

Next Level Brokerage: Fünf Thesen der OnVista Bank zur Zukunft des Tradings

OnVista Bank – Die neue Tradingfreiheit

These 1: Online-Brokerage wird Spaß machen

Die Brokerage-Anwendungen der Zukunft werden die Statik der heutigen Angebote überwinden und intuitiver sein. Mit Hilfe visueller Effekte werden Online-Broker die Börse so anschaulich machen wie nie zuvor: Anleger müssen keine langen Texte oder eine Fülle von Kennzahlen mehr lesen. Stattdessen werden die Informationen in Bilder, Symbole und animierte Grafiken umgesetzt, die sich ohne Vorwissen und Analyse erschließen lassen.

Doch nicht nur die Information, auch das Handeln wird einfacher. Per Drag & Drop und später vielleicht sogar mit dem Cyberhandschuh werden sich Wertpapiere in die Handelsmaske ziehen lassen – so, wie sonst Symbole auf einem Desktop verschoben werden.

Vorbild ist Nintendo, das mit der Wii-Konsole und ihrer revolutionären Bedienung selbst solche Menschen für einstmals komplizierte Spielideen begeistert hat, die sonst bereits an ihrem Mail-Programm verzweifelten. Das Brokerage der Zukunft wird vielen Anlegern in ähnlicher Weise Berührungängste nehmen und neue Kundengruppen erschließen.

These 2: Online-Broker werden zu Börsen-Communities

Schon heute haben jene Online-Broker einen Wettbewerbsvorteil, die ihren Kunden zuverlässige und unabhängige Informationen zur Verfügung stellen. In Zukunft werden die Anbieter vorne liegen, die den Anlegern Zugang zur Weisheit der Vielen verschaffen und dem umfassenden Informationsangebot den Austausch mit Gleichgesinnten hinzufügen.

Dazu werden die bisher nebeneinander agierenden Online-Broker und Börsen-Communities zusammenwachsen. Vor seiner Order wird der Anleger wie selbstverständlich die Meinung anderer Anleger und Experten einholen. Der Anleger der Zukunft hat nicht einen Berater – er hat tausende.

Wer nicht nur Anleger ist, sondern das Trading auch spielerisch begreift, kann mit seinem Realdepot sogar anonym gegen die restlichen Kunden seiner Bank oder gegen ein Durchschnitts-Depot antreten. Preise für die besten Trader inklusive.

Damit das Handeln nicht aus dem Ruder läuft, hält der Online-Broker gleich die Rettungsringe bereit – ebenfalls mit Hilfe der Community-Mitglieder. So warnt er per Mail oder Mobilfunk, sobald die Handelsaktivität an einem bestimmten Börsenplatz über oder unter einem festgelegten Niveau liegt und gibt gleichzeitig Hinweise zur Interpretation dieser Daten. Anleger erfahren so von Gleichgesinnten, wo sie zurzeit die besten Chancen sehen – und werden gewarnt, wenn die Gemeinschaft abrät.

These 3: Online-Broker werden zur Wertegemeinschaft

Die etablierten Banken haben in den letzten Jahren bei ihren Privatkunden viel Vertrauen verloren. Grund dafür sind vor allem die oft undurchsichtigen Preis- und Angebotsstrategien vieler Anbieter, welche die Kunden zunehmend kritisch hinterfragen.

Es ist Zeit für eine Alternative, die Schluss macht mit Lockangeboten und Rabattschlachten. Ihr Fundament müssen gemeinsame Werte von Nachfragern und Anbietern sein. Verlässlichkeit, Qualität und eine ehrliche Kommunikation sind die Begriffe, mit denen Online-Broker der Zukunft ihre Marken aufladen werden.

Um dies zu erreichen, müssen sich Online-Broker vom Produkthanbieter zur Wertegemeinschaft weiterentwickeln. Sie müssen Verlässlichkeit schaffen durch berechenbare Angebotsstrategien und dauerhaft gültige, einfache Preise. Wer allein auf ständig wechselnde Angebote zur Neukundengewinnung setzt, erzieht seine Bestandskunden zur Untreue.

