

# Sparkassen Broker: der Online-Broker im Verbund

Von Thomas Gesing



**Der mangelnden Akzeptanz im Sparkassenlager begegnete der S-Broker schon vor drei Jahren mit einer strategischen Weiterentwicklung: Neben das ursprüngliche Online-Brokerage-Angebot wurde das S-Comfort-Depot gesetzt, das die Sparkassen als Vertriebsweg mit einbezieht und sie an den Provisionseinnahmen beteiligt. 33 Sparkassen sind bisher als Partner in diesem Modell gewonnen worden.** Red.

Im ersten Halbjahr dieses Jahres zählte das Deutsche Aktieninstitut (DAI) rund 10,5 Millionen Besitzer von Aktien, Fonds oder Zertifikaten. Im Jahr 2001 hatten noch fast 13 Millionen Bundesbürger Aktien oder Fonds im Depot. Viele Anleger kehrten nach dem Crash des Neuen Marktes der Aktie oder dem Fondsanteil als Geldanlagemöglichkeit den Rücken zu. Doch seit dem Jahr 2003 geht es an der Börse wieder steil nach oben. So konnte der Dax am 13. Juli 2007 mit 8 151 Punkten ein neues Allzeithoch erreichen.

Im Gegensatz zu dem Internet-Hype des Neuen Marktes ist die aktuelle Hausse des Aktienmarktes durch fundamentale Daten der Unternehmen und der allgemeinen Konjunktur in Deutschland unterfüttert. Wertpapiere sind für die Privatanleger wieder interessant geworden. Dies zeigt sich

unter anderem in Form der sehr hohen Nachfrage privater Investoren bei den Börsengängen dieses Jahres. So war zuletzt die Aktie der Hamburger Hafen und Logistik AG, die bislang größte Neuemission des zweiten Halbjahres 2007, rund zehnfach überzeichnet.

Zunehmendes Interesse der Privatanleger gilt derzeit den Zertifikaten. Als Alternative zur Direktanlage in Aktien gelten heute Zertifikate als der neue Trend auf dem Markt für Finanzanlagen, insbesondere bei Privatanlegern.

## Start des S-Brokers in einer ungünstigen Marktphase

Trotz der Erholung der Aktienmärkte und dem verhaltenen Comeback der Privatanleger bleibt der Markt für Online-Brokerage hart umkämpft, aber gleichzeitig wachstumsstark. In diesem Umfeld muss sich der Sparkassen Broker als zentraler Online-Broker der Sparkassen jeden Tag aufs Neue behaupten.

Als der Sparkassen Broker im Jahr 2001 an den Markt ging, war Online-Brokerage

zwar noch ein spürbarer Trend der Finanzbranche, doch die Aktienmärkte brachen bereits zusammen. Zudem zersplitterte der Markt durch den Eintritt zahlreicher neuer Online-Broker, die zum Teil, aufgrund der angespannten Situation, kurz nach ihrem Debüt die Geschäfte wieder einstellen mussten. Selbst die Marktführer unter den Brokern reduzierten Auslandsaktivitäten, führten Kostensparprogramme durch und erhöhten ihre Preise, um möglichst unbeschadet die Krise zu überstehen.

Mit 17 000 Kunden startete der zentrale Online-Broker der Sparkassen also in einer denkbar ungünstigen Phase. Dennoch gelang es dem Sparkassen Broker, auch über die schwierigen Jahre hinweg, kontinuierlich zu wachsen. So wurden erst kürzlich der 150 000ste Kunde feierlich begrüßt. Gleichzeitig erreichte das Unternehmen zwei Monate eher als im Vorjahr die wichtige Marke von einer Million Transaktionen seit Jahresbeginn. Heute hat sich der Sparkassen Broker im Markt und innerhalb der Finanzgruppe etabliert.

## Abschied von der Einproduktlösung ...

Die erfreuliche Entwicklung der Kunden- und Transaktionszahlen sind zum einen das Resultat eines wieder anziehenden Marktes, denn heute gilt der Markt für Online-Brokerage wieder als zukunftsträchtig und wachstumsstark. Zum anderen hat sich der Sparkassen Broker innerhalb der

### Zum Autor

**Thomas Gesing** ist Vorstandsvorsitzender der S Broker AG & Co. KG, Wiesbaden.

S-Finanzgruppe strategisch neu ausgerichtet. Dadurch können erhebliche Zuwachsraten auch in ungünstigen Börsenzeiten realisieren werden.

Bei der Gründung beschränkte sich das Produktportfolio noch auf das klassische, online geführte Direkt-Depot. Als reine Online-Brokerage-Lösung war und ist das Direkt-Depot die ideale Ergänzung des Wertpapierangebots der Sparkassen im Multikanalvertrieb. So wie auch andere spezialisierte Mitglieder der Finanzgruppe, man denke zum Beispiel an die Landesbausparkassen oder die Deutsche Leasing, bietet der Sparkassen Broker eine wichtige Produktlösung im ganzheitlichen Finanzangebot der Sparkassen.

