

SWR2 Wissen

FinTechs statt Bankfiliale – Finanzgeschäfte per App

Von Marc Bädorf

Sendung vom: Mittwoch, 2. Februar 2022, 8:30 Uhr

Redaktion: Sonja Striegl

Regie: Günter Maurer

Produktion: SWR 2021

Immer mehr junge Menschen legen Geld in ETFs an und managen ihre Finanzen über Apps oder Online-Broker. Die etablierten Banken sind ihnen zu teuer, die Beratung zu schlecht.

Bitte beachten Sie:

Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

SWR2 Wissen können Sie auch im **SWR2 Webradio** unter www.SWR2.de und auf Mobilgeräten in der **SWR2 App** hören – oder als **Podcast** nachhören:
<https://www.swr.de/~podcast/swr2/programm/podcast-swr2-wissen-100.xml>

Die SWR2 App für Android und iOS

Hören Sie das SWR2 Programm, wann und wo Sie wollen. Jederzeit live oder zeitversetzt, online oder offline. Alle Sendung stehen mindestens sieben Tage lang zum Nachhören bereit. Nutzen Sie die neuen Funktionen der SWR2 App: abonnieren, offline hören, stöbern, meistgehört, Themenbereiche, Empfehlungen, Entdeckungen ...

Kostenlos herunterladen: www.swr2.de/app

MANUSKRIPT

Musik

O-Ton 01 Instagram:

Hallo zusammen, ja, eine ganz, ganz wichtige Frage, auch wenn Ihr ganz am Anfang steht, Anfänger seid, auch nicht so viel Geld zur Verfügung habt, weil Ihr studiert oder sehr hohe anderweitige Kosten habt...

Sprecher:

Ein Ausschnitt aus einer Story eines Instagram-Kanals. Seit kurzem gibt es auf Instagram ein neues Influencer-Genre: die Finanz-Influencer*innen. Sie befeuern einen Trend, der sich vor allem am Anfang der Corona-Pandemie verstärkt hat: Junge Menschen sind immer aktiver an der Börse unterwegs. Über ihre Investments wollen sie möglichst selbstständig entscheiden. Das bringt neue Player auf den Markt. Und den altehrwürdigen Banken Probleme.

Ansage:

FinTechs statt Bankfiliale – Finanzgeschäfte per App. Von Marc Bädorf.

O-Ton 02 Margarethe Honisch (Ausschnitt Video):

Herzlich willkommen zu meiner ersten Live-Session. Könnt Ihr mich alle gut hören? Ja, schaut gut aus, sehr gut. Danke schön. So. Und zwar geht es heute um Vermögensaufbau.

Sprecher:

Die Münchnerin Margarethe Honisch, 36 Jahre alt, ist Buchautorin und Influencerin für Finanzen. Vor allem auf Instagram gibt sie ihren Followerinnen und Followern Tipps dazu, wie sie selbstständig Vermögen aufbauen oder für ihr Alter vorsorgen können. Zudem bietet sie Workshops an. Schon als Studentin der Medien- und Kommunikationswissenschaften hat sie sich für Anlagestrategien interessiert.

O-Ton 03 Margarethe Honisch:

Da war es so, dass ich während des Studiums auch immer geschaut habe, dass ich Geld irgendwie dazuverdienen kann, hatte meist sogar mehrere Jobs und bin irgendwann auch zur Sparkasse gegangen und habe gesagt: Ich möchte gerne was mit meinem Geld machen, weil ich habe sogar am Ende des Monats etwas übrig. Und ja, fühlte mich da aber echt nicht gut beraten.

Sprecher:

Und so legte sie das Thema wieder ad acta. Erst Jahre später, als sie schon im Berufsleben steht, erinnert sie sich daran.

O-Ton 04 Margarethe Honisch:

Ich hab mir gedacht, ich muss jetzt auch mal was mit meinem Geld machen, ich kann nicht immer alles ausgeben – und bin dann eben auf das Thema Börse sehr schnell gestoßen, weil ich auch gemerkt habe: Lebensversicherung, Bausparvertrag, das bringt alles nichts mehr. Geschweige denn vom Sparbuch.

Sprecher:

Margarethe Honisch beginnt, sich über Anlagestrategien, Wertpapiere und Fonds zu informieren. Damals ist sie damit noch eine Außenseiterin.

O-Ton 05 Margarethe Honisch:

Einmal in der Woche habe ich mich mit Freundinnen getroffen. Dann haben wir abends ein Weinchen getrunken und uns unterhalten und wirklich über die intimsten Dinge gesprochen. Und als ich dann das Thema Geld auf den Tisch gebracht habe, waren alle total erschrocken, worüber ich denn jetzt reden will.

