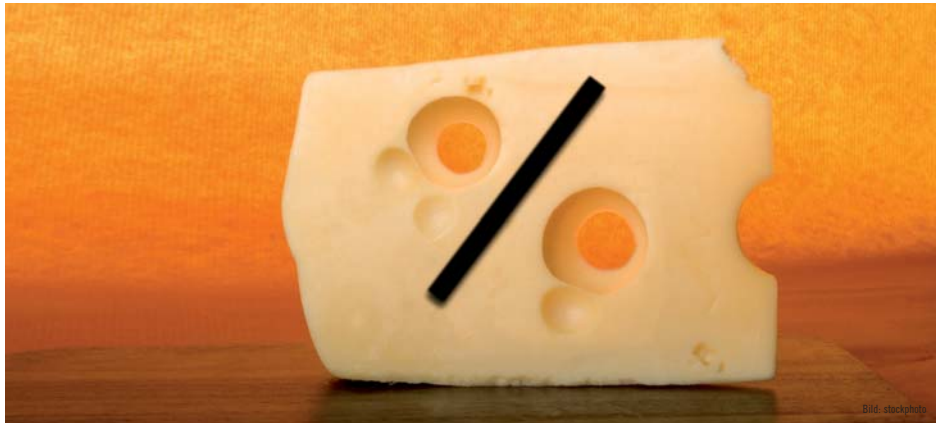


Discount-Nachholbedarf in der Schweiz

Die Einführung der Abgeltungssteuer 2009 bewegt Anleger zu dem Gedanken, ihr Depot ins benachbarte Ausland zu verlagern. Bisher konnten deutsche Anlageberater darauf verweisen, dass Banken in der Schweiz sehr teuer und Kleinanleger eher unwillkommen sind. Doch sie sollten sich nicht allzu selbstsicher geben: In der Schweiz gibt einen Gründer-Boom bei Discount-Brokern, die auch deutschen Kunden offen stehen.



Die Schweiz hat einen hervorragenden Ruf als internationaler Banken- und Finanzplatz und steht für Sicherheit, Stabilität, Kompetenz und Diskretion. Die schweizerischen Banken haben aber auch noch einen anderen Ruf: Man verwaltet am liebsten größere Vermögen und lässt sich den guten Ruf auch sehr gut bezahlen. Wer die Konditionen der großen eidgenössischen Banken genau unter die Lupe nimmt, findet viele zum Teil recht happige Gebühren, seien es Depotgebühren, volle Ausgabeaufschläge beim Fondskauf, Provisionen beim Wertpapierverkauf, Gebühren für den Tausch von Euro in Franken sowie extra Gebühren für Konten, die in Euro geführt werden. Eine weitere, in Deutschland nicht

zulässige, Gebühr dient wohl der „Kundenbindung“: Wenn Aktionäre ihr Depot von der Hausbank zum Online-Broker oder von einem Online-Broker zum anderen verlegen wollen, kostet der Transfer je nach Bank pro Wertpapierposten zwischen 50 und 150 Schweizer Franken. Bei 20 Posten summiert sich das bereits auf bis zu 3.000 Schweizer Franken. Schweizerische Geldanleger, die ihr Geld kostengünstig anlegen und selbst online verwalten wollten, mussten fast neidisch nach Deutschland blicken, wo Direktbanken wie die Dab, Comdirectbank und Cortal Consors seit 1994 aktiv sind und momentan 1,6 Millionen Depots verwalten. Ein anekdotischer Beleg für die geringe Bedeutung des Themas

Discount Banking bei den Eidgenossen: Eine Google-Suche nach dem Begriff „Discount Broker“ ergab auf der schweizerischen Seite (.ch) 754, auf der deutschen Seite dagegen 47.400 Treffer.

■ Durchbruch zum Massengeschäft fehlt noch

Langsam, aber stetig entwickeln sich Online-Broker auch in der Schweiz, wenn gleich der Durchbruch zum Massengeschäft noch fehlt. Das Wort „Masse“ muss allerdings auch an einer Einwohnerzahl von 7,5 Millionen gemessen werden. Für die Schweiz rechnet der Online-Anbieter Swissquote mit ungefähr 400.000 möglichen Kunden, wovon zurzeit jedoch erst ein Viertel die Börsen-

transaktionen online abwickelt. Eine Erhebung des Bankeninstitutes der Uni Zürich belegt den Trend zum Online-Handel: Verwalteten im Jahr 2000 erst 16 Prozent der einen Million schweizerischer Aktionäre ihre Transaktionen online, so stieg dieser Anteil bis 2006 bereits auf 31 Prozent. Die Mehrheit der Schweizer fühlt sich aber mit den herkömmlichen Banken ausreichend bedient oder scheut einen Depotwechsel. Bei der Auswahl der Online-Broker ist auch zu beachten, dass teilweise keine Fonds oder Optionsscheine gekauft werden können.

Bereits im Jahr 2000 starteten – wenn auch eher gemächlich – preiswerte Discount-Broker auch in der Schweiz; beispielsweise die

Conors (Schweiz) AG, die 2003 in die Swissquote-Bank integriert wurde. Die Swissquote-Bank ist mit 64.000 Kunden mit Abstand die Nummer eins im Online-Wertpapierhandel und bietet ein umfangreiches Handelsangebot. Weiterhin werden gratis Euro- und US-Dollar-Fremdwährungskonten sowie Festgelder und Kreditkarten für Kunden angeboten. Das Fondsangebot umfasst 4.200 Fonds, wobei für die Fonds der gängigen Fondsgesellschaften anstatt der Ausgabeaufschläge lediglich 0,5 Prozent Transaktionskosten für den Kauf anfallen. Eine große Auswahl an ETFs ist ebenfalls erhältlich.

