments/ETFs, Kredite/Flex, Bezahl-Tiers (Extra/Perks/Max).
Business: KMU-Konten (800K+), Rechnungsstellung, Steuer-Pots, Team-Karten, Buchhaltungsintegrationen.
12% Umsatz aus Business Banking.

Lizenz & Regulierung

Volle UK-Banklizenz seit 2017. Volle EU-Banklizenz via Irland/CBI/EZB erhalten Dez 2025. Ausstieg aus US-Markt Apr 2026 (50 Entlassungen).

Profitabilität

Profitabel seit GJ2024. GJ2025 bereinigter PBT GBP 113,9M (8x YoY). Gemeldeter PBT GBP 60,5M.
Mund-zu-Mund-Wachstum (67% der Neukunden) hält Akquisitionskosten niedrig.

Geografie

Hauptsächlich UK. Expansion nach Irland/EU (Launch 2026). Ausstieg aus US (Apr 2026). Noch nicht global.

Jüngste Entwicklungen

- GJ2025-Ergebnisse: GBP 1,2 Mrd. Umsatz, Gewinn 8x gesteigert
- Übernahme Habito Hypotheken (Dez 2025) -- Eintritt in Kreditvergabe
- EU-Banklizenz via Irland (Dez 2025)
- Neue CEO Diana Layfield löste TS Anil ab (Feb 2026)
- IPO-Vorbereitung mit Morgan Stanley, Ziel GBP 6-10 Mrd. London-Listing (2026)

Bedrohungsbeurteilung

MEDIUM -- Monzo ist ein starker Wettbewerber im britischen Retail Banking mit hoher Kundenbindung und wachsender Produkttiefe. Die 15M-Kundenbasis, EU-Expansion und der Business-Banking-Vorstoss (800K KMU) stellen eine echte Bedrohung für britische Incumbents dar. Geografische Konzentration (nur UK bis zum EU-Launch), der gescheiterte US-Einstieg und geringerer Umsatz pro Kunde gegenüber Revolut begrenzen jedoch den Gesamt-Bedrohungsgrad.

1. Fintech Global Monzo FY2025, <https://fintech.global/2025/06/02/monzos-profit-soars-8x-to-113-9m-as-customer-base-hits-12m/>

2. Reuters Monzo FY2025,

<https://www.reuters.com/business/finance/british-digital-bank-monzos-annual-profit-surges-revenue-tops-135-billion-2025-06-02/>

Nubank

BEDROHUNGSSTUFE: MEDIUM

Nubank ist die weltweit groesste Neobank nach Kunden (131M) und Umsatz (\$16,3 Mrd.) und dominiert den brasilianischen Markt mit 113M Kunden. Mit \$2,9 Mrd. Nettoeinkommen in GJ2025 (33% ROE) und \$74,5 Mrd. Boersenwert ist sie die finanziell erfolgreichste Neobank weltweit. Ihr fast vollstaendiger LatAm-Fokus (Brasilien, Mexiko, Kolumbien) bedeutet jedoch, dass sie noch kein direkter europaeischer Wettbewerber ist.

Kennzahlen

Umsatz	\$16,3 Mrd. (GJ2025, +45% YoY)
Nettoeinkommen	\$2,9 Mrd. (GJ2025, 33% ROE)
Kunden	131M (113M Brasilien, 14-15M Mexiko, 4M+ Kolumbien)
Boersenwert	\$74,5 Mrd. (Apr 2026, NYSE-notiert)
Betreuungskosten	~\$0,80/aktiver Kunde/Monat

Produkte & Segmente

Kreditkarten (Kernprodukt), Privatkonten, Kredite (Privat, Payroll, KMU), Investments, Versicherungen, Krypto. KMU-Banking: Geschaeftskonten, Kreditkarten (600K+ ausgegeben), Working-Capital-Kredite (+150% Volumen). Kreditkarten unter 18 Jahren, KI-Underwriting (nuFormer).

Lizenz & Regulierung

Brasilien: mehrere Lizenzen (Zahlungsinstitut, SCF, Brokerage); strebt volle Banklizenz 2026 an. Mexiko: Genehmigung zur Organisation als Bank (Apr 2025), Vollbetrieb 2026. Kolumbien: Finanzierungsgesellschaft. USA: bedingte OCC-Zulassung fuer National Bank Charter (Jan 2026).