Sprecher:

Sie lässt sich davon nicht abschrecken. Sie eröffnet ein Aktien-Depot. Und das nicht bei der Sparkasse, bei der sie zuvor viele Jahre Kundin gewesen ist.

O-Ton 06 Margarethe Honisch:

Hab mich damals schlau gemacht: Wo kann ich das am besten tun? Wo gibt's die besten Angebote? Hab mich dann für einen Broker entschieden, also bin weder zu einer Filialbank gegangen noch zu einer Direktbank, sondern wirklich zu einem Online-Broker, der ja letztendlich auf Aktien spezialisiert ist, weil es da für mich einfach die günstigsten Gebühren gab.

Sprecher:

Am Anfang kaufte sie einen ETF: einen Exchange Traded Fund", auf Deutsch "börsengehandelter Indexfond". Damit wurde sie Vorreiterin eines Trends, der vor allem 2020 neuen Schwung erhielt: Junge Leute sind immer stärker an der Börse aktiv. Zum Beispiel Johannes Postler, der Umweltjournalismus studiert.

O-Ton 07 Johannes Postler:

Ich habe mit Bitcoin angefangen und plötzlich war halt ein bisschen Geld da, um auch Aktien zu kaufen. Und ja, dann bin ich halt eingestiegen.

Sprecher:

Oder Fabian, 24 Jahre alt, Student der Erziehungswissenschaften.

O-Ton 08 Fabian:

Ich habe einen Sparplan, sogar zwei Sparpläne habe ich.

Sprecher:

Er investiert monatlich.

O-Ton 09 Fabian:

Zwischen 100 und 200 Euro für mich und für mein Patenkind 25 Euro im Monat.

Sprecher:

2020 waren es fast 600.000 junge Erwachsene unter 30, die sich an der Börse bewegten – eine Steigerung um satte 70 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. In keiner Altersgruppe war der Anstieg stärker. Die Zahl der Suchanfragen nach dem Wort

„Aktien“ auf YouTube stieg besonders im Frühjahr außergewöhnlich an (1). Im Vergleich zum Februar 2019 hatten sich die Suchanfragen im März 2020 vervielfacht. Auch Margarethe Honisch merkt den Zulauf in den Workshops, die sie regelmäßig gibt. Viele der Teilnehmenden eröffnen anschließend ein Depot.

O-Ton 10 Margarethe Honisch:

Die meisten gehen tatsächlich zu Neobrokern. Es ist nicht so, dass ich denen irgendwas empfehle oder sage: Geh da und da hin, sondern: Was sie lernen, ist eben, verschiedene Angebote zu vergleichen. Also worauf muss ich achten? Welche Gebühren können auftauchen? Was ist wichtig? Was brauche ich an Service? Was brauche ich nicht?

Atmo:

Geldautomat

Sprecher:

Und dann kommen Sparkassen, Volksbanken oder die Deutsche Bank für fast alle Teilnehmenden von Honischs Workshop nicht mehr in Frage. Die Bankenbranche befindet sich im Umbruch.

Werbung Bank N26:

N26 ist die Bank, die du lieben wirst. Hier hast du deine Finanzen im Griff und überall dabei. Mit N26 kannst du überall ohne zusätzliche Kosten bezahlen. Keine versteckten Gebühren – stattdessen: innovatives Banking. Eröffne dein Bankkonto online in weniger als acht Minuten. Melde dich jetzt auf N26 an. N26 – die mobile Bank.

Sprecher:

Der Firmensitz der „Bank N26“ liegt in Berlin Mitte. Ein langgestreckter Plattenbau mit Blick auf die Spree, Hinterhofwände mit haushohem Graffiti. Drinnen ist alles offen gestaltet, viel Glas, das Teppichmuster zeigt Zahlencodes aus dem Banking.

O-Ton 12 Georg Hauer:

N26 wurde 2013 von Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal gegründet. Das Unternehmen ist seit jeher in Berlin und dementsprechend in Deutschland angesiedelt.

Sprecher:

Georg Hauer, bis Oktober 2021 N26-Chef für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Nach einer Zeit beim Silicon Valley-Unternehmen Uber wollte er etwas Neues probieren, in einem Markt, in dem die Wachstumschancen seiner Meinung nach noch größer sind.

