

### Direktbanken

## Comdirect will die Beratung demokratisieren

Der Megatrend Direct Banking ist nach wie vor intakt, so Thomas Reitmeyer, der Vorstandsvorsitzende der Comdirect Bank AG, Quickborn. Und von diesem Trend profitieren die filiallosen Banken überproportional. Der Anteil der Online-Banking-Nutzer in Deutschland lag 2013 bei 45 Prozent. Und schon im kommenden Jahr soll der Marktanteil der Direktbanken bei rund 25 Prozent liegen. Das Zweigstellensterben spielt ihnen dabei direkt in die Hände, freut sich Reitmeyer. Denn dadurch verlieren die Filialbanken pro Jahr rund 1 500 Kontaktpunkte zum Kunden. Und wenn die Filiale um die Ecke ohnehin schließt, ist der Schritt zu einer gänzlich filiallosen Bank nicht mehr allzu schwer.

Auch durch die Regulatorik sieht Reitmeyer die Direktbanken begünstigt. Zwar muss auch sein Haus geschätzt einen mittleren einstelligen Millionenbetrag pro Jahr für Regulatorikkosten aufwenden. Doch die Filialbanken treffen die mit der Beratung verbundenen Auflagen ungleich härter, sodass sich bei unverändert fehlender Bereitschaft der Kunden für die Beratung zu zahlen, eine persönliche Beratung im Mengengeschäft kaum noch lohnt. „Beratung wird und muss sich ändern“, so formuliert es Reitmeyer. „Das Potenzial für neue Modelle des Vermögensaufbaus zu geringen Kosten ist immens. Und da kommen wir ins Spiel.“

Zum einen sollen „Coaching-Formate“ wie Online-Seminare Kunden besser in die Lage versetzen, das Thema Geldanlage zu durchschauen und ihre Anlageentscheidungen zu treffen.

Für all diejenigen, die sich das nicht zutrauen und die Hilfe von Experten suchen, soll ein neues Tool unter dem Stichwort „Besser Geld anlegen“ die „Beratung de-

mokratisieren“. Die Idee dabei: Der Kunde gibt die Rahmenbedingungen wie Anlagebetrag, Risiko und Anlagehorizont vor und erhält dazu den Vorschlag eines passenden Anlage-Mix, der faktisch fast ausschließlich ETFs enthalten soll. Wer es sich einfach machen will, kann dann eben diesen Anlagemix mit wenigen Klicks verwirklichen. Transaktionskosten und jährliche Kosten für diesen Anlagevorschlag werden transparent ausgewiesen. Mit dieser „Antwort auf die heutige Filialberatung“ will sich die Comdirect bis 2017 als führender Anbieter für Online-Vermögensaufbau etablieren.

Schon heute ist die Bank nicht nur im Brokerage, sondern längst auch im Bereich Banking gut positioniert. Im vergangenen Jahr konnte die Marke von einer Million Girokonten überschritten werden. Ein Zuwachs von 142 000 Girokonten entspricht einer Zunahme um 16 Prozent. Und wenngleich es im aktuellen Zinsumfeld ein paar Jahre dauert, bis eine solche Kontobeziehung profitabel wird, soll der Fokus weiter auf dem Girokonto liegen. Denn hier sieht man einen guten Hebel für zukünftige Erträge. Schon heute sei der Anteil der Erstbankverbindungen hoch. Und mit dem neuen Angebot im Bereich Geldanlage dürften sich weitere Cross-Selling-Potenziale unter den bisher eher wertpapierfernen klassischen Sparern erschließen lassen, die sich auch hinter den 1,46 Millionen Tagesgeldkonten (plus 8,6 Prozent) verbergen.

Die Honorarberatung hat die Comdirect weiterhin im Angebot. Hier wird die Kundenzahl mit rund 2 500 Kunden angegeben. Das sei aber definitiv kein Massenmarkt, ist sich die Comdirect mit Sparkassen und Genossenschaftsbanken einig. Eben deshalb aber müssten die neuen Modelle her. **Red.**