

Wertpapiergeschäfte nach dem Flatrate-Prinzip

Von Philipp Lang



In einem Umfeld, in dem immer mehr Dienstleistungen online oder mobil in Anspruch genommen werden, müssen sich auch Banken wandeln. Zeitgemäß, so Philipp Lang, wäre weniger eine Bank, die sich der IT-Entwicklung anpasst, als vielmehr eine, hinter der ein IT-Unternehmen steht. Die biw Bank für Wertpapiere und Investments ist ein solches Haus. Dass sie sich bei ihrem Angebot „benk“ am Flatrate-Modell der Telekommunikationsbranche orientiert und dies aufs Wertpapiergeschäft zu übertragen sucht, ist insofern nur konsequent. Schließlich stehen für die Nutzer auch eine Reihe von Apps zur Verfügung. Red.

In einer atemberaubenden Geschwindigkeit wandelt sich unsere Welt. Was vor fünf Jahren noch eine Innovation darstellte, ist heute bereits veraltet und Technologie von Vorgestern. Kaum ein Tag vergeht, an dem wir nicht von Facebook oder Google in der Presse lesen oder über unsere digitalen Endgeräte Informationen durch oder über diese Unternehmen erhalten. Dabei ist Google gerade mal 17 Jahre alt und Facebook existiert seit rund zehn Jahren. Immer wieder liest man in diesem Zusammenhang auch davon, dass die neuen Social-Media-Giganten wie Facebook und Twitter in das Geldgeschäft einsteigen wollen. Wir stehen heute wieder – oder immer

noch – vor ähnlichen Umbrüchen wie bei Einführung des Internets.

Ähnlich wie damals tun sich auch heute Banken schwer, auf die neuen Verhältnisse zu reagieren. Allerdings haben nach 20 Jahren auch alle etablierten Banken die Realität des Internets akzeptiert. So wird es heute wohl kaum noch ein Institut geben, das auf einen Internetauftritt verzichtet. Dennoch ermöglichten es die digitale Revolution und die verzögerte Reaktion des Finanzsektors neuen Unternehmen, in diesem Sektor Fuß zu fassen. Reine Online-Banken und auch Finanzinformationsportale wie finanzen.net traten ihren Siegeszug an. Neben diesem strukturellen Technologiewandel kam durch die Finanzkrise ein massiver Imageverlust hinzu und stellte den Bankensektor vor neue Herausforderungen. Das hat viele Finanzdienstleister dazu veranlasst, noch sensibler gegenüber neuen Technologien zu werden.

Der Bank-Kunde wird zum Bank-User

Dabei ist heute bereits deutlich zu sehen, dass Nutzer auch bei Geldgeschäften ein neues Verhalten an den Tag legen. Der

Bankkunde wird zum Bank-User. Dieser Wandel der Begrifflichkeiten ist bezeichnend. Bankfilialen klagen heute, dass sie nur noch wegen ihrer Geldautomaten besucht werden. Doch im nächsten Schritt wird es wohl auch keine Geldautomaten mehr geben, wenn das mobile Endgerät – Handy kann man dazu nicht mehr sagen – die Geldbörse ersetzt haben wird. Geldgeschäfte werden – so wie viele andere Dinge bereits heute – mit den Smartphones erfolgen.

Das neue Nutzerverhalten überträgt sich bereits auf die Bankenbranche und wir sind bereits mitten im Umbruch. Es ist bereits heute möglich, den Pizzaboten, den Taxifahrer, das Hotel oder den Mietwagen nicht in bar oder mit ec-Karte, sondern über das Smartphone zu bezahlen. Gleiches gilt auch für das Wertpapiergeschäft – zumindest im Retail-Banking. Die Abwicklung wird zunehmend von mobilen Endgeräten vorgenommen.

Gleiches gilt übrigens nicht nur für die Abwicklung, sondern auch für die gesamte Informationsbeschaffung und sogar die Beratung. War es noch vor zehn Jahren üblich, dass man sich bei Finanzgeschäften zumindest durch seine jeweilige Sparkasse hat beraten lassen, reicht heute der Klick im Internet. Die Anleger, welche darauf verzichten, tun dies entweder bewusst oder gehören zu der immer kleiner werdenden Zahl von Menschen, die das Inter-

Zum Autor

Philipp Lang, biw Bank für Investments und Wertpapiere AG, Willich.

net kaum oder gar nicht nutzt. Doch die Möglichkeit, sich selbst um seine Geldanlage zu kümmern, ist vorhanden. Auch darauf haben sich viele Banken kaum eingestellt und entsprechend sind Lücken für neue Geschäftsideen im Finanzmarkt entstanden.