Profitabilitaet

Profitabel seit 2023. GJ2025 Nettoeinkommen \$2,9 Mrd., Q4 \$895M. 33% ROE. Betreuungskosten von \$0,80 pro aktivem Kunden pro Monat -- Bruchteil der Betriebskosten traditioneller Banken. 83% Kundenaktivitaetsrate.

Geografie

Hauptsaechlich Brasilien (113M), Mexiko (14-15M), Kolumbien (4M+). US-Einstieg angekuendigt Apr 2026. Keine europaeischen Operationen oder Plaene angekuendigt.

Juengste Entwicklungen

- GJ2025-Rekord: \$16,3 Mrd. Umsatz, \$2,9 Mrd. Nettoeinkommen, 131M Kunden
- US-bedingte Banklizenz genehmigt (Jan 2026)
- Mexiko \$4,2 Mrd. Investition bis 2030, Banking-Launch 2026
- 100+ neue Produkte gestartet, inkl. Payroll-Kredite, KMU-Kredit, KI-Underwriting
- US-Expansionsankuendigung (Apr 2026)

Bedrohungsbegruendung

MEDIUM -- Nubank ist die finanziell erfolgreichste Neobank der Welt und beweist, dass Digitalbanken enorme Skala und Profitabilitaet erreichen koennen. Das LatAm-Modell (Massenmarkt, kostenguenstig, kreditgetrieben) dient als Blaupause fuer andere. Direkte Bedrohung fuer europaeische Incumbents ist vorerst begrenzt, aber die US-Charter-Zulassung und bewaehrte Ausfuehrung machen sie zu einem potenziellen

Langzeit-Marktteilnehmer in jedem Markt.

1. Nu Holdings FY2025 Results,

<https://international.nubank.com.br/company/nu-holdings-ltd-reports-fourth-quarter-and-full-year-2025-financial-results/>

2. Yahoo Finance Nubank, <https://finance.yahoo.com/news/nu-holdings-ltd-reports-fourth-215000095.html>

Starling

BEDROHUNGSSTUFE: MEDIUM-LOW

Starling Bank ist eine profitable UK-Neobank mit GBP 714M Umsatz und GBP 223M Vorsteuergewinn (4. profitables Jahr in Folge). Der strategische Pivot zu Engine -- einer SaaS-Banking-Infrastrukturplattform, jetzt in Rumänien, Australien, Kanada und Neuseeland eingesetzt -- signalisiert einen Wechsel vom direkten Wettbewerb zur Infrastrukturbereitstellung. Das macht sie zu einer geringeren direkten Bedrohung und potenziellen Partnerin.

Kennzahlen

Umsatz	GBP 714M (GJ2025, +5% YoY)
Vorsteuergewinn	GBP 223M (statutarisch); GBP 281M (zugrunde liegend)
Kunden	4,6M offene Konten (2,6M Retail, 0,4M KMU)
Bewertung	GBP 3,5-4 Mrd. (geplanter Secondary Sale Sep 2025)
ROTE	17,9%

Produkte & Segmente

Retail- und KMU-Banking (Privat-/Geschäftskonten, Euro-/USD-Konten, Easy Saver, Kredite via Fleet Mortgages). Engine-SaaS-Plattform fuer andere Banken. Consumer- und Business-Fokus -- 9% des UK-KMU-Marktes.

Lizenz & Regulierung

Volle UK-Banklizenz seit 2016 (PRA/FCA). Engine SaaS in Rumänien, Australien, Kanada, Neuseeland. US-Expansion fuer Engine-Plattform geplant.

Profitabilitaet

Profitabel im 4. Jahr in Folge. GJ2025 PBT GBP 223M (statutarisch, inkl. Einmaleffekte), GBP 281M zugrunde liegend. ROTE 17,9%. Starke Zinseinkommen-Abhaengigkeit (71% des Umsatzes).

Geografie

Hauptsaechlich UK fuer Consumer-/Business-Banking. Engine SaaS expandiert international: Rumänien, Australien, Kanada, Neuseeland, als naechstes US-Mid-Tier-Kreditgeber im Visier.

Juengste Entwicklungen

- GJ2025-Ergebnisse: GBP 714M Umsatz, 4. profitables Jahr
- Arsenal-Fussball-Partnerschaft fuer Finanzbildung (Sep 2025)
- US-Engine-Expansion visiert Mid-Tier-Kreditgeber an (2026)
- Chair tritt zurueck (2026) -- Governance-Uebergang
- Umsatzwachstum verlangsamt sich (+5% YoY), da Fokus zu SaaS verschiebt

Bedrohungsbegruendung

MEDIUM-LOW -- Starlings Pivot zu Engine SaaS reduziert seine direkte Wettbewerbsbedrohung. Die 4,6M-Kundenbasis ist kleiner als bei Peers, und 5% Umsatzwachstum signalisieren Reife im direkten Banking-Modell. Das echte Risiko fuer traditionelle Banken ist indirekt: Starling Engine treibt andere Challenger an. Koennte Partnerschafts-/Akquisitionsziel sein statt Wettbewerber.

