

Abgestufte Brokerpreismodelle

Man wird das sicherlich nicht durchsetzen können - ein Orderpreismodell, dass sich an Erfahrung und Depotwert orientiert.

Muss man fein entwickeln, aber der Grund für den Gedanken ist eben, dass Scalable Capital es schafft sehr viel mehr Neukunden zu gewinnen, weil sie einfach verdammt niedrige Ordergebühren haben.

1 € pro Order tut niemandem weh, der ernsthaft in Erwägung zieht, in Aktien zu investieren. 30 € Ordergebühren bei der Sparkasse aber wohl doch.

Das Problem dabei ist: Die Sparkasse hat einen Kunden an Scalable Capital verloren, der bei Scalable bleiben wird. Er wird mehr oder weniger zwangsweise erfahrener mit Börsengeschehen, weil er ja auch mit Kleinbeträgen jonglieren kann.

Die Überlegung wäre bei einer Sparkasse mit 30 € pro Trade eine ganz andere.

Aber:

30 € Gebühren würde jemandem der eh in höheren Tausenderbereichen tradet wiederum nicht wehtun. Er würde es sogar akzeptieren - deshalb gibt es die Dienstleistung Brokerage ja noch von den Sparkassen-Verbänden.

Man sollte also ein Brokerage-Modell haben, das bei einem Euro pro Trade anfängt. Sieht man, dass der Mensch gewissermaßen Erfahrung sammelt, sich seine Anlagen nach und nach häufen, womöglich sogar durch ausschüttende ETFs oder gewisse Dividendenstrategien ein gewisser Cashflow entsteht - dann kann man nach und nach höher gehen.

Wär doch mal was neues - auch für die Bank - wenn man einen Kunden am Markt teilhaben lässt, sich dann aber von Gewinn oder Verlust in gewisser Zeitspanne X % abknipsen kann - machen ETFs ja genau so. Der Kunde hat eh die Intention, auf steigende Kurse zu setzen. Leerverkäufe kann und will der übliche Kunde ohne Zertifikatshandel ja nicht tun. Womöglich gar gehebelte Gebühren bei Verlust, damit eben dieser Verlust den Inhaber mehr schmerzt und er durch diesen Schmerz halt besser lernt.

Das hat halt gewissen Robin Hood Charakter - und deshalb wirds von denjenigen die Macht haben halt nicht umgesetzt bzw. akzeptiert. Deshalb ist der Gedanke eigentlich völlig utopisch.

Man kann halt als Brokerage wenig am Service schrauben, weil vieles eben recht Basic ist. Fängt bei Ad Hoc news an und hört irgendwann beim Bloomberg-Liveticker auf – das ganze, was dann dazwischen ist, hängt sprichwörtlich nur daran, wie breit der Marktzugang ist.

Wir haben ja schon eine gewisse Beschränkung beim Zugang zum Zertifikatshandel - aber die kann man ja auch vergessen - weil der Kunde ja auch da nur angeben muss er wäre vertraut mit allem. Viel besser wärs doch wie beim Kreditscoring genau diese Einstufung auch auf Brokerage zu übertragen. Halt eben an ganz anderen Richtwerten (oder eben auch nicht, auch da ist es halt Plus, Minus und das Wer verursacht plus und minus).

Bescheuert ist halt nur dass sich für so ein Modell keiner ernsthaft entscheiden wird. Und wenn: dann macht er eben einen Depottransfer von Scalable zu den Sparkassen Brokerage Sachen.

Ich denke, Fintech sollte eher da ansetzen: Bürokratie aus Dingen wie Depottransfers herausnehmen... Über eine Woche darauf zu warten, dass ein ganzes Depot von einer zur anderen Bank wechselt ist bei Clearstream-Verwahrung irgendwie merkwürdig. Als würden die Papiere physisch aus Clearstream herausgelöst und anderswo verwahrt - aber das kann sich doch keiner leisten?

Und danach auch noch so Dinge wie jährliche 0 € Kostenaufstellungen von ehemaligen Brokerage-Banken. Das spricht einfach dafür, dass die Bürokratie dahinter einfach irgendwo zwischen 1999 und 2010 stehen geblieben ist.

Klar - für 30€ hat man so schnickschnack wie 24/7 Telefonhandel und exzellenteren Support - aber ganz ehrlich: wann braucht man den? Eigentlich nur bei eigenen Fehlern und es ist viel wertvoller, wenn genau diese Fehler einen irgendwo schmerzen und nicht durch einen kurzen Anruf irgendwo zügig ausgebügelt werden.

Version #6

Erstellt: 2022-04-21 18:34:27 UTC von Konstantin

Zuletzt aktualisiert: 2022-05-24 14:52:29 UTC von Konstantin