#### **... soll Abhängigkeit von den Aktienmärkten reduzieren**

Nachteil der Einproduktlösung war jedoch die stetige Abhängigkeit von den Entwicklungen der Aktienmärkte. Brechen diese – wie im Jahr 2001 geschehen – ein und ziehen sich die Privatanleger weitestgehend zurück, hat dies unweigerlich negative Auswirkungen auf die Ertragssituation von reinen Online-Brokern. Doch durch die Einführung des S-Comfort-Depots vor drei Jahren konnte sich das Unternehmen unabhängiger von allgemeinen Marktentwicklungen machen und erlangte dadurch einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Das S-Comfort-Depot ist eine Dienstleistung für die Sparkassen und deren Kunden rund um das Produkt Wertpapier. Dabei übernimmt der S-Broker für die Institute alle anfallenden administrativen Pflichten der Depofführung und stellt den Beratern eine Vertriebsplattform zur Verfügung.

Hintergrund der Neuproduktentwicklung war die steigende Nachfrage der Primärbanken nach einer leistungsfähigen Lösung für den Wertpapiervertrieb. Die Integration des neuen S-Comfort-Depots versetzt die Institute in die Lage, sich voll und ganz auf den Vertrieb zu konzentrieren. Denn neben der wesentlichen Erwei-

terung des Leistungs- und Produktportfolios profitieren die Institute von dem Wertpapier-Know-how des Brokers.

In der Filiale wird das Beratungsgespräch durch ein leistungsstarkes Frontend unterstützt. Auch die Ordereingabe bei einzelnen Wertpapiergeschäften wird über diesen Online-Zugang wesentlich vereinfacht. Dem Kunden steht natürlich zusätzlich eine Online-Lösung zur Verfügung, mit der er bei Bedarf auch eigenhändig Wertpapiergeschäfte erledigen kann.

Dabei werden die Abwicklung der Geschäfte und die administrativen Pflichten komplett an den Sparkassen Broker übertragen. Gerade kleinere und mittlere Sparkassen haben häufig nur begrenzte Möglichkeiten der kosteneffizienten Abwicklung von administrativen Prozessen im Wertpapierbereich. Geringe Erträge bei einem fixen Kostenblock sind dafür verantwortlich, dass das Wertpapiergeschäft für einige Institute unrentabel oder gar defizitär erscheint.

Der Sparkassen Broker als Wertpaperspezialist kann Verwaltungsprozesse, Transaktionen und die allgemeine Depofführung kostenoptimiert gestalten. Da liegt es für viele Institute nahe, diese Aufgaben an den Sparkassen Broker als zentrale Stelle auszulagern – das Prinzip des S-Comfort-Depots.

#### **Für die Sparkassen entfallen Fixkosten im Wertpapierbereich**

Für die Sparkassen hat dies den Vorteil, dass der gesamte Fixkostenblock im Wertpapierbereich entfällt. Der interne Aufwand sinkt auf ein Minimum. Denn für die Abwicklung und Verwaltung werden den Instituten keine Kosten berechnet. Stattdessen sind sie an den anfallenden Provisionen beteiligt. Fixe Kosten werden also durch variable Erträge ersetzt.

Die Beratungshoheit verbleibt stets bei der Sparkasse als kundenbetreuendes Institut.

Kunden können und sollen also weiterhin ihre Wertpapierorders in der Geschäftsstelle der Sparkasse erledigen. Seit der Einführung des S-Comfort-Depots konnten bereits 33 Sparkassen für dieses Modell gewonnen werden.

Während andere Online-Broker durch defizitäre Angebote beispielsweise im Tagesgeldbereich um Neukunden buhlen, kann der Sparkassen Broker mit dem S-Comfort-Depot auf ein immenses Wachstumspotenzial zurückgreifen. Innerhalb der Finanzgruppe werden derzeit rund 3,6 Millionen Depots betreut – etwa zehn Prozent davon sind für die Online-Brokerage-Lösung des S-Brokers geeignet.

#### **Top-Trader-Lounge spricht besonders aktive Anleger an**

Eine weitere entscheidende Anpassung des Geschäftsmodells war die konsequente Ansprache von „Top-Tradern“ durch ein spezielles Konditions- und Leistungsprogramm. Top-Trader sind Anleger, die pro Jahr zum Teil hunderte oder gar tausende Wertpapiertransaktionen durchführen. Günstige Konditionen bei perfekter Betreuung und Abwicklung sind Kriterien, die für solch überdurchschnittlich aktive Anleger maßgeblich sind.

Der Sparkassen Broker hält für diese potenzialstarke Zielgruppe ein Angebot bereit, welches die Ansprüche dieser Anleger vollends erfüllt. In der eigens dafür eingerichteten Top-Trader-Lounge auf der Homepage des Sparkassen Brokers werden die speziellen Leistungen zusammengefasst. Aufnahmekriterium für die Lounge: mindestens 100 Transaktionen pro Jahr.