1. Starling Annual Report 2025, <https://www.starlingbank.com/news/starling-reports-strong-revenue-and-invests-for-growth/>
2. FT Starling Valuation, <https://finance.yahoo.com/news/starling-bank-reportedly-plans-secondary-113208285.html>

N26

BEDROHUNGSSTUFE: LOW

N26 ist eine deutsch-lizenzierte Neobank mit 8M+ Nutzern in 24 europaeischen Maerkten. Sie erreichte ihren ersten Quartalsgewinn in Q3 2024 (EUR 2,8M), meldete jedoch fuer 2024 einen Jahresverlust von EUR 42M. Laufende regulatorische Sanktionen der BaFin (Sonderbeauftragter Dez 2025), Marktaustritte (US, UK, Brasilien) und Fuehrungswechsel haben den Schwung deutlich verlangsamt.

Kennzahlen

Umsatz	EUR 440M (2024), EUR 580-620M Prognose (2025)
Nettoverlust	EUR 42M (2024); erster Jahresgewinn erwartet 2025
Kunden	4,8M umsatzrelevant; 8M+ Gesamtnutzer
Bewertung	Hoch \$9 Mrd. (2021); aktuell gesch. \$3-6 Mrd.
Umsatzrelevante Quote	~60% der Gesamtnutzer

Produkte & Segmente

Retail Banking (Privatkonten, Sparen, Aktien/ETFs/Krypto, Gemeinschaftskonten). Geschaeftskonten nur fuer Freelancer und Selbststaendige -- kein volles Corporate-/KMU-Banking. Hauptsächlich Retail-fokussiert.

Lizenz & Regulierung

Volle deutsche Banklizenz (BaFin/EZB seit 2016). Jedoch unter Sonderbeauftragtem (ernannt Dez 2025) wegen Compliance-Problemen. Laufende BaFin-Aufsicht begrenzt Wachstum.

Profitabilitaet

Erster Quartalsgewinn Q3 2024 (EUR 2,8M NOI). Jahresverlust 2024 EUR 42M. Erster Jahresgewinn erwartet 2025. Pruefung Series F zu reduzierter Bewertung (~EUR 400M bei \$3-6 Mrd.).

Geografie

24 europaeische Maerkte. Ausstieg aus US, UK und Brasilien. Fokus auf Kerneuropa (Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien). Keine Expansionsplaene angekuendigt.

Juengste Entwicklungen

- Erster Quartalsgewinn Q3 2024 -- Gesamtjahr weiterhin verlustbringend
- BaFin-Sonderbeauftragter Dez 2025 wegen Compliance-Maengel ernannt
- Pruefung Series F zu ~EUR 400M bei reduzierter Bewertung (Mitte 2025)
- Umsatz waechst, aber Profitabilitaet bleibt auf Jahresebene unerreicht
- Ausstieg aus drei grossen Maerkten (US, UK, Brasilien) -- geografische Schrumpfung

Bedrohungsbeurteilung

LOW -- N26s regulatorische Herausforderungen, geografische Schrumpfung und langsamer Weg zur Profitabilitaet machen sie zur schwachsten Bedrohung unter den grossen europaeischen Neobanken. BaFin-Aufsicht begrenzt die Faehigkeit, aggressiv zu wachsen. Das reine Freelancer-Business-Angebot und das Fehlen von KMU-Banking-Produkten begrenzen die Wettbewerbsueberlappung mit traditionellen Banken weiter. Beobachten auf Stabilisierung, aber kein dringendes Thema.