Allerdings wird es teuer, wenn man an sein Geld möchte: Ein- und Auszahlungen in bar sind nur in den Städten Gland oder Glattzentrum möglich, wobei hierfür 80 Franken beziehungsweise Euro plus 0,3 Prozent der Summe fällig werden. Kostenlose Bareinzahlungen sind allerdings bei jeder Filiale der Schweizerischen Post möglich, wenn ein von der Bank ausgestellter Einzahlungsschein verwendet wird. Für ein einfacheres Bargeld-Handling bietet sich jedoch ein Girokonto an, das von einigen schweizerischen Banken mittlerweile auch kostenlos angeboten wird. Für Verfügungen bietet Swissquote auch Kreditkarten „in neutralem Design, ohne Hinweis auf die Bankbeziehung“ an. Hinzudenken darf man sich hier getrost wohl ein Augenzwinkern. Zu seinen Kunden sagt der CEO Marc Bürri: „Ein Durchschnittskunde bei Swissquote ist männlich, 41-jährig und wickelt jährlich 25 Aufträge ab. Sein Depot hat einen Wert von 67.000 Schweizer Franken“.

■ Tradejet: Preisführer

Seit Januar 2005 aktiv und als veritabler Preisverderber unterwegs ist die Handelsplattform Tradejet. Hinter Tradejet stehen unter anderem die Stuttgarter Derivatebörse Euwax (mit 53 Prozent), Swissquote-Mitbegründer Alfred Möckli und das deutsche Bankhaus Sal. Oppenheim. Die Konto- und Depotführung erfolgt auf Grund der fehlenden Banklizenz über die Züricher Privatbank Maerki Baumann & Co. AG. In einem „Qualitätstest“ der

Online-Broker kam der Schweizer Tagesanzeiger im Juli 2006 zu folgendem Ergebnis: „Qualitativ am meisten überzeugt www.tradejet.com. Diese Plattform ist äußerst übersichtlich, schnell zu begreifen, man findet auf einen Blick alles, was es zum Handeln einer Wertschrift braucht, und der Zugang und die Abläufe sind denkbar einfach gestaltet.“ Die Anzahl der Kunden lag Mitte 2006 noch bei 900. Es handelt sich hauptsächlich um Viel-Trader, denen die Kombination aus niedrigen Gebühren und dem guten Derivateangebot über die Euwax entgegenkommt. Fonds werden über die Börse gehandelt. „Bei uns steht klar das Trading im Vordergrund“ sagt Tradejet-Chef Christof Hartgens. Seine aktuell gut 1.000 Kunden handeln mit durchschnittlich 90 Aufträgen im Jahr recht häufig, hauptsächlich mit strukturierten Produkten sowie Optionen.

■ Zwischen Synthesis Bank und Trading-Floor

Die Genfer Synthesis-Bank wurde im Frühjahr 2004 von Charles-Henri Sabet gegründet und kooperiert mit der dänischen Saxo-Bank. Die Handelsplattform Trading-Floor der Synthesis-Bank verfügt über eine breite Produktpalette. Als neuer Anbieter versucht Synthesis mit aggressiver Courtagepolitik und kostenfreier Depotverwahrung den etablierten Online-Brokern Kunden abzugewinnen. Dies gelingt auch, hat sich doch der Kundenstamm innerhalb eines Jahres verdreifacht und der Gewinn auf 26 Millionen Schweizer Franken verdoppelt. Wie deutsche Online-Banken bietet Synthesis auch Beratung an – etwa mit Chats oder verschiedenen Kursangeboten für Privatanleger. „Wir setzen auf den aktiven, erfahrenen Trader“, sagt Direktor Thierry Thévenaz. Deshalb will die in Genf ansässige Synthesis-Bank näher zu den (deutschsprachigen) Kunden und eröffnete im März in Zürich eine Niederlassung. In diesem Jahr sollen sich Umsatz und Kundenzahl verdoppeln. Bei den aktuell 3.500 Kunden der Synthesis-Bank handelt es sich offenbar auch um Viel-Trader, tätigen sie doch nach Angaben des Unternehmens im Schnitt vier Transaktionen am Tag.

■ Anke Dembowski

Schweizerische Online-Broker im Vergleich

	Swissquote	Tradejet	Yellowtrade (Postfinance)	Trade-Net (BEKB)	Trading-Floor (Synthesis)	E-Sider (BCV)
	www.swissquote.ch	www.tradejet.ch	www.postfinance.ch	www.trade-net.ch	www.synthesisbank.com	www.e-sider.com
Kundenzahl	64.000 (01/2007)	> 1.000 (01/2007)	14.000 (03/2006)	16.500 (03/2006)	3.500 (01/2007)	5.560 (03/2006)
Handel						
Courtage (CHF)	1.000	20	25	20	18	15
bei Ordergröße (CHF)	5.000	35	25	25	18	25
	10.000	35	35	37,5	18	35
	20.000	75	60	62,5	30	75
	50.000	125	130	122,5	75	150
Depot						
Depotführung (in % der Depotsumme)	0,1 (min. 40 CHF)	0,1 (min. 40 CHF)	kostenlos	0,17 (min. 50 CHF) + 10 CHF pro Posten	kostenlos	0,2 (min. 50 CHF)
Verzinsung des Verrechnungskontos	25% vom 1-Monats-Libor	unverzinst	0,125%	1,00%	unverzinst	0,25%, ab 100.000 CHF; 0,125%
Service						
ausländische Börsenplätze	20	5	3	22	17	4
außerbörslicher Handel	ja	ja	nein	nein	nein	nein
Intraday-Handel	ja	ja	ja	ja	ja	ja
kostenlose Real-Time-Kurse	ja	nein	ja	ja	nein	ja

Quelle: eigene Recherchen