O-Ton 13 Georg Hauer:

Sehr viele Dinge konnte man mit dem Smartphone machen. Und dann ausgerechnet das Banking fühlt sich an, als wäre es Anfang der 2000er-Jahre stecken geblieben. Und das hat eigentlich keinen wirklichen Grund gehabt, außer dass Banken so sehr

mit sich selbst beschäftigt waren, dass sie schlichtweg vergessen haben, den Kunden ins Zentrum zu stellen.

Sprecher:

N26 nutzte diesen blinden Fleck der Banken. Heute hat die Bank weltweit sieben Millionen Kundinnen und Kunden. Im vergangenen Jahr hat sie zwei Millionen Neukunden dazugewonnen. Und von Investoren ist sie mit mehr als neun Milliarden Dollar bewertet – so stark wie die Commerzbank.

O-Ton 14 Georg Hauer:

Die Kontoeröffnung geht in acht Minuten und viele Dinge, bei denen man normalerweise bei einer Bank ein Formular ausfüllen muss oder anrufen muss oder vielleicht in eine Bankfiliale gehen muss, gehen bei N26 direkt auf dem Smartphone oder Ihrem Desktop. N26 ist trotzdem eine reguläre deutsche Bank, denn sie hat eine deutsche Banklizenz bereits seit 2016. Hat dementsprechend auch eine deutsche Einlagensicherung bis zu 100.000 Euro pro Kunde und hat auch die genau dieselbe Sicherheit wie jede andere deutsche Bank.

Sprecher:

Altersdurchschnitt der Kundschaft bei N26 laut Hauer: 35 Jahre. Das Hauptgeschäft: ein normales Konto.

O-Ton 15 Georg Hauer:

Der Kern von N26 ist das klassische Girokonto. Menschen öffnen ein N26-Konto, um zuerst einmal vielleicht die digitalen Ausgaben wie z.B. Amazon oder Netflix darüber zu bezahlen. Danach nutzen es viele bereits in stationären Geschäften wie z.B. Rewe oder Aldi. Und dann übernehmen Kunden immer mehr Funktionen darauf bis hin dann zum klassischen Gehaltskonto.

Sprecher:

Für den Kunden und die Kundin besonders wichtig: die N26-App, auf der sich von der Überweisung bis zum Versicherungsabschluss alles regeln lässt. N26 ist selbstbewusst und ehrgeizig. Auf der Webseite nennt sich das ehemalige Start-up jetzt schon „Die beste Bank der Welt“. Dafür setzt N26 vor allem auf Privatkunden, Firmenkonten spielen kaum eine Rolle. Dieser Privatkunde ist in der Vorstellung von N26: selbstbewusst, eigenständig, informiert und oft: männlich.

O-Ton 16 Johannes Postler:

Die Gründe, warum ich da weggegangen bin, die kann ich nicht mehr an einer Hand abzählen.

Sprecher:

Johannes Postler erzählt, warum er seine Sparkasse verlassen hat.

O-Ton 17 Johannes Postler:

Also angefangen mit Depotführungs-Gebühren, zwei Euro im Monat für das Aktiendepot oder drei Euro, dann die Trading Gebühren zehn Euro pro Kauf, zehn Euro pro Verkauf auch viel zu hoch, dann die Kundenberater, bei denen mal nen

Termin zu kriegen... Da kriegste wahrscheinlich schon leichter ein Gespräch mit dem Papst. Man muss immer quasi so betteln um irgendwelche Termine.

Sprecher:

So ist Postler zu einer Online-Direktbank gewechselt.

O-Ton 18 Johannes Postler:

Da gibt es so viele gute Online-Direktbanken mittlerweile, wo man dann einfach telefonisch auch immer jemanden erreicht, wo man einfach auch recht leicht in seine Konten reinkommt, die auch recht schön übersichtlich sind.

Sprecher:

Dazu kämen noch die deutlich besseren Konditionen. Deswegen macht Johannes Postler seine Investitionen seit einigen Jahren komplett selbstständig.

O-Ton 19 Georg Hauer:

Wir wollen Menschen das Selbstvertrauen über ihre Finanzen zurückgeben. Wir drücken Dinge sehr einfach aus. Ja, Banking ist eine sehr komplexe Sache, aber das muss für Kunden gar nicht so aussehen. Auch ein Auto ist eine sehr komplexe Sache und trotzdem kann fast jede Deutsche und jeder Deutsche mit dem Auto fahren.

Sprecher:

Georg Hauer von N26, das sich bislang durch Investoren finanziert. Profitabel ist die Bank nicht, anders als zum Beispiel die Deutsche Bank, die im ersten Halbjahr 2021 nach Steuern 1,9 Milliarden Gewinn gemacht hat. Auch N26 soll schnellstmöglich profitabel sein.

