

Wir machen aus Kosten Erträge

Den Sparkassen Broker sieht Vorstandsvorsitzender Thomas Gesing in erster Linie als Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe. Trotz dieser persönlichen Verbundheit hat der Manager den Online-Broker für Kooperationen über die Sparkassenwelt hinaus geöffnet.

> Thomas Gesing, Vorsitzender des Vorstandes beim Sparkassen Broker, lässt keine Zweifel aufkommen, wo die Heimat des Sparkassen Brokers liegt: „Schon in unserem Gründungsauftrag ist unser Ziel verankert, das Angebot der Sparkassen mit einem hochprofessionellen Online-Brokerage-Angebot bei marktgerechten Preisen zu komplettieren. Wir sehen uns ganz klar als Verbundpartner der Sparkassen und wollen dazu beitragen, dort das Wertpapiergeschäft erfolgreicher zu gestalten.“

Mehr als Lippenbekenntnisse

Die Nähe zum Verbund ist für Gesing dabei mehr als nur ein Lippenbekenntnis. Für den 53-jährigen Manager ist die Sparkassen-Finanzgruppe seit 1970 seine berufliche Heimat. Vor seinem Wechsel zum Sparkassen Broker war er fast 20 Jahre lang Vorstand in kleineren und größeren Sparkassen. Heimatverbundenheit demonstriert auch der Sparkassen Broker durch die Wahl des Standorts: Die rund 112 Mitarbeiter teilen sich in Wiesbaden ein modernes Bürogebäude mit der Naspa. Die offene und transparente Architektur des lichtdurchfluteten Glas-Stahl-Komplexes steht dabei auch für die Offenheit im Denken des Managers. „In Zeiten der Industrialisierung der Bankenbranche und einer stark wachsenden Zahl von sogenannten „Near-Banks“ muss man natürlich über den Tellerrand hinausgucken und sich in alle Richtungen für Kooperationen öffnen. Wertschöpfungsketten werden in der gesamten Branche aufgebrochen. Deshalb positionieren wir uns über die Sparkassen-Finanzgruppe hinaus als der Spezialist für Wertpapierabwicklung“, erläutert Gesing seine Strategie.

Um diesen Zielen gerecht zu werden, hat der Discount-Broker in den vergangenen Jahren einiges an Innovationen auf den Weg gebracht. Beispielsweise lieferte der Sparkassen Broker mit dem Sparkassen ComfortDepot (SCD) allen Sparkassen die schlüssige Antwort auf die Herausforderungen im Wertpapiersegment. Denn gerade hier tobt der Wettbewerb besonders heftig: Allein in den letzten Jahren haben die Sparkassen Hunderttausende Wertpapierdepots an die Direktbanken verloren. Besonders die preissensiblen Kunden und die Top-Trader zeigten sich sehr abwanderungsfreudig. Jedoch gibt es laut Gesing eine Erfolgsformel, um Depots zu halten und sogar wieder zurückzugewinnen: das Angebot günstiger Konditionen und persönlicher Beratung. „Eigentlich wollen die Sparkassen-Kunden alle Finanzangelegenheiten unter einem Dach erledigen. Doch die einzelnen Institute verfügen nicht über die kritische Masse, Brokerage-Leistungen und Depotführung kosteneffizient abwickeln zu können. Hier kommt dann der Sparkassen Broker als zentraler Outsourcing-Partner für das Wertpapiergeschäft ins Spiel. Mit dem ComfortDepot helfen wir den Instituten, sich auch in diesem Segment erfolgreich als Vertriebsbank zu etablieren“, erklärt Gesing.

„In Zeiten der Industrialisierung der Bankenbranche muss man sich in alle Richtungen für Kooperationen öffnen.“





Verbundenheit mit der Sparkassen-Finanzgruppe demonstriert der Sparkassen Broker auch durch die Standortwahl: Die 112 Mitarbeiter teilen sich in Wiesbaden ein modernes Bürogebäude mit der Naspä.

Dazu wird beim SCD das komplette Leistungsangebot des Sparkassen Brokers in den Vertriebsalltag der Sparkassen integriert. Das Institut überführt alle Depots an den Sparkassen Broker und erhält dafür eine einmalige Vergütung. Über ein Internet-Frontend hat die Sparkasse jederzeit Einblick in alle Kundenaktivitäten – so, als wäre das Depot weiterhin im eigenen System. Zudem erhalten die Sparkassen ein professionelles Berater-Frontend, das die Wertpapierberater dabei unterstützt, Transaktionen im Kundendialog professionell abzuwickeln.