1. N26 Press, <https://n26.com/en-eu/press/press-release/n26-group-reports-first-quarterly-profit-as-growth-in-customer-numbers-accelerates-strongly>
2. Reuters N26 BaFin, <https://www.reuters.com/sustainability/boards-policy-regulation/german-watchdog-slaps-online-bank-n26-with-sanctions-more-oversight-2025-12-15/>
3. RatEx42 N26 Analysis, <https://listings.ratex42.com/state-of-n26-strategic-analysis-outlook-june-2025/>

Bunq

BEDROHUNGSSTUFE: LOW

Bunq ist eine niederlaendische Neobank mit 20M+ Nutzern in 30+ europaeischen Laendern und voller Banklizenz der niederlaendischen Zentralbank. Sie erzielte EUR 245M Nettobetriebseinkommen und EUR 85M Nettogewinn in 2024 -- ihr zweites profitables Jahr in Folge. Trotz Nutzerzahlen ist der Umsatz pro Kunde unter den niedrigsten der Branche, und die Bank richtet sich primaeer an Digital Nomads und Expats statt an Mainstream-Retail-Banking.

Kennzahlen

Umsatz	EUR 245M Nettobetriebseinkommen (2024, +52% YoY)
Nettogewinn	EUR 85M (2024, +65% YoY)
Kunden	20M+ Nutzer (Sep 2025)
Bewertung	EUR 1,65 Mrd. (\$1,8 Mrd., Runde 2023)
Umsatz pro Kunde	~EUR 12 (sehr niedrig)

Produkte & Segmente

Retail- und Business-Banking: Multi-Waehrungs-Konten (22+ Waehrungen), Sparen, Investieren (Aktien, Krypto), Budget-Tools, Gemeinschaftskonten. Zielt auf Digital Nomads, Expats, KMU, Freelancer.

Lizenz & Regulierung

Volle europaeische Banklizenz der niederlaendischen Zentralbank (DNB). Einlagenschutz bis EUR 100K. US-Banklizenz-Antrag eingereicht Jan 2026 (ausstehend). FINRA-Broker-Dealer-Lizenz genehmigt Okt 2025. UK-EMI-Antrag ausstehend. EUR 2,6M AML-Strafe 2025 (Berufung).

Profitabilitaet

Profitabel seit 2023. EUR 51,6M Nettogewinn (2023), EUR 85,3M (2024). Starke Abhaengigkeit von Zinseinkommen (EUR 352M in 2024), was zinssensitiv ist.

Geografie

30+ europaeische Laender (20M+ Nutzer). Expansion in die USA (Broker-Dealer-Lizenz genehmigt, Banklizenz ausstehend). UK-EMI beantragt. Niederlaendischer Hauptsitz.

Juengste Entwicklungen

- Zweites profitables Jahr in Folge (2024): EUR 85M Nettogewinn
- 20M Nutzer erreicht (Sep 2025)
- US-Banklizenz-Antrag eingereicht (Jan 2026)
- FINRA-Broker-Dealer-Zulassung (Okt 2025)
- EUR 2,6M AML-Strafe (2025, Berufung)

Bedrohungsbegruendung

LOW -- Bunqs 20M-Nutzerzahl ist beeindruckend, aber irrefuehrend: Umsatz pro Kunde (~EUR 12) ist ein Bruchteil der Peers, was viele inaktive oder geringwertige Konten nahelegt. Nischenfokus (Digital Nomads, Expats) begrenzt Wettbewerbsueberlappung mit Mainstream-Retail-Banking. Starke Zinseinkommen-Abhaengigkeit schafft Zinssensitivitaet. Keine signifikante Bedrohung fuer die Kernfranchise traditioneller Banken.

-
1. Sifted Bunq Profitability, <https://sifted.eu/articles/bunq-profitability-us-expansion>
 2. Bunq 20M Users, <https://press.bunq.com/254046-bunq-reaches-20-million-users-as-it-marks-its-10th-anniversary/>
 3. Bunq US License, <https://press.bunq.com/259305-bunq-files-for-us-banking-license/>

Finanzgesundheit–Vergleich

Alle Zahlen aus dem zuletzt berichteten Geschäftsjahr (GJ2024 oder GJ2025, je nach Berichtszyklus).
Umsatzzahlen zu ungefähren Spot-Raten für Vergleichbarkeit umgerechnet.