O-Ton 20 Georg Hauer:

Wir haben drei Umsatz-Ströme, die existieren auch in traditionellen Banken. Der erste ist: die sogenannten Händler-Gebühren. Das heißt, wenn man bei Rewe oder Aldi oder bei Lufthansa mit seiner N26-Karte zahlt, bezahlt der Händler eine ganz kleine Gebühr an Mastercard oder Visa. Und wir bekommen einen ganz kleinen Anteil davon; 0,2 Prozent. Für den Kunden ist das aber kostenlos. Der zweite Bereich sind die sogenannten Premium-Konten. Das heißt, Kunden, die noch mehr von ihrer digitalen Bank wollen, z.B. Versicherungen oder z.B. digitale Unterkonten oder auch Gemeinschaftskonten. Dann kann man ein Premium-Konto abschließen und dieses kostet eine monatliche Subscription-Gebühr. So ähnlich wie man es von Netflix kennt. Der dritte Bereich sind klassische Bank-Produkte wie z.B. Kredit-Produkte, Versicherungen.

Sprecher:

Auch bei N26 läuft längst nicht alles rund. Im November 2021 ordnete die deutsche Finanzaufsicht BaFin Auflagen zum weiteren Wachstum an. Die Bank darf nun in Europa maximal 50.000 Neukunden pro Monat aufnehmen. Vor allem in der Geldwäschebekämpfung müsse sie besser werden. Zu leicht sei es für Kriminelle, das Online-Banking zu missbrauchen. Der Bremer Professor Lars Hornuf sieht jedoch nicht, dass vor allem Online-Banken für Geldwäsche anfällig seien. Vielmehr treffe es alle Institute, für den gewöhnlichen Kunden spiele es beim Online-Banking

zudem kaum eine Rolle. N26 müsse nur aufpassen, dass seine Reputation nicht leide. (2)

Musik

Sprecher:

Denn N26 ist bei weitem nicht die einzige Neobank, die sich auf dem deutschen Markt breitmacht. Auch Klarna kämpft um Kunden, selbst beim Vergleichsportal Check24 kann man seit kurzem ein komplett digitales Girokonto eröffnen. Der Anteil der Neobanken werde in den nächsten Jahren steigen, meint Matthias Fischer, Professor für Finanzen und Banken an der Technischen Hochschule Georg Ohm in Nürnberg.

O-Ton 21 Matthias Fischer:

Das ist insbesondere der Fall für eine junge Zielgruppe, die 18- bis 20-Jährigen, die 25-Jährigen. Und ich bin da schon manchmal verwundert, welche große Bereitschaft vorhanden ist, ein Konto zu eröffnen bei einer Bank, die nichts hat außer eine Website. Das ist schon eine große Gefahr für die etablierten Banken, dass die junge Zielgruppe hier langsam wegbricht und die alten Kunden nur noch erhalten bleiben.

Sprecher:

Zwar hätten sich die Banken in Deutschland laut Fischer jahrelang auf ihren Erfolgen ausgeruht. Doch dass sie oft im Kampf um die junge Kundschaft den sogenannten „Fintechs“ – also Start-Ups und Unternehmen im Finanz-Technologie-Sektor – hinterliefen, habe auch strukturelle Gründe.

O-Ton 22 Matthias Fischer:

Man hat ja auch eine große Infrastruktur, die man bezahlen muss. Man hat Filialen, man hat Mitarbeiter, und die müssen auch bezahlt werden. Die Fintech starten als Technologie-Bude mit fünf Mann oder auch mit zehn, 20 Mann. Die Fintechs sind mit Wagniskapital finanziert und dadurch können die Fintechs einerseits größere Risiken eingehen und teilweise haben die Fintechs auch einen längeren Atem, weil der Venture Capital Investor vielleicht erste Gewinne erst in fünf bis sechs Jahren erwartet. Die etablierten Banken müssen aber jedes Jahr Gewinne vorweisen.

Sprecher:

Fintechs konnten auf diese Weise das schaffen, was viele junge Kundinnen und Kunden wollen: schnelles, unkompliziertes Banking auf dem Smartphone. Haben sie auch Vorurteile gegen die großen Banken? Weil die ihre Kund*innen abzocken?

O-Ton 24 Fabian:

Ich habe kein Vertrauen in die Banken, in aktiv gemanagte Fonds.

Sprecher:

Fabian, 24 Jahre alt, Student der Erziehungswissenschaften, hat mit Banken schlechte Erfahrungen gemacht.