Software zur Kundenberatung

Für alle zukünftigen Transaktionen ihrer Kunden fließen ebenfalls Provisionen an die Sparkasse. Der Einblick in die Depots beim Sparkassen Broker macht es dem Kundenberater leicht, die Bedürfnisse seines Kunden besser einzuschätzen und entsprechend darauf zu reagieren. „Aus diesem Modell ergeben sich für Sparkassen strategische Wettbewerbsvorteile. Defizitäre Kundenbeziehungen im Wertpapiergeschäft gehören ab sofort der Vergangenheit an, denn die Bank muss keine IT-, Abwicklungs- und Prüfressourcen für das Brokerage-Geschäft vorhalten. Sie verfügt über schlanke Prozesse, kann sich voll auf den Vertrieb konzentrieren und kann ihre Kunden besser beraten. So machen wir aus Kosten Erträge. Darüber hinaus kann der Kunde aus einem deutlich breiteren Leistungsspektrum wählen“, erläutert Gesing. Um Leistungen wie die des SCD

anbieten zu können, waren in der Vergangenheit insbesondere vonseiten der Informationstechnologie (IT) gewaltige Anstrengungen nötig. „In einem einmaligen Kraftakt haben wir innerhalb von knapp zwei Jahren unsere komplette IT-Architektur neu aufgebaut und ein mandantenfähiges System inklusive Berater-Front-

end für das Sparkassen ComfortDepot entwickelt“, berichtet Gesing.

IT-seitig basiert das SCD in großen Teilen auf der Transaktionsplattform ELAXY B3. Auch das Berater-Frontend wurde mit ELAXY entwickelt. Außerdem nehmen die Wiesbadener neben Second und Third Level Support sowie Konzeptions- und Beratungsleistungen auch Leistungen des ELAXY-Rechenzentrums in Coburg in Anspruch. Dort werden alle Trading-Appli-

kationen gehostet. „ELAXY ist für uns ein wichtiger strategischer Partner“, berichtet Gesing und betont: „Wir erhalten eine individuelle Betreuung, wie sie bei den großen IT-Anbietern nicht Usus ist. Bei ELAXY treffen wir durchgängig auf Mitarbeiter, die IT- und Fach-Know-how miteinander verbinden. Man kennt sich persönlich, und von den kurzen Kommunikationswegen profitieren alle Beteiligten. Gleichzeitig verfügt ELAXY über eine Größe, die Vertrauen in die Zukunft der Produkte schafft.“ Von der individuellen Betreuung des Sparkassen Brokers durch ELAXY profitieren auch Endkunden und Partner-Sparkassen. Als Ende Februar infolge des Börsencrashes in Shanghai ein plötzlicher Run auf Aktien ausgelöst wurde, waren die Systeme vieler Online-Broker für Stunden überlastet. Nicht so beim Sparkassen Broker, wie Gesing berichtet: „ELAXY hat uns sofort die dreifache Bandbreite zur Verfügung gestellt, sodass unsere Services nach einer knappen halben Stunde wieder problemlos funktionierten.“ ■

Leistungen des Sparkassen Brokers

- Aktien** > Alle an deutschen Börsenplätzen handelbaren Aktien
> Ausländische Wertpapiere an 20 Auslandsbörsen (zum Beispiel NYSE, Nasdaq, LondonSE, TokyoSE)
> Neuemissionen (S-Finanzgruppe und renommierte Emissionshäuser)
- Fonds** > Nahezu alle Fonds mit Vertriebszulassung in Deutschland
> Davon über 2.600 Fonds renommierter Fondsgesellschaften mit bis zu 50 % Discount auf den Ausgabeaufschlag
> Fondssparplan: Auswahl aus über 90 Top-Fonds
- Anleihen** > Deutsche und ausländische Staatsanleihen
> Anleihen deutscher und internationaler Unternehmen
- Options-scheine** > Alle börsennotierten Optionsscheine
- Zertifikate** > Alle börsennotierten Aktien/Indizes inklusive Sparpläne