

# S-Broker – mit neuer Zielgruppe gegen die Flaute

Von Thomas Pfaff



**Obwohl in einer schwierigen Marktphase gestartet, sieht sich der S-Broker heute als etablierter Player im Online-Brokerage. Weil sich der Durchschnittsanleger im Wertpapiergeschäft immer noch stark zurückhält, hat sich das Unternehmen 2009 jedoch auf die Vieltrader als neue Zielgruppe ausgerichtet. Doch auch fürs normale Beratungsgeschäft der Sparkassen bieten die Wiesbadener weiterhin eine Vertriebsplattform und administrative Dienstleistungen für die Depotführung an.** Red.

Für den Sparkassen Broker standen die letzten zwölf Monate nicht nur für ein spannendes Börsenjahr. Vielmehr hat sich der zentrale Online-Broker der Sparkassen-Finanzgruppe 2009 ein neues Gesicht gegeben und konzentriert sich nunmehr auf besondere Services für Vieltrader.

## Ein Blick zurück

Am 28. Juni 1999 wurde die Pulsiv AG, Vorgängerin des Sparkassen Brokers, durch die heutige Düsseldorfer Privatbank HSBC Trinkaus gegründet. Bereits im April des Jahres 2000 ging der neue Online-Broker unter der Website pulsiv.com an den Markt und baute in dem damals stark

prosperierenden Umfeld schnell eine respektable Kundenbasis auf. Zu dieser Zeit beschlossen die Interessensvertreter der Sparkassen-Finanzgruppe im Rahmen der neuen Online-Strategie, einen Online-Broker unter dem Dach und mit dem Logo der Sparkassen zu starten. Gerade unter dem Aspekt, schnell am Markt starten zu können, entschieden die Gremien, die Pulsiv AG inklusive der aufgebauten Plattform und Kundenbasis zu übernehmen. Aufgabe des neuen Unternehmens sollte die Entwicklung und Etablierung eines wettbewerbsfähigen Online-Brokerage sein.

Ziel war und ist es heute noch, diejenigen Kunden weiter in der Sparkassen-Finanzgruppe zu halten beziehungsweise zurückzugewinnen, die ausschließlich ein reines Online-Angebot und eben nicht die Beratung bei Wertpapiergeschäften suchen.

Unter neuer Firma ging der Sparkassen Broker im August 2001 an den Markt. Doch zu dieser Zeit waren die Börsen bereits nach dem Platzen der Dotcom-Blase im freien Fall. Keine zwei Wochen

nach seinem erneuten Marktdebüt wirkten die Terroranschläge vom 11. September wie ein Katalysator auf das weitere Zusammenbrechen der Märkte. Angesichts der teils dramatischen Kursstürze trennten sich zahlreiche Privatanleger von ihren Wertpapieranlagen und blieben, auch nachdem die Märkte besonders ab dem Jahr 2003 wieder dauerhaft anzogen, der Börse fern. Selbst etablierte Marktführer unter den Online-Brokern führten massive Kostensenkungsprogramme durch, passeten ihren Leistungsumfang an, nahmen Restrukturierungen sowie Redimensionierungen vor und erhöhten ihre Preise, um möglichst unbeschadet diese Krise zu überstehen.

## Wachstum in schwieriger Zeit

Mit einer Kundenbasis von 17 000 Anlegern, die noch aus Pulsiv-Zeiten stammten, startete der zentrale Online-Broker der Sparkassen-Finanzgruppe in einer äußerst ungünstigen Börsenphase. Dennoch gelang es, auch über die schwierigen Anfangsjahre hinweg, kontinuierlich zu wachsen.

■ Heute betreut der Sparkassen Broker rund 175 000 Kunden, hat also seine Kundenbasis verzehnfacht und gehört damit zu den etablierten Playern am Markt.

■ Im Gründungsjahr 2001 führte der Sparkassen Broker noch 170 000 Wert-

## Zum Autor

**Thomas Pfaff** ist Vorsitzender des Vorstands der S-Broker AG & Co. KG, Wiesbaden.

papiertransaktionen für seine Anleger aus. Mehr als 1,1 Millionen Trades waren es im vergangenen Geschäftsjahr 2009.

■ Über die Jahre konnte das betreute Kundenvermögen auf zuletzt mehr als 4,6 Milliarden Euro gesteigert werden.