O-Ton 24 Fabian:

Ich hatte einen Fonds bei der Deka, also Sparkasse, von meinem Patenonkel bekommen zum 18. Geburtstag. Und der hat einfach dermaßen schlecht performt in drei Jahren. Und das war in der Zeit, wo es einen absoluten Aktien-Boom und Weltmarkt-Boom gab. Und da keine großen Gewinne zu machen, ist schon eine sehr, sehr, sehr schlechte Leistung von der Bank, wo da eine Person sitzt, die sich den ganzen Tag mit nichts anderem beschäftigt als das.

Sprecher:

Er investiert mittlerweile selbst: über ETF mithilfe einer Online-Direktbank.

Atmo:

Aachener Bank

Sprecher:

Im Zentrum von Aachen liegt die Aachener Bank. 1899 gegründet hat die Genossenschaftsbank heute etwa 45.000 Kunden. Vorstand ist Jens Ulrich Meyer, der die Tradition schätzt.

O-Ton 25 Jens Meyer:

Ich komme aus einer Banker-Familie und habe dann Ende der 80er-Jahre, ja, ich will schon fast sagen aus Trotz gesagt, ich mache jetzt das Gleiche wie mein Vater.

Sprecher:

Natürlich hat auch Jens Meyer viele der großen Veränderungen im Bankensektor in den vergangenen Jahren wahrgenommen.

O-Ton 26 Jens Meyer:

Unsere Kunden sind heute – nennen wir es mal Stichwort WorldWideWeb – deutlich informierter als noch vor Jahren. Das hat durchaus Vorteile, wenn man dann viel mehr auf Augenhöhe miteinander spricht und gemeinsam nach passgenauen Finanzlösungen sucht. Aber vielfach beobachten wir dabei eben auch – und das ist vielleicht gerade auch eine Folge des immensen Informationsangebotes – den zunehmenden Wunsch nach Einfachheit. Denn am Ende des Tages will der Kunde nicht das eine oder andere Finanzprodukt abschließen. Es ist nicht Selbstzweck, sondern nur Mittel zum Zweck, zur Erfüllung seiner eigenen finanziellen Wünsche.

Sprecher:

Auch die Kundschaft der Aachener Bank nutzt inzwischen vor allem hauptsächlich das Online-Banking, das die Bank anbietet.

O-Ton 27 Jens Meyer:

Das machen wir natürlich nicht selbst. Da baut nicht jeder seine eigene App, sondern das machen wir im großen genossenschaftlichen Finanz-Verbund. Aber auch das unterliegt natürlich einer ständigen Veränderung. Und so stellen wir gerade aktuell unseren Kunden ein modernisiertes Online-Banking mit deutlich erweitertem Funktionsumfang und einem anderen – wie sagt man das heute so schön – „Look and Feel“ zur Verfügung.

Sprecher:

Jens Meyer und der gesamte Vorstand haben sich viele Gedanken darüber gemacht: Was zeichnet die Aachener Bank im Gegensatz zu den neuen, schnellen Konkurrenten aus?

O-Ton 28 Jens Meyer:

Ich glaube einfach, unser Alleinstellungs-Merkmal ist die Individualität. Wir sind vor Ort und sind da, wo unsere Kunden an der Stelle sitzen. Und wir können an der Stelle nicht nur standardisierte Lösungen anbieten. Da können wir im Preiswettbewerb ehrlicherweise auch gar nicht mithalten. Wer nur auf der Suche ist nach – ich darf es mal so nennen – Schnäppchen, der wird dann gegebenenfalls auch mit den Einschränkungen, die er bei standardisierten Produkten im Internet, bei Neo Brokern, bei Internet-Banken hat, vielleicht dann auch zufrieden sein.

Sprecher:

Internetanbieter machen den Banken überall Konkurrenz. Auch zum Beispiel bei den privaten Krediten, die nicht nur für die Aachener Bank ein großes Geschäft sind. 2020 belief sich die Summe der an Privatpersonen in Deutschland vergebenen Kredite auf 1,3 Billionen Euro. Viele dieser Kredite sind Immobilienkredite.

O-Ton 29 Jens Meyer:

Private Immobilienkredite werden seit einigen Jahren in zunehmender Anzahl über Vergleichsportale mindestens einmal angebahnt und meistens dann aber auch über die dahinterliegenden Kreditvermittler abgeschlossen. Der Trend ist da ganz klar erkennbar. Offensichtlich der vermeintlich höheren Markttransparenz geschuldet, fühlen sich private Häuslebauer oftmals im ersten Aufschlag bei Kreditvermittlern besser aufgehoben als bei ihrer Hausbank.

