



Die DirektAnlageBank

DirektAnlageBrief
Der Themendienst für Journalisten

Ausgabe 4 – Spezial 15 Jahre DAB bank: Mai 2009

Inhaltsverzeichnis

1. In aller Kürze: Summary der Inhalte
 2. Statistik: Direktbanken bewegen die Gebührenwelt
 3. Aktuell/Tipps: Günstige Konditionen bei Direktbanken
 4. Wissen Finanzmarkt: 15 Jahre DAB bank – Pioniere auf der ganzen Linie
-

1. In aller Kürze: Summary der Inhalte

Statistik:

Direktbanken bewegen die Gebührenwelt

Vor genau 15 Jahren begann sich die Gebührenwelt zu verändern. Der Aufstieg der Direktbanken begann. Sie nutzten moderne Techniken, um das Bankgeschäft für ihre Kunden bequemer und flexibler zu machen. Die Direktbanken agieren dabei ohne großes Filialnetz: die Kostenersparnisse geben sie an die Kunden weiter.

Aktuell/Tipps:

Günstige Konditionen bei Direktbanken

Für Anleger beginnt der billige Einkauf bei den Transaktionskosten. Ein Beispiel: Beim Kauf von Aktien im Wert von 1.000 Euro fallen bei einer Direktbank wie der DAB bank Transaktionskosten in Höhe von 7,95 Euro an. Bei einem Volumen von 5.000 Euro sind es 17,45 Euro. Bei Filialbanken sind diese Gebühren oft um ein Vielfaches höher. Anleger, die häufig Wertpapiere kaufen und verkaufen, können im Jahr mehrere hundert Euro sparen. Zudem gibt es Fonds online oft günstiger als in den Filialen. Rabatte auf den Ausgabeaufschlag von 50 Prozent sind keine Seltenheit.

Wissen Finanzmarkt:

15 Jahre DAB bank – Pioniere auf der ganzen Linie

Vor 15 Jahren, am 16. Mai 1994, wurde die DAB bank als erster Discount-Broker Deutschlands gegründet. Das Internet steckte im Gründungsjahr der DAB bank noch in den Kinderschuhen. Doch bereits 1996 ermöglichte die Bank den Kunden, ihre Geschäfte, also den Zugang zum Depotkonto sowie den Wertpapierhandel, online abzuwickeln. Nach der „Internetrevolution“ wurde das Produktangebot systematisch erweitert. Mit ihren beiden Standbeinen, dem Privatkundengeschäft (B2C) sowie dem Geschäft mit unabhängigen Finanzdienstleistern (B2B), ist die DAB bank sehr gut für die Zukunft aufgestellt.

2. Statistik:

Direktbanken bewegen die Gebührenwelt

Filialbank oder Direktbank? Vor 15 Jahren stellte sich diese Frage noch gar nicht. Um ein Bankgeschäft zu tätigen, war zumeist der Gang in die eigene Filiale nötig. Für die Verwaltung in den Banken musste der Kunde natürlich bezahlen – ob er die Angebote nutzte oder nicht. Noch schlechter sah die Welt für private Börsianer aus: eingereichte Wertpapier-Order führten Banken oder Sparkassen nur mit Zeitverzögerung und gegen hohe Gebühren aus. Der regelmäßige Handel mit Wertpapieren konnte äußerst kostspielig sein und die Rendite deutlich schmälern.

Es muss nicht immer alles teurer werden

Vor genau 15 Jahren begann sich die Gebührenwelt jedoch zu verändern: am 16. Mai 1994 wurde die DAB bank als erster deutscher Direkt-Broker gegründet und kurz darauf starteten auch andere Anbieter. Sie nutzten moderne Techniken, um das Bankgeschäft für ihre Kunden bequemer und flexibler zu machen – und das bei deutlich günstigeren Preisen. Über Telefon und Internet können Kunden heute jederzeit von Zuhause ihre Wertpapiertransaktionen durchführen. Die Direktbanken agieren dabei ohne großes Filialnetz: die Kostenersparnisse geben sie an die Kunden weiter.