Bank	Umsatz	Umsatzwachstum	Profitabel?	Bewertung	Kunden	Umsatz/Kunde
Nubank	\$16.3B	+45%	Ja (\$2,9 Mrd. NI)	\$74.5B	131M	\$124
Revolut	\$6.0B	+46%	Ja (\$2,3 Mrd. PBT)	\$75B	69M	\$87
Wise	GBP 1.6B	+18%	Ja (GBP 282M PBT)	GBP 10.6B	19M	GBP 85
Monzo	GBP 1.2B	+48%	Ja (GBP 114M adj.)	\$5.9B	15M	GBP 80
Starling	GBP 714M	+5%	Ja (GBP 223M PBT)	GBP 3.5-4B	4.6M	GBP 155
Qonto	EUR 449M	+44%	Ja (EUR 144M NI)	EUR 4.4B	600K+	EUR 750
N26	EUR 440M	~+30%	Nein (EUR 42M Verlust)	\$3-6B	8M	EUR 55
Bunq	EUR 245M	+52%	Ja (EUR 85M NI)	EUR 1.65B	20M	EUR 12

Zentrale Beobachtungen

- Umsatzkonzentration: Nubank und Revolut machen zusammen ~80% des gesamten Neobank-Umsatzes unter den 8 profilierten Banken aus. Der Abstand zwischen den Top 2 und dem Rest ist erheblich.
- Umsatz pro Kunde variiert um das 60-fache: Von Qontos EUR 750 (B2B, hochwertig) bis Bunqs EUR 12 (Massenmarkt, viele inaktiv). Diese Kennzahl ist der beste Indikator für Wettbewerbsintensität.
- Profitabilität ist jetzt die Norm: 7 von 8 profilierten Neobanken sind profitabel. Nur N26 bleibt auf Jahresebene verlustbringend, erwartet aber Profitabilität in 2025.
- Wachstumsraten bleiben hoch: Die meisten Neobanken wachsen mit 30-50% Umsatz pro Jahr. Starlings 5% Wachstum ist Ausreisser, was den SaaS-Pivot und die reife UK-Position widerspiegelt.
- Bewertungsmultiplikatoren: Revolut (\$75 Mrd. auf \$6 Mrd. Umsatz = 12,5x) und Nubank (\$74,5 Mrd. auf \$16,3 Mrd. = 4,6x) spiegeln unterschiedliche Reifestadien wider. Qonto (EUR 4,4 Mrd. auf EUR 449M = 9,8x) hat den höchsten B2B-Multiplikator.

Szenarioanalyse

Fuenf plausible Szenarien fuer die naechsten 12-24 Monate und ihre Implikationen fuer die Strategie traditioneller Banken:

Szenario	Auswirkung auf traditionelle Banken	Empfohlene Reaktion
Revolut aktiviert UK-Kreditvergabe + IPO	Retail-Einlagenabfluss beschleunigt sich, da Revolut Full-Service-Banking (Hypotheiken, Kredit) mit ueberlegener UX bietet. IPO hebt Profil weiter.	Digitale UX-Investitionen beschleunigen. Mobile Experience fuer unter-35-Segment angleichen. Bei Kredittiefe und Beratung konkurrieren, wo Revolut duenn ist.
Qonto erreicht 2M Geschaeftskunden	KMU-Kontomigration intensiviert. Transaktions-Banking-Umsatz fuer Kleinunternehmen gefaehrdet. Cross-Sell-Chance verloren, da KMU zu Qonto konsolidieren.	Konkurrenzfaehiges digitales KMU-Produkt starten oder Geschaeftpartnerschaft aufbauen. Qontos Schwaeche ist Kreditvergabe -- dort konkurrieren.
Wise erobert 30%+ des grenzueberschreitenden Marktes	FX-Umsatz dauerhaft beeintraehtigt in Retail- und KMU-Segmenten. SWIFT-basierte Transfers werden bei aktueller Preissetzung untragbar.	Margenverdichtung als strukturell akzeptieren. Wise Platform integrieren oder transparente FX-Preise aufbauen. Bei Service und Breite konkurrieren, nicht beim Preis.
Mehrere Neobanken gehen profitabel an die Boerse	Investoren-Narrativ wechselt zu 'Banken sind Legacy-Tech'. Multiplikatoren traditioneller Banken komprimieren weiter. Talent-Abwanderung beschleunigt sich.	Akquirieren oder partnern, bevor Bewertungen ihren Hoehepunkt erreichen. Eigene digitale Transformation Investoren demonstrieren. Starling-Engine-artige Partnerschaften fuer Tech-Modernisierung.
Regulatorische Verschaeferung trifft Neobanken	Atempause -- Neobank-Wachstum verlangsamt sich, da Compliance-Kosten steigen. BaFin-Aktionen nach N26-Muster breiten sich auf andere aus.	Nicht nachlassen. Zeit nutzen, um Tech-Stack und Digital-UX zu modernisieren. Regulatorischer Gegenwind fuer Neobanken ist voruebergehend, strukturelle Vorteile sind es nicht.