Sprecher:

Check24, Interhyp – das sind die Portale, an die sich viele Kunden zunächst wenden, wenn sie einen Kredit brauchen. Jens Meyer kann das sogar verstehen.

O-Ton 30 Jens Meyer:

Man muss ehrlicherweise sagen, dass derartige Plattformen für Verbraucher auch immer dann unschlagbar günstig sind, wenn es sich um so genannte „Brot-und-Butter-Geschäft“ für Banken handelt. Also hoher Eigenkapital-Einsatz, Auszahlung am besten in einer Summe. Also bitte bloß keine Neubauvorhaben oder umfangreiche Sanierungsvorhaben, wo die Bank vielleicht hin und wieder auch mal nach einem guten Stand gucken muss. Aus Sicht der Bank vielleicht mal ganz plakativ mit drei Schlagworten: abschließen, auszahlen und erledigt.

Sprecher:

Für die Aachener Bank bleiben dann jene Kundinnen und Kunden, die individuellere Lösungen brauchen. Und sonst gilt: sich anpassen an die Marktveränderungen. Die Banken müssen mit einer besser informierten Kundschaft rechnen, die eigene Entscheidungen treffen möchte. Und das gilt nicht nur für die Auswahl des Girokontos oder den Immobilienkredit – sondern ebenso für die Geldanlage. So sieht es auch die 36-jährige Margarethe Honisch:

O-Ton 31 Margarethe Honisch:

Ich habe immer noch keine Riester-Rente, hab das auch nicht vor abzuschließen, weil ich wusste, ich will wirklich ja investieren und das auch selbst in der Hand haben und auch sehen, wie entwickelt sich denn jetzt grad meine Investition. Und vor allem, dass wenn ich auch was ändern will, dass ich das auch jederzeit ändern kann.

Sprecher:

Dass viele Deutsche heute nicht mehr zu „ihrem Bankberater“ gehen, hat auch mit den ETFs zu tun, erläutert der Nürnberger Fintech-Experte Professor Matthias Fischer:

O-Ton 32 Matthias Fischer:

Man muss feststellen, dass die Möglichkeit der Geldanlage im Bereich Wertpapiere beispielsweise heute viel einfacher geworden ist, als das früher der Fall war. Also es ist viel einfacher geworden, die Geldanlage einfach zu diversifizieren, weil es ein neues Produkt gibt. Ein neues Produkt, das gibt schon seit vielen Jahren. Aber es ist dennoch relativ neu im Markt, nämlich den Exchange Trading Fund oder sogenannten ETF.

Atmo:

Börse

Sprecher:

ETFs bilden Aktienindizes nach – wie zum Beispiel den Dax, S&P 500 oder den Weltaktienindex MSCI World, der mehr als 1.500 Unternehmen aus 23 Industrieländern führt. Das hat Vorteile.

O-Ton 33 Matthias Fischer:

Weil der Index durch den ETF nachgebildet wird, wird die Geldanlage des Kunden über das Produkt sofort in relativ viele Aktien verteilt und damit erfolgt eine Risiko-Verteilung. Und gleichzeitig ist dieses Produkt im Vergleich zu aktiven Fonds relativ günstig.

Sprecher:

Das verwaltete Volumen in ETFs hat sich allein in den vergangenen fünf Jahren fast verdreifacht, von 2,6 Billionen auf 7,7 Billionen US-Dollar. Und die Manager von Blackrock, dem größten Vermögensverwalter der Welt, erwarten, dass sich das ETF-Volumen in den nächsten Jahren nochmals verdoppeln wird. Ein riesiges Geschäft.

Musik

O-Ton 34 Christian Hecker:

Ich bin Christian Hecker, ich bin 32 Jahre alt und einer der Gründer von Trade Republic.

Sprecher:

2015 gründete Hecker nach einem Philosophie-Studium mit zwei Kollegen Trade Republic, einen Online-Broker.

O-Ton 35 Christian Hecker:

Wir befähigen Menschen dazu, einfach, sicher und kostenfrei am Kapitalmarkt anzulegen, sprich: Sie können unsere mobile App herunterladen, ein Depot-Konto innerhalb von fünf Minuten eröffnen und dann bequem Aktien oder auch ETFs besparen.

Sprecher:

Die Idee damals: Da die staatliche Rentenlücke immer größer wird, müssen Privatpersonen dazu befähigt werden, Vermögen zu sichern und aufzubauen.

O-Ton 36 a Christian Hecker:

Da gibt es einmal Immobilien, die aber offen gesprochen nicht für jeden gemacht sind. Sie sind sehr komplex, teilweise risikobehaftet, sehr vielschichtig und aufwendig und nicht so für die Mitte der Gesellschaft geeignet. Wenn ich dann dahin gehe und mich frage: Was habe ich für Alternativen? Dann kommt man natürlich nicht am Kapitalmarkt vorbei.