1996 bot die DAB bank als erster deutscher Finanzdienstleister den Handel von Wertpapieren über das Internet an und entwickelte sich damit zum Online-Broker. In der Folge sanken die Preise für Bankgeschäfte auf breiter Front – doch nur soweit wie nötig. Vergleiche zeigen: einige Filialbanken verlangen für ihre Dienstleistungen weiterhin viel höhere Gebühren als die Online-Konkurrenz. Noch machen dies viele Kunden mit. Die Verbraucher-Umfrage VuMa 2008 ergab jedoch, dass 64 Prozent der Befragten bei Angeboten von Banken und Sparkassen eher auf den Preis achten als auf die Marke des Anbieters. Diese Preissensibilität wird die Filialbanken weiter unter Druck setzen.

Die Preise für Börsengeschäfte bei den Direktbanken kennen seit Jahren nur eine Richtung. Der Transaktionskosten-Index von Broker-Test.de erfasst die durchschnittlichen Kosten für Wertpapiergeschäfte auf monatlicher Basis. Ausgangspunkt ist der Juli 2000 mit einem Indexwert von 100. Aktuell steht der Index bei rund 70 Punkten: die Preise bei den Discount-Brokern sind also seit der Jahrtausendwende um 30 Prozent gesunken.

Finanzgeschäfte über Internet - kann das gut gehen?

Ein kritisches Thema für den Erfolg von Direktbanken und Discount-Brokern war von Anfang an das Misstrauen dagegen, das Internet für vertrauliche Bankgeschäfte zu nutzen. Mittlerweile hat die Sicherheit jedoch bei allen Internet-Diensten ein sehr hohes Niveau erreicht. Experten und Kunden sind zunehmend von den Sicherheitsstandards überzeugt. Eine Studie des europäischen Statistikamts Eurostat belegt: Immer mehr Kunden tätigen ihre Bankgeschäfte online. In Deutschland nutzten 2008 rund 24 Millionen Bankkunden das Online-Banking; seit 2003 hat sich die Nutzerzahl damit fast verdoppelt.

Eine weitere Gefahr für die Direktbanken war der scheinbare Verlust der Kundenbetreuung. Die Vorstellung war: Nur durch den persönlichen Kontakt an einem Schalter in der Bankfiliale ist der vertrauensvolle Kontakt mit dem Kunden möglich. Richtig ist, dass Vertrauen bei der Bankberatung eine entscheidende Rolle spielt. Das erkannten jedoch auch die Direktbanken: telefonischer Kontakt, umfassende Finanzplanung mit mobilen Beratern und immer bessere Online-Tools, die im Dschungel der Finanzprodukte Orientierung bieten. Die Zeiten, in denen Kunden von Direktbanken mit ihren Finanzen auf sich alleine gestellt waren, gehören längst der Vergangenheit an.

Zudem erkennen Verbraucher zusehends, dass die Beratung bei Filialbanken ja nicht wirklich kostenlos ist, sondern über den Verkauf hauseigener Produkte finanziert wird. Die unabhängigen Berater der Direktbanken können hingegen aus einem großen Pool von Finanzprodukten schöpfen. Darüber hinaus verkaufen Direktbanken nahezu alle ihre Fonds mit Rabatt, teilweise komplett ohne Ausgabeaufschlag.

In der langen Bankgeschichte sind 15 Jahre Direktbanken und Discount-Broker eine relativ kurze Episode. Doch haben die Neulinge in der kurzen Zeit einiges bewegt. Entgegen der landläufigen Meinung muss nicht immer alles teurer werden.

3. Aktuell/Tipps:

Günstige Konditionen bei Direktbanken

Eine alte Kaufmannsweisheit lautet: „Im Einkauf liegt der Gewinn“. An der Börse gilt dies in zweierlei Hinsicht. Zum einen sollten Anleger Aktien oder Fonds günstig kaufen und dann später zu höheren Kursen verkaufen. Doch der billige Einkauf fängt schon bei den Transaktionskosten an. Denn hier lässt sich viel Geld sparen. Insbesondere die Direktbanken haben attraktive Konditionen.