Erfolgreiche Online-Broker werden die Wertschätzung ihrer Bestandskunden neu definieren. Sie werden Kundenloyalität honorieren - und nicht Rosinenpickerei oder Mitnahmeeffekte bei Akquisitionsangeboten. Sie werden Vergünstigungen für Stammkunden statt für Neukunden bieten. In Zukunft werden treue Kunden, die ihr Depot regelmäßig nutzen, günstiger ordern können.

These 4: Online-Broker werden zu Depot-Aggregatoren

Der Kampf um den Exklusiv-Kunden ist verloren. Längst geht es nicht mehr um die Frage, wer Erstbank- und wer Zweitbankverbindung ist. Dritt-, Viert- und Fünftbank-Verbindungen werden immer häufiger - erst recht gilt das für Online-Broker.

Der Online-Broker der Zukunft wird deshalb überzeugende Lösungen bieten, mit denen Trader ihre bei verschiedenen Anbietern geführten Depots aggregieren können. Über eine einheitliche Benutzeroberfläche wird der Zugriff auf alle Depots des Kunden ermöglicht – selbst wenn diese bei anderen Anbietern geführt werden.

Auch über das Brokerage hinaus sind Angebote denkbar: Sichere Lösungen für Legitimierung und Verschlüsselung vorausgesetzt, könnte der Kunde seine gesamten Finanzangelegenheiten mit einem einzigen Login abwickeln. Die Aggregationsanwendung ruft Konto-, Wertpapier- und Versicherungsdaten überall dort automatisch ab, wo der Kunde dies wünscht, und stellt sie auf einer einzigen Oberfläche dar.

MyOnVista, der geschlossene Bereich für registrierte Nutzer auf Deutschlands führendem Finanzportal, belegt, dass die Nachfrage nach entsprechenden Lösungen groß ist. Obwohl die Depots bei MyOnVista bisher nur virtuell und nur per Hand seitens der Nutzer zusammengeführt werden können, wird das Angebot von 200.000 registrierten Usern genutzt.

These 5: Online-Broker werden Risiko-Assistenten

Sicherheit im Online-Brokerage wird heute vor allem mit Kundenidentifikation und Verschlüsselung gleich gestellt. Aber so, wie beim Auto die Sicherheit nicht beim Diebstahlschutz endet, sondern vor allem auf die Fahrsicherheit und die Unfallvermeidung zielt, werden erfolgreiche Online-Broker in Zukunft auch die Sicherheit im Brokerage neu definieren. Sie werden ihren Kunden mögliche Szenarien für die Vorteilhaftigkeit von Wertpapierorders aufzeigen und Risiko-Assistenten anbieten.

Automatisch wird nachgefragt werden, ob der Anleger beim Kauf einer Aktie nicht gleich einen Stopp-Loss-Kurs setzen möchte. Auf der Basis von historischen Kursdaten erhält er zusätzlich Vorschläge für geeignete Limits.

Oder der Online-Broker listet ergänzende Produkte auf, die das Verlustrisiko eines gekauften Wertpapiers reduzieren – zum Beispiel einen passenden Optionschein. Für jede Alternative wird das Risiko-/Rendite-Profil bei verschiedenen Kursverläufen grafisch dargestellt.

Denkbar ist auch, dass Online-Broker das Gesamtrisiko überwachen, das in einem Kundendepot enthalten ist. Er übersetzt dabei automatisch die oft nur schwer interpretierbaren Risiko-Kennzahlen in eine intuitiv nachvollziehbare Gefahrenampel. Dabei werden anfängliche Selbsteinschätzungen des Kunden hinsichtlich seines Risikoprofils durch ein selbstlernendes und adaptives Risiko-System fortlaufend ergänzt. Dieses analysiert das tatsächliche Tradingverhalten und die Depotstrukturierung. Kunden werden aktiv alarmiert, wenn einzelne Anlageprodukte von den Risikovorgaben abweichen oder das eigene Portfolio aus einem festgelegten bzw. automatisch ermittelten Risikokorridor ausbricht.