Strategisches Playbook

Wo traditionelle Banken noch gewinnen

Dauerhafte Vorteile traditionellen Bankings

- Kreditvergabe (Bilanztiefe): Neobanken koennen die Bilanzgrosse traditioneller Banken fuer Hypotheken, Corporate-Kredit und grosse KMU-Kreditvergabe nicht erreichen
- Wealth Management und Beratung: Komplexe Finanzplanung, beziehungsbaasiertes Wealth Management und institutionelle Investmentservices bleiben fest traditionell
- Corporate-/institutionelles Banking: Treasury Management, Trade Finance, Kapitalmarkt-zugang -- Neobanken haben diesen Bereich kaum betreten
- Regulatorische Beziehungen und Vertrauen: Jahrzehntelange Compliance-Historie, Regierungs-beziehungen und institutionelle Glaubwuerdigkeit, die nicht schnell repliziert werden koennen
- Physische Praesenz bei komplexem Bedarf: Hypothekenabschluesse, Geschaefskunden-betreuung, Nachlaesse und komplexe Transaktionen, bei denen persoenlicher Kontakt weiterhin zaehlt

Bereiche wettbewerblicher Verwundbarkeit

- Retail-Girokonten (reine Digital-UX): Neobanken bieten ueberlegene Mobile-Erlebnisse, Echtzeit-Benachrichtigungen, gebuehrenfreies internationales Ausgaben und Budget-Tools
- KMU-Banking: Qonto (600K+), Revolut Business (767K) und Monzo Business (800K) erobern das unterversorgte KMU-Segment mit schnellerem Onboarding und niedrigeren Gebuehren
- Grenzüberschreitende Zahlungen: Wise hat FX-Margen dauerhaft disruptiert. Traditionelle Banken mit 2-4% auf internationale Transfers verlieren Kunden an 0,5% transparente Preissetzung
- Junge/digital-native Kunden: Markentreue bildet sich frueh. Revolut und Monzo sind die Standard-Banking-Wahl fuer unter 30-Jaehrige in vielen europaeischen Maerkten. Diese Kohorte wechselt kaum zurueck.

Empfohlene Massnahmen

1. Partnern statt selbst bauen

White-Label-Neobank-Infrastruktur (Starling Engine, Thought Machine, 10x Banking) fuer schnelles Digital-Capability-Deployment. Selbst bauen dauert 3-5 Jahre; Partnern 6-12 Monate.

2. Bei Kreditvergabe konkurrieren

Neobanken sind bei der Kreditvergabe am schwaechsten -- begrenzte Bilanz, begrenzte Kreditrisiko-Historie, regulatorische Einschraenkungen bei einlagenfinanzierter Kreditvergabe. Traditionelle Banken sollten bei Hypotheken, KMU-Kredit und Wealth-Kreditvergabe doppelt investieren.

3. Digitale UX fuer unter-35-Segment angleichen

Eine reine Digital-Submarke starten oder die Mobile-App-Erfahrung radikal verbessern. Die UX-Luecke ist Haupttreiber der Jugend-Abwanderung zu Neobanken.

4. FX-Margenverdichtung akzeptieren

Wise hat den grenzüberschreitenden Preis-Krieg gewonnen. Wise Platform integrieren oder transparente FX-Preise aufbauen. Konkurrenz ueber undurchsichtige Aufschlaege ist nicht mehr tragbar.

5. IPO-Welle beobachten

Post-IPO-Neobanken koennen Bewertungsdruck erleben, was Akquisitionschancen schafft. Starling (SaaS-Pivot) und kleinere Akteure (Bunq, N26) sind moeglicherweise offener fuer Deals.

Kurzreferenz

Druckbare Einseitenreferenz fuer Executive-Briefings

Top-3-Bedrohungen und warum

- Revolut (HIGH): \$6,0 Mrd. Umsatz, 69M Nutzer, \$75 Mrd. Bewertung. Volle UK-Banklizenz. Super-App-Modell mit 11 Produktlinien. Breiteste geografische Reichweite (40 Maerkte). Die groesste Einzelbedrohung.
- Wise (HIGH): GBP 1,6 Mrd. Einkommen, 19M Nutzer. Dominiert grenzueberschreitende Zahlungen mit 0,5% Gebuehren vs. Banken-2-4%. 70+ Lizenzen. Dauerhafte Verdichtung der FX-Margen branchenweit.
- Qonto (MEDIUM-HIGH): EUR 449M Umsatz, 600K+ Geschaeftskunden. Europas groesste reine Business-Bank. Direkte Eroberung von KMU-Transaktions-Banking-Anteilen.