Ein Beispiel: Beim Kauf von Aktien im Wert von 1.000 Euro fallen bei einer Direktbank wie der DAB bank Transaktionskosten in Höhe von 7,95 Euro an. Bei einem Volumen von 5.000 Euro sind es 17,45 Euro. Zum Vergleich: Kauft der Anleger die Aktien bei Filialbanken, dann sind die Provisionen deutlich höher. So kostet der Aktienkauf in einer Filiale der Deutschen Bank mindestens 30 Euro, im Falle einer Order in Höhe von 5.000 Euro liegen die Transaktionsgebühren sogar bei 50 Euro. Bei der Dresdner Bank sieht die Kostenstruktur ähnlich aus. Auch hier zahlen die Kunden Transaktionsgebühren für eine 5.000 Euro-Order in Höhe von 50 Euro, für die 1.000 Euro-Transaktion wird eine Mindestprovision von 25,56 Euro fällig.

Mehrere hundert Euro sparen

Freilich sind die anfallenden Gebühren nicht das einzige Kriterium für die Auswahl einer Bank. Anleger, die allerdings häufig Wertpapiere kaufen und verkaufen, können im Jahr mehrere hundert Euro sparen. Hinzu kommen noch jährliche Depotgebühren für die Aufbewahrung der Wertpapiere. Bei einigen Direktbanken ist dies kostenlos möglich, bei Filialbanken zahlt man hierfür nicht selten 100 Euro pro Jahr oder sogar mehr.

Ein weiteres wichtiges Kriterium ist das Fondsangebot der Banken und die anfallenden Kosten. Online gibt es Fonds oft günstiger als in den Filialen. Rabatte auf den Ausgabeaufschlag von 50 Prozent sind keine Seltenheit. Neben den günstigen Konditionen zeichnen sich viele Direktbanken durch ihre Unabhängigkeit aus. Das bedeutet: Die Kunden können aus einer Vielzahl an Fonds auswählen. „Kunden sollten darauf achten, dass ihre Bank ihnen nicht nur hauseigene Produkte anbietet, sondern aus einer Vielzahl von Fonds aller Anbieter diejenigen auswählt, die am besten der Anlagestrategie und den Bedürfnissen des Kunden entsprechen“, erklärt Eberhard Rohe, Leiter des Privatkundengeschäfts bei der DAB bank. „Auch ein Blick auf die Transaktions- und Depotführungsgebühren lohnt. Durch Wahl einer Direktbank können aktive Anleger deutlich Gebühren sparen.“ Konservative Sparer sollten darüber

Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten

hinaus, so der Rat des Experten, die Tages- und Festgeldkonditionen der einzelnen Banken vergleichen. Hier bieten die Direktbanken oftmals ein attraktives Angebot.

Ein wichtiger Aspekt ist darüber hinaus die Einlagensicherung. Die Verbraucher sollten darauf achten, dass im Falle einer Insolvenz der Bank ihr Geld nicht verloren geht. Bei kleineren spezialisierten Anbietern sind die Einlagen der Kunden teils nur bis zu 100.000 Euro gesichert. Bei den größeren Direktbanken liegt die Einlagensicherung im Millionenbereich. Hier müssen sich die Kunden also keine Sorgen machen.

Für viele Anleger kann sich also ein Wechsel zu einer Direktbank auszahlen. Denn nicht nur im Einkauf liegt der Gewinn, sondern auch bei der Wahl des richtigen Bankpartners.