#### **Trend zum Direkthandel ist spürbar**

Intraday-Handel oder Realtime-Kurse sind heute Standard. Überdurchschnittlich aktive Kunden genießen besondere Vorteile. So steht für Orderaufgaben, Anfragen und Kursauskünfte ein persönliches Service-

team zur Verfügung – und zwar börsen-tätiglich von acht bis 23 Uhr. Eine beson-dere Rückvergütungsstaffel belohnt hohe Handelsaktivität. Professionellen Anlegern bietet das Unternehmen mit dem Markt-Investor ein leistungsfähiges Finanzinfor-mationssystem. Die Software erleichtert die Analyse und Auswertung von Markt- und Kursdaten. Kurse, Charts oder Nachrichten werden hier mit automatischer Aktualisie-rung zur Verfügung gestellt. So behalten die Anleger stets den Überblick an den na-tionalen und internationalen Börsen und können so die richtigen Anlageentschei-dungen treffen.

Im Markt und beim Sparkassen Broker existiert derzeit ein starker Trend zum Direkthandel. Die Unabhängigkeit von Handelszeiten der Börse ist dabei das entscheidende Argument für die Anleger. Auf positive wie auch negative Markt- oder Unterneh-mensentwicklungen können die Direkthandels-kunden zeitnaher reagie-ren.

**Direkthandelsplattform integriert 25 Partner**

Nach der Erweiterung um vier neue Partner profitieren die Anleger des Spar-kassen Brokers von einer der umfangreichsten Di-rekthandelsplattformen Deutschlands. Bei insgesamt 25 Direkt-handelspartnern können die Kunden völlig unabhängig von Börsenzeiten Wertpapiere handeln. Zuletzt kamen die renommierten Häuser Bear Stearns, Morgan Stanley, LB-BW und die österreichische Erste Bank als Partner zur Direkthandelsplattform hinzu.

Anleger können hier mit Aktien, Zertifikaten und Optionsscheinen an Wochentagen von acht bis 23 Uhr, samstags zwischen zehn und 13 Uhr und sonntags von 17 bis 19 Uhr.

Den Anlegern stehen auch im Direkthandel umfangreiche Möglichkeiten der Limitie-rung von Wertpapierorders zur Verfügung. Durch die Vermeidung von möglichen Teil-ausführungen sparen sie im Direkthandel zudem Kosten. Mit dieser Direkthandels-plattform hebt sich der Sparkassen Broker sehr erfolgreich vom Wettbewerb ab.

Stets optimiert das Unternehmen auch sei-ne Internetplattform mit den hier ver-fügbaren Informationsmöglichkeiten. Seit Kurzem ist nun ein neues Werkzeug im Einsatz, mit dem Kunden ihre Anlageent-scheidung auf eine sichere Informations-basis stellen können: der Aktienmonitor. In Sekundenschnelle finden auch weniger internetaffine Nutzer genau die Informati-onen, die sie benötigen, um fundierte An-lageentscheidungen treffen zu können. Mit

jedem Titel alternative Anlagevorschläge der gleichen Branche und des gleichen Marktes angeboten, die ein gleichgutes oder sogar besseres Chancen-, Risikopro-fil aufweisen.

**Der am schnellsten wachsende Online-Broker Deutschlands**

Der Sparkassen Broker sieht sich als Partner der Vertriebs Sparkassen. Durch das differenzierte und hochspezialisierte Angebot werden die Institute im Wertpa-piervertrieb unterstützt. Das Angebot für Sparkassen wird durch das S-Comfort-Depot erweitert. Zum anderen bietet der zentrale Broker der Sparkassen mit dem klassischen Direkt-Depot die Lösung für Anleger, die eigenverantwortlich ihre An-lageentscheidungen tref-fen wollen und dabei auf günstige Konditi-onen Wert legen. Solche Anleger bleiben der S-Finanzgruppe und dem einzelnen Institut treu.

Seit seinem Markteintritt gehört der Sparkassen Broker zu den am schnellsten wachsenden Online-Brokern Deutschlands. Durchschnittlich wächst er jedes Jahr im prozentual zweistelligen Bereich – gemessen an seiner Kundenzahl. In gleicher Höhe nehmen

die Wertpapiertransaktionen und das ver-waltete Vermögen jährlich zu.

Ohne die enge Zusammenarbeit mit den Sparkassen und den Verbänden wäre eine so positive Entwicklung nicht möglich. Künftig wird die Kooperation innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe noch weiter ausgebaut. Insbesondere die hohe Nach-frage nach dem S-Comfort-Depot verspricht einen Wachstumsschub. Daher blickt der Sparkassen Broker optimistisch in die Zu-kunft.



dem Aktienmonitor wird den Kunden ein neues Instrument zur Verfügung gestellt, das die Informationen zu einzelnen Papi-eren besser bündelt und gleichzeitig über-sichtlicher darstellt.

Der vom Spezialisten The-Screener ent-wickelte Aktienmonitor analysiert auf quan-titativer Basis die Werte deutscher und europäischer Indizes sowie ausgewählte US-Aktien. Zu jeder Aktie kann der Kunde ein individuelles Chancen- als auch ein Risikoprofil abrufen. Außerdem werden zu