

Irreführende Courtagendefinition



*Von Alfred Moeckli
CEO Tradejet AG, Zürich*

Der Wandel in der Gesellschaft während der letzten 25 Jahre ist auch auf das Banken- und Börsenmilieu übertragbar. Gerade auch aufgrund der heutigen Informationsmöglichkeiten durch Zeitungen, Zeitschriften und vor allen Dingen durch das Internet haben sich die Anforderungen der Privatinvestoren deutlich verändert. Markttrends und Anlageempfehlungen kann man heute in grosser Vielfalt und in guter Qualität aus vielerlei Quellen beziehen – und das sogar meist kostenlos. Ausserdem schaffte das Internet eine immense Erhöhung der Transparenz, mit erheblichen Vorteilen für den Anleger.

Der Handel von Wertschriften über das Internet boomt. Immer mehr Privatanleger realisieren ihre Anlagewünsche selbständig über das World Wide Web. Zu Recht. Denn neben professionellen Plattformen mit Realtime-Kursen und aktuellen Marktinformationen profitieren Anleger zudem von niedrigen Courtagen.

Ein Beispiel: Beim Kauf von Aktien im Wert von 60'000 Franken bezahlen Kunden bei Universalbanken circa 1% (= 600 Franken) Courtagel. Onlinebroker wie Tradejet (aber auch andere Institute) verlangen dafür 90

Franken, also gut sechsmal weniger. Für Volumina über 60'000 Franken öffnet sich die Schere noch weiter, da viele Onlinebroker ein Courtagenmaximum anbieten.

Drei Kundensegmente

Doch wie können Kunden wissen, ob sie zuviel für eine Börsentransaktion bezahlen oder nicht? Ein einfacher, aber möglicher Ansatz ist zu schauen, in welches Kundensegment man sich selbst einordnet. Heutzutage kann man Privatkunden grob in drei Kundenkategorien einteilen:

Zum einen gibt es die selbst entscheidenden Anleger. Kunden dieser Kategorie verzichten komplett auf Beratungsleistungen von seiten der Bank und informieren sich meist unter Einbeziehung mehrerer Quellen selbständig. Sie benötigen lediglich Möglichkeiten der Transaktionsabwicklung. Entgegen landläufiger Meinung gehören dieser Gruppe auch sehr vermögende Personen mit mehreren Millionen Franken Vermögen an.

Die zweite Kategorie von Kunden, sogenannte Advisory Kunden, sind tendenziell ebenfalls selbstbestimmt, bedürfen jedoch noch zeitweilig der Beratung durch Dritte.

Die letzte Kundengruppe besteht aus den klassischen Private-Banking-Kunden, bei denen das Vermögen gesamtheitlich verwaltet wird. Charakteristisch für die Mitglieder dieser Gruppe ist, dass sie Börsentransaktionen nur unter Einbeziehung von Beratungsleistungen und Anlageempfehlungen tätigen.

Klassische Courtagenmodelle

Klassische Courtagenmodelle – wie in der Schweizer Bankenlandschaft üblich – mit prozentualen Sätzen auf das Transaktionsvolumen werden von den Banken für den Mehrwert von Beratungsleistungen, Analysen und Research gerechtfertigt. Dass die Grossbanken jedoch den Begriff Courtagel als Bündelung von Transaktions- und Beratungspreisen benutzen, ist irreführend und falsch. Denn die korrekte Definition von Courtagel bezeichnet

ausschliesslich die Ausführungsgebühr einer Order, nicht aber besagte Zusatzdienstleistungen.

Privatanleger sollten daher viel mehr die Aufteilung in «Beratung» und «Transaktionsabwicklung» von ihrem Finanzinstitut fordern. Warum? Davon ausgehend, dass die Transaktionsabwicklung für jeden Finanzdienstleister fixe Kosten verursacht (was de facto so ist), müsste ein Kunde, der 1 Million Franken anlegt, die zehnfache Beratungsleistung erhalten, wie ein Kunde mit 100'000 Franken. Ist das plausibel?

Aufgrund der Unschärfe des Begriffs Courtagel kommen auch die grossen Unterschiede zwischen Grossbanken und reinen Auftragsabwicklungsinstituten in bezug auf die Courtagen zustande.

Ein Wechsel von Universalbanken und Private-Banking-Instituten hin zu reinen Auftragsabwicklungsinstituten ist vor allem in zwei Szenarien sinnvoll. Erstens, wenn Kunden selbständig Anlageentscheidungen treffen, und zweitens, wenn Kunden extern, z.B. bei Vermögensverwaltern, Beratung einkaufen und anschliessend die Abwicklung selbständig durchführen. Denn erst mit der Abwanderung vieler Kunden werden diese Institute den fairen Weg einschlagen, Tarife für Beratung und Abwicklung separat auszuweisen.

Was man von guten Onlinebrokern erwarten soll und kann

Ein aus Sicherheitsgründen entscheidendes Kriterium ist die Reputation eines Instituts und die Frage, wer dahintersteht. Man muss daher prüfen, wo Konti und Depots geführt werden. Des weiteren kann man aus funktionaler Sicht vor allem Realtime-Kurse, professionelle Such- und Vergleichsinstrumente und übersichtliche Courtagenstrukturen erwarten. Auch einen guten Service, wie rasche Reaktionsgeschwindigkeit des Kundendienstes, hohe Qualität der Korrespondenzdokumente, Seminare und nicht zuletzt auch Flexibilität sollten ambitionierte Broker gewährleisten können. ■