Sprecher:

Doch der schreckt viele erst einmal ab.

O-Ton 36 b Christian Hecker:

Sie sind sehr elitär und vor allem sehr teuer. Bei bisherigen Angeboten zahlt man dann dort 10, 20, 30 Euro an Gebühren, um eine einzelne Aktie zu kaufen. Das lohnt sich nicht, wenn ich nur 300 Euro sparen kann. Und somit haben eben diese Gebühren eine riesige Eintrittsbarriere aufgebaut für die Mitte der Gesellschaft, damit diese anlegen kann. Und das wollten wir einreißen.

Sprecher:

2019 ging Trade Republic an den Markt, seitdem wächst das Unternehmen rasant: Eine Million Kunden hat das Fintech mittlerweile. Dabei nutzt es auch den ETF-Boom.

O-Ton 37 Christian Hecker:

Heute sind ETF-Sparpläne bei uns das absolute Produkt, das Millionen von Menschen nutzen. Wir haben heute eine Million Kunden, und ich kann sagen, wir haben mehr Sparpläne als Kunden.

Sprecher:

Die Hälfte der Trade Republic-Kunden habe vorher noch nie eine Aktie besessen, sagt Hecker. Bei Trade Republic können sie nun zum Beispiel ETFs kostenlos besparen.

O-Ton 38 Christian Hecker:

Ich glaube, dass wir in Europa in den letzten zehn, 20 Jahren gesehen haben, dass der Kapitalmarkt so ein Elitenprojekt ist. Das heißt, wenn man sich dort Menschen vorstellt, die haben irgendwelche teuren Anzüge an, fahren in schicken Autos, und das ist eine Fähigkeit, die Sie und ich nicht haben, erfolgreich an der Börse zu sein, das wird zumindest immer suggeriert. Wenn ich aber die Zahlen der echten

Menschen sehe, die unsere Plattform nutzen, dann ist das ganz, ganz weit weg davon entfernt.

Sprecher:

Trade Republic soll trotz seiner Niedrigschwelligkeit keine Plattform für Zocker sein. Sondern eine für Sparer, die langfristig ihr Geld angelegen wollen.

O-Ton 39 Christian Hecker:

Ich glaube, der wahre Konkurrent ist das Sparschwein. 85 Prozent der Deutschen legen Geld nicht am Kapitalmarkt an. Und wenn sich das verändert, dann ist Platz für mehrere Unternehmen in diesem Markt. Wir streben dazu auch eine Koexistenz mit den etablierten Banken an. Und da arbeiten wir auch schon an verschiedenen Stellen mit der etablierten Banken-Industrie zusammen.

Sprecher:

Auch die Influencerin Margarethe Honisch legt über einen Online-Broker an. Bei vielen anderen Banken wäre das gar nicht möglich gewesen. Zum Beispiel bei der Aachener Bank, bei der Jens Meyer zum Vorstand gehört:

O-Ton 40 Jens Meyer:

Wir können eine Nachfrage nach ETF an dieser Stelle einfach nicht bedienen. Das kann man sich nicht leisten.

Sprecher:

ETFs, die meist kaum Gebühren kosten, sind zu günstig für die Aachener Bank, als dass sich ein Verkauf lohnen würde. Was sie stattdessen anbietet: aktiv gemanagte Fonds, für die der Kunde dann höhere Gebühren zahlen muss.

O-Ton 41 Jens Meyer:

Wir sind einfach an dieser Stelle der festen Überzeugung, dass professionelles Management natürlich nicht kostenlos sein kann, aber sich langfristig in der Performance durchaus auszahlt.

Sprecher:

Das ist das Argument vieler Banken und Versicherungen, die ihren Kunden Fonds verkaufen wollen: Auf lange Sicht würden aktiv gemanagte Fonds mehr Geld einbringen als ETF – weil die Manager der Fonds direkt auf Veränderungen reagieren können. Wissenschaftlich ist das nicht haltbar: Indizes performen im Schnitt besser. In den vergangenen 15 Jahren haben mehr als 80 Prozent der aktiv gemanagten Fonds schlechter performt als vergleichbare Indizes. (3)

Atmo:

Bankfiliale

Sprecher:

Eine Filiale in der Eifel. An den Schaltern stehen Berater, an den Fensterscheiben kleben Immobilienangebote. Wie lange wird es Filialen wie diese noch geben?
Banken-Experte Professor Matthias Fischer:

O-Ton 42 Matthias Fischer:

Auch wenn das der Fall ist, dass weniger Leute in die Filiale möchten, wollen viele Menschen nicht völlig auf Filialen verzichten, weil sie in einer Notsituation die Möglichkeit haben möchten, einen Menschen zu sprechen, in eine Filiale zu gehen. Und das ist auch der große USP der Filialbanken, dass sie die Möglichkeit bieten, auch in einer Notsituation oder für den einmaligen wichtigen Immobilienkredit auch eine Filiale zu besuchen.

