

Wertpapiergeschäft

DWP Bank orientiert sich neu

Die einstigen Discount Broker haben ihre Lektion gelernt. Als ihnen nach dem Ende der TNT-Rallye und dem Zusammenbruch des Neuen Marktes die Transaktionen wegbrachen, wurde offensichtlich: Ein Geschäftsmodell, das allein auf dem Wertpapiergeschäft mit den Selbstentscheidern unter den Privatkunden basiert, ist in Deutschland mit seiner nicht eben übermäßig ausgeprägten Aktienkultur, sehr fragil.

So wurden die Geschäftsmodelle größtenteils umgesteuert, wo es sich nicht mit Rücksicht auf die Gesellschafter verbietet (S-Broker). Die Comdirect ist längst zur Vollbank geworden. Aber auch dort, wo das Brokerage weiterhin im Vordergrund stand, konzentrierte man sich nicht mehr allein auf die „Trader“, sondern mehr und mehr auch auf die sogenannten Wertpapiersparer, beispielsweise mit Fondssparplänen. Und für Phasen, in denen dem Kunden die Lust aufs Handeln verging, wurden dem Brokerage zumindest Anlageprodukte wie das Tagesgeldkonto zur Seite gestellt, um die Kunden nicht ganz zu verlieren.

Mehr und mehr ist das „Banking“ also in den Vordergrund gerückt. Jüngstes Beispiel ist die BNP-Paribas-Tochter Cortal Consors, die nach behutsamem Vortasten in den letzten Jahren unter dem neuen Label „Hello bank!“ endgültig zur Vollbank werden will (siehe Blickpunkte). Wertpapiergeschäft allein ist also als Geschäftsfeld zu volatil, um auf Dauer allein bestehen zu können, so scheint es.

Wie sieht das aber auf der Abwicklungsseite aus? Auch an der DWP Bank ist die Entwicklung nicht spurlos vorübergegangen. Der Weltbörsenverband hat

für 2012 einen Rückgang des globalen Orderbuchvolumens um 22 Prozent gemeldet, an den deutschen Börsenplätzen ist die Entwicklung vergleichbar. National und international rückläufige Transaktions- und Depotzahlen haben bei der DWP Bank die Zahl der abgewickelten Transaktionen 2012 gegenüber dem Vorjahr von 25,4 auf 19,4 Millionen sinken lassen, die Zahl der Depots schrumpfte seit 2007 um fünf Millionen.

Und die Prognose ist wenig optimistisch: Auch für die Zukunft geht der Vorstandsvorsitzende Dr. Markus Walch von einer Fortsetzung dieses Trends aus. Die Einstellung der Privatanleger gegenüber dem Investment Aktien ist im Zuge von Finanz- und Eurokrise „grundlegend negativ“. Und die zunehmende Regulierung (Stichwort zum Beispiel Finanztransaktionssteuer) ist wenig geeignet, das zum Positiven zu verändern. Mit anderen Worten: Wertpapierabwickler bewegen sich in einem schrumpfenden Markt.

Wie bei den Discount-Brokern muss auch hier umgesteuert werden. Als Wachstumsbereiche hat die DWP Bank den Wholesale-Bereich, das Firmenkunden- und Eigengeschäft der Banken ausgemacht. Und mit der niederländischen KAS Bank, dem ersten Kunden im Ausland, wurde ein Joint Venture zur Förderung gemeinsamer Vertriebsaktivitäten für eine paneuropäische Abwicklungsplattform gestartet.

Gleichzeitig wird an der Effizienz der Prozesse und dem Abbau von Redundanzen gearbeitet. Unter anderem wird der Standort Hannover aufgegeben. So will man bis 2017 ein Einsparpotenzial von rund 30 Millionen Euro erreichen.

Red.