### 2009 war zäh

Am 9. März 2009 erreichte der deutsche Leitindex Dax bei 3 589 Zählern seinen bis dahin tiefsten Stand seit Jahren. Vorangegangen waren Monate herber Rückschläge und weltweit fallender Märkte. Die Regierungen der betroffenen Länder reagierten auf die drohende Wirtschaftskrise mit milliardenschweren Konjunkturpaketen. Gleichzeitig senkten die wichtigen Zentralbanken die Leitzinsen auf ein historisch niedriges Niveau und sorgten für Liquidität im Markt. Im März drehte sich der Börsentrend, und der Dax startete eine beeindruckende Aufholjagd. Der Grund für die positive Entwicklung der Kurse ist Börsenexperten zufolge nicht etwa alleine in den leicht optimistischeren wirtschaftlichen Prognosen zu suchen. Vielmehr treibt eine enorme Liquidität insbesondere seitens institutioneller Investoren derzeit die Märkte. Unter dem Motto „Die Hausse nährt die Hausse“ hoffen die Börsianer auf weiterhin steigende Märkte.

Trotz der wieder positiveren Entwicklung haben sich dagegen die privaten Anleger über einen längeren Zeitraum noch zurückgehalten. Beim Sparkassen Broker war erst in den letzten Wochen und Monaten zwischenzeitlich ein signifikanter Anstieg der Kundentransaktionen erkennbar.

### Entscheidung zur strategischen Neuausrichtung

Nicht zuletzt, um aktuellen Entwicklungen insbesondere im Brokerage-Geschäft angemessen zu begegnen, hat der Sparkassen Broker im vergangenen Jahr sein bisheriges Geschäftsmodell kritisch auf

den Prüfstand gestellt und fokussiert sich nunmehr auf Angebote für Vieltrader. Dabei handelt es sich um solche Kunden, die aufgrund ihrer Online-, Wertpapier- und Handelsaktivität nicht zum ursächlichen Zielfokus einer Sparkasse gehören.

Freundlichkeit, Verlässlichkeit und eine hohe Qualität des mehrfach prämierten Leistungsangebotes zeichnen das Serviceversprechen des Sparkassen Brokers auch weiterhin aus. Denn die Klientel der Vieltrader hat höchste Ansprüche hinsichtlich der vollen Verfügbarkeit der Systeme in allen Marktphasen – wie sie der Sparkassen Broker immer wieder unter Beweis stellt –, der reibungslosen Depofführung, der Abrechnung der Geschäftsvorfälle sowie des verantwortungsvollen Umgangs mit Sonderanliegen der Kunden. Als Verbundpartner ergänzt damit der Sparkassen Broker das stationäre Beratungsgeschäft der Sparkassen mit einem zielgruppenspezifischen Angebot für hochaktive Vieltrader.

Die Einführung des attraktiven, trading-orientierten Preismodells zu Beginn des letzten Jahres war bereits wegweisend für die neue strategische Ausrichtung. Denn es wurde nicht nur das bis dahin geltende Staffelsystem ersetzt. Gerade aktive Anleger profitieren von einer neuen, unmittelbaren

### S-Broker erreicht Gewinnzone

Im Jahr 2009 hat der S-Broker vorläufigen Zahlen zufolge die Gewinnzone erreicht. Das Geschäftsjahr wurde mit einem bescheidenen Plus von 280 000 Euro abgeschlossen. Die Zahl der Kunden konnte mit rund 175 000 auf Vorjahresniveau gehalten werden. Im Oktober 2007 hatte der S-Broker den 150 000. Kunden begrüßt, die Schwelle von 100 000 Kunden war im Dezember 2004 erreicht worden. **Red.**

Rabattierung der Orderprovision. Je nach Transaktionszahl gewährt der zentrale Online-Broker der Sparkassen-Finanzgruppe einen Nachlass pro Order von bis zu 80 Prozent. Zudem stellt er den Kunden die neue Handelssoftware Marktinvestor pro zur Verfügung. Damit sollen vor allem Vieltradern noch bessere Funktionalitäten und Services geboten werden.