Diese Einflüsse sorgen dafür, dass neue Arten von Banken aufkommen. Banken, bei denen – korrespondierend zum Wandel vom Kunden zum User – weniger die Finanz- als die IT-Infrastruktur entscheidend für die Nutzerzufriedenheit ist. Die Bank-User achten auf die Kostenstruktur, permanente (und mobile) Erreichbarkeit, Usability und Angebotsumfang. Alles das sind Parameter, die bisher eher der IT-Branche zugeordnet wurden.

Neue Bankentypen entstehen

Die Strukturen und „Altlasten“ in herkömmlichen Banken – selbst in denen der des Web 1.0 – sind oft mit dem neuen Verständnis der User überfordert. Die Gründe dafür liegen in den Management- und Personalstrukturen und vor allem in der veralteten technischen Infrastruktur.

Die Wurzeln einer Bank, die dem neuen Kundenverständnis perfekt entspricht, wäre also nicht eine Bank, die sich dem Internetzeitalter anpasst, sondern wohl ein IT- und Technologieunternehmen, das seine Fähigkeiten auf das moderne Banking überträgt. Daher werden die Schachzüge von Google und Facebook von der Branche mit Spannung erwartet.

Auch in Deutschland gibt es – auf kleinerem Maßstab – eine neues Online-Banking Angebot namens „benk“, die diesem neuen Typus von Bank entspricht. Auch hier steht hinter der Bank ein IT-Haus als Mutter, welches die Anforderungen der Zeit beantworten kann. So steht hinter „benk“ bezüglich der Konto- und Depoführung

die biw Bank für Investments und Wertpapiere AG, welche wiederum eine Tochter des IT-Unternehmens Xcom AG ist.

Smartphone-Preismodelle beim Banking

Die neue Struktur im Banking erstreckt sich neben IT und Zugängen bis hin zu den Preismodellen. Diese sind bei „benk“ an den Mobilfunk-Bereich angelehnt, wo der zunehmende Wettbewerb und der technologische Fortschritt dafür gesorgt haben, dass die Branche in Form von Paketpreisen die Möglichkeit bietet, äußerst kostengünstige Wertpapiergeschäfte zu tätigen.

Zunächst richtet sich dieser Ansatz an aktive Anleger. Für einen Festbetrag im Monat können diese eine entsprechende Anzahl an Wertpapieren aller Art handeln. Über diesen Weg lassen sich die Kosten beim Aktienhandel massiv reduzieren. Gleiches gilt auch für Kredite. Mit einem monatlich zu zahlenden Paketpreis lassen sich bestimmte Zinssätze vereinbaren, die dem Anleger eingeräumt werden. Das gesamte Angebot ist online nutzbar. Ergänzt wird es durch weitere Online-Leistungen.

■ Dazu zählt beispielsweise ein digitaler Banksafe, der alle Unterlagen online archivieren kann und bei dem die Sicherheitsstandards einer Bank gewährleistet werden können. Dabei sind alle Dokumente archivierbar, die sich digitalisieren lassen.

■ Ein anderer Service, der ausschließlich online angeboten werden kann, ist ein vollumfänglicher E-Mail-Provider, welcher ebenfalls über die Sicherheitsstandards einer Bank verfügt und alle Daten auf Bankservern in Deutschland speichert.

Gerade das Thema Datensicherheit wird ein großer Aspekt bei den neuen Online-Banken sein, daher wird hier ein beson-

derer Aufwand betrieben. Ebenso selbstverständlich muss die ständige Erreichbarkeit einer Online-Bank sein. In einer Gesellschaft die daran gewöhnt wird, überall und ständig erreichbar zu sein, muss auch eine Online-Bank Systeme einrichten, die kontinuierliche Erreichbarkeit sicherstellt. Daher wurde auch ein „benk-chat“ eingerichtet, eine Funktion, bei der Mitarbeiter Fragen von Kunden direkt beantworten können.

Handelsaffine Anleger schauen auf die Nebenkosten

Die neuen Preismodelle von „benk“ scheinen auf den ersten Blick Händler und Investoren mit überdurchschnittlicher Affinität zum Online-Handel anzusprechen. Fakt ist jedoch, dass sich bereits ab drei Transaktionen pro Monat das Konzept eines Preispaketes lohnen kann.