Sprecher:

Seit 2009 wurden rund 30 Prozent der Filialen in Deutschland geschlossen (4), die Wirtschaftsberatung PWC geht davon aus, dass schon 2023 von den heute 60.000 Bankfilialen in Europa nur noch etwa 30.000 übrig sein werden. (5) Für die Aachener Bank spielt die Filiale trotzdem auch in Zukunft eine Rolle.

O-Ton 43 Jens Meyer:

In unserer Philosophie ist die Filiale elementarer Bestandteil, weil sie eben Basis unseres Geschäftsmodells ist. Aber Filialen werden sie schon verändern. Unsere Filiale der Zukunft wird in Zukunft zunehmend ein Ort der Begegnung zwischen Berater und Kunde sein. Da reden wir über Dinge wie eine vertrauensvolle Atmosphäre, vielleicht so eine Art Wohlfühl-Charakter.

Sprecher:

Die Filialen und ihre Banken werden sich verändern. Denn Konkurrenz droht nicht nur von kleineren Fintechs, weiß Professor Matthias Fischer.

O-Ton 44 Matthias Fischer:

Wenn wir wissen möchten, welche Entwicklungen im Bereich Fintechs möglich sind, dann können wir den Blick einerseits in das Silicon Valley werfen, aber noch besser: Wir schauen nach China und dort sehen wir die Möglichkeiten, die bei uns vielleicht mal eintreffen in fünf Jahren. Dort sehen wir diese Möglichkeit schon heute. In China gibt es eine App, die heißt Ali Pay. Diese App ermöglicht eben nicht nur eine Bezahl-Funktion, sondern innerhalb dieser App können Sie auch Geld anlegen. Sie können auch eine Finanzierung durchführen. Also Sie haben sozusagen All in One in einer App und diese App führt Sie durch Ihr Leben und begleitet Sie in Ihrem Leben.

Sprecher:

Eine solche App in Deutschland, das ist klar, würde auch die Fintechs vor Probleme stellen.

Abspann:

SWR2 Wissen mit Musikbett

Sprecherin:

FinTechs statt Bankfiliale – Finanzgeschäfte per App. Von Marc Bädorf. Sprecher: Volker Risch, Redaktion: Sonja Striegl, Regie: Günter Maurer.

Abbinder

Wichtige Studien:

Deutsches Aktieninstitut: Deutschland und die Aktie. Eine neue Liebesgeschichte, auf: https://www.dai.de/fileadmin/user_upload/210225_Aktionaerszahlen_2020.pdf, abgerufen am 23.11.2021.

Masarwah, Ali (Morningstar): Auf der Suche nach der Zauberformel für erfolgreiches Investieren, auf: <https://www.morningstar.de/de/news/198931/auf-der-suche-nach-der-zauberformel-f%C3%BCr-erfolgreiches-investieren.aspx>, abgerufen am 23.11.2021.

Dorfleitner, Gregor; Hornuf, Lars; Wannenmacher, Lena: Der deutsche FinTech-Markt im Jahr 2020, auf: <https://www.ifo.de/DocDL/sd-2020-08-dorfleitner-hornuf-wannenmacher-deutscher-fin-tech-markt.pdf>, abgerufen am 23.11.2021.

Fintech Start-up Monitor, auf: <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2021/03/FinTech-Startup-Monitor-2021.pdf>, abgerufen am 23.11.2021.

Ebase:

Anlageverhalten und Trends bei Privatanlegern in Deutschland:

Exchange Traded Funds, Berlin 2021.

1:

<https://trends.google.de/trends/explore?date=today%205-y&geo=DE&gprop=youtube&q=aktien>

2:

<https://www.tagesschau.de/wirtschaft/unternehmen/n26-bafin-auflagen-101.html>

3:

<https://www.whitebox.eu/magazin/value-investing/indexfonds-langfristig-besser>

4:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/72095/umfrage/anzahl-der-bankstellen-in-deutschland/>

5:

<https://www.tagesschau.de/wirtschaft/finanzen/bankfilialen-studie-101.html>