

## Wertpapiergeschäft

## Verschenkte Outsourcing-Potenziale

Durch ihr Festhalten an einem Full-Service-Angebot im Wertpapiergeschäft verschenken deutsche Banken Einsparpotenziale. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Die Zukunft des Wertpapierdepotgeschäfts für Privatkunden“ im Auftrag der KWF Business Consultants. Grund dafür ist der Studie zufolge vor allem eine Fehleinschätzung der Kundenerwartungen. So sind 84 Prozent der Institute der Meinung, ein Full-Service-Angebot sei ein maßgebliches Qualitätsmerkmal im Wertpapiergeschäft. 80 Prozent gehen davon aus, dass ihre Kunden nur Dienstleistungen aus einer Hand akzeptieren. Dies ist jedoch einer repräsentativ hochgerechneten Befragung von 1 000 Bundesbürgern ab 18 Jahren zufolge nicht der Fall. Geringe Gebühren und ein fester Ansprechpartner sind den privaten Anlegern demnach wichtiger als Anlageberatung und Depotverwaltung aus einer Hand.

Angesichts dieser grundsätzlichen Akzeptanz seitens der Kunden sollten Kreditinstitute deshalb Outsourcingpotenziale im Bereich der Depotführung unbedingt prü-

fen, so die Consultants. Ausgehend vom Kostendruck, der durch steigende aufsichtsrechtliche Anforderungen voraussichtlich weiter wachsen wird, machen sie das Portfoliomanagement, die Wertpapierabwicklung und -verwahrung sowie die technisch-administrative und die juristische Depotführung als lohnende Outsourcing-Bereiche aus.

Entsprechende Ansätze sind bereits festzustellen: Fast die Hälfte der befragten Kreditinstitute hat die technisch-administrative Depotführung bereits outgesourct, 28 Prozent die juristische Depotführung. 14 Prozent haben entsprechende Pläne. Dazu zählen die Sparkassen, die aktuell prüfen, ob sie die Wertpapierdepots ihrer Kunden künftig von der Deka-Bank verwalten lassen. 71 Prozent denken darüber nach, Kunden mit einem Wertpapiervolumen unter 50 000 Euro künftig komplett standardisierte Produkte anzubieten. 47 Prozent können sich sogar vorstellen, dafür White-Label-Lösungen eines Kooperationspartners in Anspruch zu nehmen. **Red.**