

Niederländische Degiro am Start

Ein weiterer Billig-Broker will die Schweiz erobern

von Werner Grundlehner / 3.11.2016, 07:30 Uhr

Das Angebot des neuen Mitbewerbers Degiro ist aus Kostensicht bestechend. Trotzdem dürfte es den Niederländern schwerfallen, hierzulande Kunden zu gewinnen.

Noch ein Online-Broker in einem schrumpfenden Markt – braucht es das in der Schweiz? Am Donnerstag lanciert die niederländische Degiro ihr Angebot hierzulande und will sich über den Preis etablieren: Die Preise der anderen Online-Broker werden kräftig unterboten. Ein Kunde, der für 15 000 Fr. einen SMI-Titel kauft, zahlt dafür 11 Fr. Bei anderen Online-Brokern, die in der Schweiz aktiv sind, betragen die Kosten zwischen 18 Fr. und 50 Fr., bei traditionellen Schweizer Banken werden bis zu 135 Fr. fällig.

Träge Schweizer

«Wir bieten Privatkunden und institutionellen Kunden die gleichen Konditionen an», erklärt Gijs Nagel, Gründer und Direktor von Degiro. Nur mit diesen tiefen Kosten erhielten Anleger mit kleineren Investitionsbudgets eine faire Chance, im heutigen Niedrigzinsumfeld einen Wertzuwachs zu erzielen.

Aus Sicht von Andreas Dietrich, Professor am Institut für Finanzdienstleistungen in Zug, wird es der neue Player eher schwer haben, sich in der Schweiz zu etablieren. Es gebe hierzulande bereits einen gut funktionierenden Wettbewerb mit etablierten Playern. Natürlich sei es möglich, dass der neue Anbieter etwas Marktanteil auf Kosten anderer Broker gewinne. Das Erreichen der Gewinnschwelle sei aber sicher nicht einfach – auch weil die Kunden in der Schweiz eher träge seien. Wenig beunruhigt ist auch Marc Bürki, CEO von Swissquote, dem grössten Schweizer Online-Broker: «Nur über den Preis allein lassen sich keine Kunden gewinnen, das Gesamtpaket zählt.» Sonst hätten bereits viele Schweizer zu ausländischen Anbietern gewechselt, die noch günstigere Konditionen offerierten. Mittlerweile gebe es Gesellschaften, die den Handel kostenfrei anböten.

Bezüglich Gewinnschwelle relativiert Nagel. Ein Schweizer Angebot zu etablieren, erfordere eine Website in den drei Landessprachen, eine Schweizer Bankverbindung sowie eine lokale Telefonnummer, über die Mitarbeiter zu erreichen seien, die der Landessprache mächtig seien. Die Transaktionen würden über das bestehende System abgewickelt, das alle relevanten Börsen und Clearingsysteme umfasst. Es entstünden also vergleichsweise geringe zusätzliche Fixkosten.

Europäische Ziele

Degiro habe sich bezüglich Anzahl Transaktionen für die Schweiz Ziele gesetzt. Doch der Online-Broker definiert seine Ziele gesamthaft für alle 18 europäischen Märkte, in denen er aktiv ist. Im laufenden Jahr dürfte die Zahl der Kunden auf 145 000 und das Transaktionsvolumen auf fast 10 Mio. Abschlüsse klettern – Degiro ist damit nach eigenen Angaben grösser als etwa der Konkurrent Swissquote. Der Broker, der 2013 die Tätigkeit mit Privatkunden aufnahm, ist mit einem Anteil von 35% Marktführer in den Niederlanden und unter den grössten fünf Anbietern in Deutschland und Frankreich. Reguliert wird die

Gesellschaft von der niederländischen Finanzmarktaufsicht und der dortigen Notenbank.

Zusätzliche Sicherheit

Degiro offeriert den Kunden eine zusätzliche Sicherheit: Bargeldbestände und Derivate werden im Namen des Kunden separiert. Im Falle eines Konkurses des Brokers verbleiben diese Mittel wie Aktien und Obligationen im Besitz des Kunden und fallen nicht in die Konkursmasse. Degiro möchte Kunden anvisieren, die vor allem in Aktien, Bonds und Fonds investieren. Weil aber viele Privatkunden das ganze Spektrum wünschten, bietet der Broker auch Derivate und CFD an. *Die meisten Anleger, die sich mit grossem Leverage in CFD und Optionen tummelten, verlören früher oder später ihren Einsatz, hält Nagel ungewohnt deutlich fest.*

Er sieht sein Unternehmen als Mix aus IT- und Finanzgesellschaft. Das Unternehmen habe 2008 damit begonnen, eigene Fonds auf einer selbst programmierten Plattform für institutionelle Kunden zu handeln, so Nagel. Die Kunden hätten sich bei Verkaufsgesprächen meist mehr für die Plattform interessiert als für die Produkte. Das sei das Zeichen dafür gewesen, voll auf die Handelsplattform als solche zu setzen.

Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG. Alle Rechte vorbehalten. Eine Weiterverarbeitung, Wiederveröffentlichung oder dauerhafte Speicherung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von Neue Zürcher Zeitung ist nicht gestattet.