

Meilensteine im deutschen Online-Brokerage

Die Idee einer Wertpapier-Bank, die mit ihren Kunden ausschließlich oder überwiegend ohne den Umweg einer Bankfiliale in Kontakt tritt, existiert nicht erst seit der Einführung des Internets. Wer Wertpapiere per Telefon, Fax oder schriftlich ordern wollte, konnte dies schon sehr viel früher tun. Tatsächlich aber erlebte das Direkt-Brokerage seinen Durchbruch mit dem Internet, weshalb die eigentliche Zeitrechnung erst in den 90er-Jahren beginnt.

Anfang der 90er-Jahre: Einführung des Internets

Anfang der 90er-Jahre des 20. Jahrhunderts beginnt in Deutschland die kommerzielle Verbreitung des Internets. Die zunehmende Begeisterung und Nutzung des Web in den kommenden Jahren sowie der technische Fortschritt bilden die Basis für den Siegeszug und die großen Marktanteilsgewinne der Direktbanken- und Online-Broker in Deutschland.

1994: Gründung der Direkt Anlage Bank

Im Jahr 1994 wird die heutige DAB bank, damals Direkt Anlage Bank, als eine Tochtergesellschaft der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank gegründet. Viel Geschäft findet zunächst noch nicht statt: 9.796 Depots und rund 34.000 Trades verzeichnet die Chronik für das erste Jahr.

1995: Die comdirect bank geht an den Markt

Ebenso wie die Direkt Anlage Bank wird 1994 die comdirect bank als Commerzbank-Tochter gegründet. Sie geht 1995 an den Markt und bietet neben dem Brokerage-Geschäft auch Hochzins- und Tagesgeldkonten an.

Mitte der 90er-Jahre: Ausbau des Angebots

Nach dem Start der ersten Direkt- und Online-Broker bauen diese sukzessive ihr Angebot aus. Neben weiteren Wertpapiergattungen wie Optionsscheinen oder Fonds werden Zugänge zu alternativen Handelsplätzen angeboten. Zudem bereichern Sparpläne das Angebot.

1997: Beginn der Internationalisierung

Mehrere Anbieter beginnen, ihre Geschäfte zu internationalisieren. Ziel ist in der Regel das europäische Ausland. Verschiedene internationale Banken entdecken den deutschen Markt, zum Beispiel 1997 die Société Générale mit Fimatex, aus der 2008 die heutige OnVista Bank hervorgegangen ist.

1998: Alternativen zum Börsenhandel

Als Ergänzung zum Handel an der Börse bieten Direktbroker alternative Handelsplattformen an, so etwa die Direkt Anlage Bank ab 1998 den „DAB Sekunden-Handel“. In den Folgejahren werden die außerbörslichen Tradingmöglichkeiten ausgebaut, das Interesse der Kunden steigt deutlich an. Im Zuge des Ausbaus werden Emittenten von Optionsscheinen und Zertifikaten direkt an die Handelsplattformen der Direktbroker angebunden.

2000: Der Dotcom-Crash

Mit dem Platzen der Dotcom-Börsenblase im Jahr 2000 brechen für Online-Broker schwere Zeiten an. Betreutes Vermögen und Depotzahlen sinken, Einschnitte in die operativen Tätigkeiten sind zu verzeichnen. Erst im Jahr 2003 beginnt der deutsche Aktienmarkt eine langjährige Erholung, die die Zahlen der Anbieter wieder deutlich anziehen lässt.

Mitte der 00er-Jahre: Die Kunden werden eigenständiger

Im Zuge einer lang anhaltenden Hausse, in der die internationalen Börsenmärkte klare Gewinne erzielen, entwickeln viele Kunden in dem einfachen Marktumfeld eine große Selbstständigkeit. Kursgewinne bestärken viele Anleger in ihrem Selbstbewusstsein, während das Image von Beratungsdienstleistungen der Banken leidet. Zugleich wachsen Kunden- und Tradezahlen bei den meisten Anbietern, ermöglichen großen Direktbrokern weiteres Wachstum, kleineren, stark spezialisierten Nischenanbietern das Erreichen einer kritischen Größe und neuen Unternehmen den Markteintritt.

2007: Das Platzen der US-Immobilienblase

Nur wenige Jahre nach dem Dotcom-Crash verzeichnet die Börse erneut massive Einbrüche, nachdem die US-Immobilienblase geplatzt ist. Der nachfolgende Crash der Märkte hinterlässt bei vielen Anlegern eine massive Verunsicherung. Dazu tragen Pleiten von Banken wie Lehman Brothers oder der isländischen Kaupthing-Bank ihren Anteil bei. Letztere hatte als Direktbank in Deutschland mit Hochzinsangeboten Kunden geködert.

Ende der 00er-Jahre: Siegeszug Web 2.0

Grundlegend neue Architekturen im Internet ermöglichen Online-Brokern in Zukunft eine komplett neue Art der Kommunikation mit ihren Kunden. Das vormals starre, an Web-Formulare gebundene Banking wird abgelöst durch kundenfreundlichere und intuitiver zu benutzende Web-Angebote. Hinzu kommt die verstärkte Nutzung persönlicher Kontakte zu Beratern über spezielle Features auf den Internetseiten. Gefördert wird dieser Trend durch die massiv gestiegene Verunsicherung bei vielen Anlegern, die sich verstärkt von ihren provisionsorientierten Bankberatern abwenden. Davon profitieren unter anderem Internet-Communities wie zum Beispiel Tradingbird.