Schnell steuerbare und gleichzeitig umfassende Informationswerkzeuge sowie Profiorder-Funktionen wie Direkt- oder Gegenorders heben Online-Brokerage auf ein noch höheres Niveau. Der modulare Aufbau ermöglicht es den Anlegern, die Handelssoftware nach individuellen Präferenzen sehr einfach zu modifizieren. Dabei kombiniert der Marktinvestor pro eine leistungsstarke und schnelle Handelssoftware mit einem umfangreichen Paket an Kurs- und Marktinformationen in Echtzeit. Die Applikation verfügt unter anderem über Realtime-Push-Kurse, eine Watchlist mit Alert-Funktion und eine integrierte Chartanalyse. Anhand einer Arbitrageliste erhält der Anleger zu jedem Papier eine Übersicht aller Handelsplätze und deren Kurse. Die Software wird stetig weiterentwickelt und ausgebaut. Basis sind dabei vor allem die Wünsche und Anregungen der Nutzer.

Zu den Ansprüchen und Erwartungen der Vieltrader als zentrale Zielgruppe gehört selbstverständlich ein attraktives Angebot, kurzfristig freiwerdende Liquidität angemessen verzinst parken zu können. Daher wurde noch im Dezember letzten Jahres das neue Konto-Plus gestartet. Neu- und Bestandskunden mit internem Verrechnungskonto bietet der Sparkassen Broker zum Depot ein interessantes Tagesgeldkonto an. Einzige Voraussetzung ist ein Depot sowie ein internes Verrechnungskonto beim Sparkassen Broker. Neukunden profitieren zusätzlich von einem Rabatt auf anfallende Orderprovisionen. Wer ein Depot eröffnet, erhält fünf Monate lang je abgerechneter Transaktion eine Gutschrift über fünf Euro. Die Rabattierung umfasst alle Trades an in- und

ausländischen Börsen sowie im Direkthandel. Ausgenommen sind lediglich Fondstransaktionen über Kapitalanlagegesellschaften sowie Spar- und Auszahlpläne.

### **S-Komfort-Depot: Online-Brokerage in der stationären Beratung**

Neben dem Kerngeschäft mit der Fokussierung auf Vieltrader wird das im Jahr 2004 entwickelte S-Komfort-Depot weiter fortgeführt. Das S-Komfort-Depot ist eine Dienstleistung für die Sparkassen und deren Kunden rund um das Produkt Wertpapier. Dabei übernimmt der Sparkassen Broker für seine Mandanten alle anfallenden administrativen Pflichten der Depotführung und gibt den Sparkassenberatern eine leistungsfähige Vertriebsplattform

an die Hand. Das S-Komfort-Depot ermöglicht sozusagen Online-Brokerage in der stationären Beratung. Bundesweit nutzen 35 Häuser diese Lösung für ihr Wertpapiergeschäft.

Mit Jens Wöhler wird voraussichtlich zum 1. April dieses Jahres ein erfahrener Brokerage-Experte als Mitglied des Vorstandes bestellt. Er kommt von der Unternehmensberatung Kienbaum Management Consultants GmbH und konzentrierte sich hier als Mitglied der Geschäftsleitung Financial Services insbesondere auf die Strategie- und Prozessberatung von Finanzdienstleistern. Zuvor leitete Wöhler den Bereich Business Development bei der DAB bank.

Ein breiter Maßnahmenkatalog für Neu- und Bestandskunden wird den Sparkassen

Broker als „Service für Vieltrader“ nachhaltig auf dem bundesweiten Online-Brokerage-Markt für diese anspruchsvolle Nischenzielgruppe positionieren. Erste Akzente sind mit der Einführung des Marktinvestor pro und des neuen Preismodells gesetzt. Das Profil als zentraler Dienstleister für besonders aktive Wertpapierkunden wird geschärft.

Gleichzeitig festigt die Neuausrichtung die Rolle des Sparkassen Brokers als Verbundpartner der Sparkassen. Denn mit dem zentralen Online-Broker steht den Instituten ein spezialisierter Know-how-Träger im Wertpapierbereich als Partner zur Seite, wenn es gilt, besonders aktive Anleger mit einem optimalen Angebot in der Sparkassen-Finanzgruppe zu halten oder für sie hinzuzugewinnen. ■



## Restkreditversicherung

Klassische Restkreditversicherungskonzepte, Schutz für Kreditkarten und Dispositionskredite, Seniorenabsicherung, Gewerbe-RSV, Vertriebs- und Marketing-Support – Alles aus einer Hand zur Absicherung von Zahlungsverpflichtungen!

### **APRIL Financial Services AG**

Ihr Spezialist für Restkreditversicherung und Payment Protection.

Richard-Reitzner-Allee 1  
85540 Haar bei München  
Telefon: 089 – 43 607 – 121  
kontakt@april-fs.de  
www.april-fs.de