Klar ist auch, dass handelsaffine Kunden sich besonders gut als Inkubator für eine Weiterentwicklung eignen. Aktive Wertpapieranleger sind sehr kostensensibel. Wenn man die Paketangebote optimal ausnutzt, dann lässt sich das Transaktionsentgelt für Wertpapiertransaktionen auf weniger als 0,12 Euro reduzieren. Das wird durch die Paketpreise von 24,99 Euro ermöglicht, bei denen bis zu 1100 Geschäfte mit inländischen Aktien, Anleihen, Fonds, ETFs, Zertifikaten und Optionscheinen gehandelt werden können. Hier wird deutlich, wie ein mittelständisches Unternehmen mit moderner Infrastruktur die Anforderungen der Bank-User an Preis-effizienz besser erfüllen kann als die meisten etablierten Institute.

Paketgedanke mit Grenzen

Klar ist jedoch auch, dass der Paketgedanke gewissen Grenzen unterliegt. Diese Grenzen liegen in der Natur sogenannter Fremdkosten, die unter anderem von Börsen für die dortige Abwicklung der Geschäfte veranschlagt

werden. Eine Standardisierung dieser Kosten ist durch ihren relativen Bezug zum Ordervolumen nicht möglich. Transparenz für mögliche anfallende Fremdkosten schafft hier jedoch die Website www.orderrechner.de.

Neben dem Wertpapierhandel bietet „benk“ auch ein Festgeldkonto mit einem von der Laufzeit abhängigen Zinssatz in Höhe von derzeit 0,2 Prozent bis 0,35 Prozent an. Bei einer Mindesteinlage von 2 500 Euro bis maximal 100 000 Euro können Anleger ihr Geld für einen, drei,

sechs oder zwölf Monat(e) anlegen. Hinzu kommen noch zwei verschiedene Kreditarten: der Dispositionskredit und der Lombardkredit. Besondere Konditionen ergeben sich erneut über ein „Paketpreis-Modell“. Für monatlich 3,99 Euro erhalten Anleger einen Dispositions-Kreditrahmen bis zu einer Höhe von 1 000 Euro, auf den keine Zinsen anfallen. Bei einer Inanspruchnahme darüber fallen Zinsen in Höhe von 4,99 Prozent pro Jahr an. Der Lombard- oder Wertpapierkredit ermöglicht dem Anleger, sein Depot als Sicherheit zu verwenden. Dabei wird ein Kredit-

rahmen in Höhe des Depot-Beleihungswerts eingeräumt.

Schnell wird bei diesen Rahmenbedingungen deutlich, dass gerade die aktiven Anleger einen erheblichen Kostenvorteil haben, wenn sie ansonsten ein Vielfaches pro Transaktion zahlen müssen. Neben dem Kostenargument erhält man von dieser Zielgruppe aber auch die schnellste und deutlichste Rückmeldung, direkt über die Chat-Funktion oder andere Social-Media-Kanäle. Dabei nutzen wir diese Rückmeldung gezielt, um die Qualität zu verbessern und das Produktangebot weiter auszubauen. Im Gegensatz zu Großbanken ist dabei die Flexibilität entscheidend, diesen Rückmeldungen auch konkrete, zeitnahe Umsetzungen folgen zu lassen.

Social Trading als neue Entwicklung im Bankensektor

Seine Finanzdienstleistungen bietet „benk“ bereits nicht nur online an, sondern auch mobil. Mit dem „benk-trader“ gibt es Apps, mit denen Anlegern der direkte Handel über das Smartphone ermöglicht wird. Für chancenorientierte Anleger gibt es außerdem noch die App „hebeln“, die einen einfachen und mobilen Zugang zu verbrieften Hebelzertifikaten ermöglicht. Weitere mobile Apps werden zusammen mit der entstehenden Nutzergemeinschaft entwickelt.

Mit Blick auf die Zukunft wird der Bereich Social Trading sicherlich das nächste Segment sein, dem der Endanleger-Markt mehr Bedeutung beimessen muss. Es ist heute möglich, die Intelligenz der Masse für jeden Einzelnen nutzbar zu machen. Es bedarf nur der richtigen Anwendung, diese auch entsprechend zu kanalisieren und möglichst anwendergerecht zur Verfügung zu stellen. Es ist sehr gut vorstellbar, dass „benk“ sich in diese Richtung weiterentwickeln wird. Wohin die Reise gehen wird, hängt aber letztlich weniger von uns als hauptsächlich von den Anlegern ab. ■