Vergleich der Kosten

	<i>Depotführungs- gebühren</i>	<i>Aktienorder 1.000 Euro</i>	<i>Aktienorder 3.000 Euro</i>	<i>Aktienorder 5.000 Euro</i>
DAB bank	Kostenlos	7,95 Euro	12,45 Euro	17,45 Euro
Deutsche Bank	Mind. 19,99 Euro	30,00 Euro	30,00 Euro	50,00 Euro
Dresdner Bank	0,154% des Kurswerts, mind. 21,48 Euro	25,56 Euro	30,00 Euro	50,00 Euro

4. Wissen Finanzmarkt

15 Jahre DAB bank – Pioniere auf der ganzen Linie

Vor 15 Jahren, am 16. Mai 1994, wurde die DAB bank als erster Discount-Broker Deutschlands gegründet. Wie war die Welt 1994 als die DAB bank sich auf den Markt wagte? Michael Schumacher wurde als erster Deutscher Formel-1-Weltmeister. Erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg gab es über 4 Millionen Arbeitslose. Nelson Mandela wird zum ersten schwarzafrikanischen Präsidenten Südafrikas gewählt. Die Welthandelsorganisation wurde gegründet. Krisenmeldungen, Sensationen, das gab es damals wie heute. Und doch war 1994 in einem Punkt alles anders: Das Internet steckte im Gründungsjahr der DAB bank noch in den Kinderschuhen. Im Direkt-Brokerage-Geschäft wurden Transaktionen folglich noch über Telefon, Fax oder Bildschirmtext (btx) abgewickelt. Die Pionierarbeit der DAB bank ging weiter: Bereits 1996 ermöglichte die Bank als erste in Deutschland den Kunden, ihre Wertpapiergeschäfte online abzuwickeln. Aus Direkt-Brokern wurden Online-Broker. Zwei Jahre später brachte die DAB bank mit dem Sekunden-Handel die erste außerbörsliche Handelsplattform Deutschlands für Privatanleger auf den Markt.

Nicht nur technisch war die DAB bank im Direkt-Broker-Geschäft oft einen Schritt voraus: Nach der „Internetrevolution“ wurde das Produktangebot systematisch erweitert. Für die Kunden der DAB bank bedeutete das, dass sie schon bald auf fast alle handelbaren Investmentfonds in Deutschland zugreifen konnten. Ende der 90er-Jahre war die DAB bank mit 8,4 Mrd. Euro verwaltetem Kundenvermögen und 100.000 Anlegern der größte Discount-Broker Europas. Im November 1999 wagte die DAB bank den Sprung an den Aktienmarkt. Der Börsengang bescherte dem Institut einen Anstieg der Kundenzahl; im Jahr 2002 verwaltete die DAB bank mehr als 400.000 Depots.

Neben der Unabhängigkeit und dem geglückten Börsengang hatte auch das Preismodell der DAB bank einen wichtigen Anteil an der Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Im Jahr 2000 wurden zum Beispiel die Depotgebühren vollständig abgeschafft, seit 2002 gibt es für verschiedene Aktions-Fonds eine Tiefstpreis-Garantie. Zeitgleich wurde damals der DAB Anleihenmarkt aus der Taufe gehoben, wo Kunden seither besonders interessante Anleihen gebührenfrei zum Festpreis ordern können. Seit 2006 bietet das Unternehmen zudem ein kostenloses Girokonto an. 2008 brachte die Bank den DAB Profi Trader auf den Markt, eine High-End-Handelsapplikation mit zahlreichen Profi-Funktionen für flexibles und schnelles Trading von Wertpapieren – wiederum eine Pionierleistung im Online-Brokerage.

Alle Texte sind zum Abdruck freigegeben, Belegexemplar erbeten

Die Pionierarbeit der DAB bank endet natürlich nicht mit dem 15. Geburtstag. Die Direktbank kann zuversichtlich einen Blick nach vorne wagen. Mit ihren beiden Standbeinen, dem Privatkundengeschäft (B2C) sowie dem Geschäft mit unabhängigen Finanzdienstleistern (B2B), ist die DAB bank sehr gut für die Zukunft aufgestellt. „Die Kombination zwischen einem starken Privatkundenbereich und dem besten und größten Netzwerk an unabhängigen Vermögensverwaltern, mit denen wir als Marktführer im B2B-Geschäft kooperieren, macht die DAB bank in der Bankenwelt einzigartig. Die Synergien zwischen diesen beiden Bereichen wollen wir in Zukunft noch stärker heben“, so Markus Gunter, Vorstand der DAB bank.

Happy Birthday!