Schluessezahlen

Revolut	\$6,0 Mrd. Umsatz 69M Nutzer \$2,3 Mrd. Gewinn \$75 Mrd. Bewertung
Wise	GBP 1,6 Mrd. Einkommen 19M Nutzer GBP 10,6 Mrd. Boersenwert 70+ Lizenzen
Qonto	EUR 449M Umsatz 600K+ Geschaeftskunden EUR 144M Gewinn 8 EU-Maerkte
Nubank	\$16,3 Mrd. Umsatz 131M Nutzer \$2,9 Mrd. Gewinn \$74,5 Mrd. Boersenwert (LatAm)
Monzo	GBP 1,2 Mrd. Umsatz 15M Nutzer 800K Business IPO-Ziel GBP 6-10 Mrd.

Was traditionelle Banken TUN sollten

- Partnern fuer digitale Infrastruktur -- White-Label-Neobank-Tech (Starling Engine, Thought Machine) statt selbst zu bauen (3-5 Jahre vs. 6-12 Monate)
- Bei Kreditvergabe und Wealth doppelt investieren -- die zwei Bereiche, wo Neobanken am schwachsten sind und traditionelle Banken uneinholbare Bilanz- und Expertise-Vorteile haben
- In unter-35 Digital-Erfahrung investieren -- die naechste Generation hochwertiger Kunden bildet jetzt Markentreue mit Revolut und Monzo, nicht mit Incumbents

Was traditionelle Banken NICHT tun sollten

- Neobanken nicht als unprofitable Startups abtun -- 7 von 8 grossen Neobanken sind jetzt profitabel. Die Verteidigung 'die verdienen kein Geld' ist ueberholt.
- Nicht bei FX-Preisen mit Wise konkurrieren -- Wises 0,5% transparente Preissetzung mit 70+ Lizenzen und lokalen Zahlungsschienen ist bei aktuellen Kostenstrukturen unschlagbar. Margenverdichtung akzeptieren.
- Nicht auf das Scheitern der Neobanken warten -- die IPO-Welle (Revolut, Monzo, Wise US-Listing) bringt mehr Kapital und Glaubwuerdigkeit, nicht weniger. Das Handlungsfenster ist jetzt, bevor Bewertungen Akquisitionen verunmoeglichen.

Quellen

- Revolut Annual Report 2025: <https://assets.revolut.com/pdf/annualreport2025.pdf>
- CNBC -- Revolut 2025 Earnings: <https://www.cnbc.com/2026/03/24/revolut-2025-earnings-record-profit.html>
- CNBC -- Revolut UK Banking License: <https://www.cnbc.com/2026/03/11/revolut-acquires-full-uk-banking-license.html>
- FXC Intelligence -- Revolut Analysis: <https://www.fxcintel.com/research/reports/ct-revolut-2025-earnings>
- Wise FY2026 Full-Year Results: <https://wise.com/gb/blog/fy2026-full-year-results>
- Fintech Global -- Monzo FY2025 Profit: <https://fintech.global/2025/06/02/monzos-profit-soars-8x-to-113-9m-as-customer-base-hits-12m/>
- Reuters -- Monzo FY2025 Results: <https://www.reuters.com/business/finance/british-digital-bank-monzos-annual-profit-surges-revenue-tops-135-billion-2025-06-02/>
- Sacra -- Monzo Research: <https://sacra.com/c/monzo/>
- Nu Holdings -- FY2025 Financial Results: <https://international.nubank.com.br/company/nu-holdings-ltd-reports-fourth-quarter-and-full-year-2025-financial-results/>
- Yahoo Finance -- Nubank Q4 Earnings: <https://finance.yahoo.com/news/nu-holdings-ltd-reports-fourth-215000095.html>
- StockAnalysis -- Nubank Market Cap: <https://stockanalysis.com/stocks/nu/market-cap/>
- Starling Bank -- Annual Report 2025: <https://www.starlingbank.com/investors/2025/annual-report-2025/>
- Starling Bank -- FY25 Revenue and Growth: <https://www.starlingbank.com/news/starling-reports-strong-revenue-and-invests-for-growth/>
- Yahoo Finance -- Starling Valuation: <https://finance.yahoo.com/news/starling-bank-reportedly-plans-secondary-113208285.html>
- N26 -- First Quarterly Profit Press Release: <https://n26.com/en-eu/press/press-release/n26-group-reports-first-quarterly-profit-as-growth-in-customer-numbers-accelerates-strongly>
- Reuters -- N26 BaFin Sanctions: <https://www.reuters.com/sustainability/boards-policy-regulation/german-watchdog-slaps-online-bank-n26-with-sanctions-more-oversight-2025-12-15/>
- RatEx42 -- N26 Strategic Analysis: <https://listings.ratex42.com/state-of-n26-strategic-analysis-outlook-june-2025/>
- Sacra -- N26 Research: <https://sacra.com/research/n26/>
- Sifted -- Qonto 2024 Results: <https://sifted.eu/articles/qonto-results-2024>
- TechCrunch -- Qonto 600K Customers: <https://techcrunch.com/2025/07/02/french-b2b-fintech-qonto-reaches-600000-customers-files-for-banking-license/>
- Reuters -- Qonto Banking License: <https://www.reuters.com/business/finance/french-fintech-qonto-seeks-banking-license-it-targets-2-million-clients-by-2030-2025-07-03/>
- Sifted -- Bunq Profitability: <https://sifted.eu/articles/bunq-profitability-us-expansion>
- Bunq Press -- 20M Users: <https://press.bunq.com/254046-bunq-reaches-20-million-users-as-it-marks-its-10th-anniversary/>
- Bunq Press -- US Banking License: <https://press.bunq.com/259305-bunq-files-for-us-banking-license/>
- Precedence Research -- Neobanking Market: <https://www.precedenceresearch.com/neobanking-market>
- Fortune Business Insights -- Neobanking Market: <https://www.fortunebusinessinsights.com/neobanking-market-109076>
- Multiples.vc -- Neobanking Valuations: <https://multiples.vc/insights/neobanking-valuations>
- Contrary Research -- N26: <https://research.contrary.com/company/n26>
- Contrary Research -- Qonto: <https://research.contrary.com/company/qonto>

Einschraenkungen

Stichtag und Methodik

Dieser Bericht nutzt oeffentlich verfuegbare Daten mit Stand April 2026. Finanzzahlen basieren auf den zuletzt veroeffentlichten Geschaeftsberichten oder Earnings-Ankuendigungen jeder Neobank (GJ2024 oder GJ2025, je nach Berichtszyklus). Bewertungen privater Unternehmen (Revolut, Monzo, Qonto, Starling) basieren auf Secondary Share Sales oder Finanzierungsrunden, nicht auf Boersenpreisen, und spiegeln moeglicherweise nicht den aktuellen Fair Value wider.

Waehrungsumrechnung

Umsatzzahlen werden in der Berichtswaehrung jedes Unternehmens (GBP, EUR oder USD) praesentiert, um Umrechnungsartefakte zu vermeiden. Wo USD-aequivalente Vergleiche gemacht werden (z. B. Charts), werden ungefaehre Spot-Raten zum Berichtszeitpunkt verwendet. Diese sollten als richtungsweisend, nicht praezise betrachtet werden.

Scope-Einschraenkungen

- Dieser Bericht behandelt 8 Neobanken, ausgewaehlt nach Relevanz fuer europaeisches traditionelles Banking. Mercury (nur USA, B2B-Startup-Banking) ist aus den Profilen ausgeschlossen, obwohl im Forschungsdatensatz enthalten.
- Kundenzahlen variieren in Definition zwischen Neobanken (gesamt registriert vs. aktiv vs. umsatzrelevant). Direkter Vergleich sollte vorsichtig erfolgen.
- Neobank-Finanzberichte sind weniger standardisiert als traditionelles Banking. Gewinn-Kennzahlen variieren (Nettoeinkommen, PBT, bereinigter PBT, NOI) -- dieser Bericht gibt die jeweils verwendete Kennzahl an.
- Bedrohungsbewertungen sind qualitative Einschaeztungen auf Basis verfuegbarer Daten. Tatsaechliche Wettbewerbsauswirkungen haengen von der spezifischen Marktposition, Geografie und Kundenbasis jeder traditionellen Bank ab.

Ausschluesse

- Keine Personennamen von Neobank-Mitarbeitenden oder Fuehrungskraefte in Bedrohungsbewertungen verwendet
- Keine kundenspezifischen Daten oder Positionierung. Alle Analyse ist generisch und anwendbar auf jede traditionelle Bank, die die Neobank-Landschaft bewertet.
- Asiatische Neobanken (KakaoBank, Paytm Payments Bank, WeBank) sind trotz ihrer Groesse nicht abgedeckt, da sie nicht direkt in europaeischen/US-Maerkten konkurrieren.