

Arno Walter: „Zukunft der Geldanlage ist digital“



Interview mit Comdirect-Chef Arno Walter über Filialen, Fintechs und Finanzen

Ihre alltäglichen Bankgeschäfte erledigen immer mehr Kunden online, die Filiale besuchen sie nur noch selten. Ein Trend, der Direktbanken in die Hände spielt – sie freuen sich über kräftiges Wachstum. Unser Wirtschaftsredakteur Thomas Baumgartner sprach mit Arno Walter, dem Vorstandschef der Comdirect.

*Commerzbank, Comdirect, mBank: Warum braucht es drei unterschiedliche Banken? Könnte man sie nicht einfach zusammenlegen?*

ARNO WALTER: Die mBank ist auf einem anderen Markt tätig, nämlich Polen. Sie ist erst spät ins Online-Privatkundengeschäft eingestiegen. Vor allem aber sind die polnischen Kunden viel internetaffiner. Bei der Commerzbank wiederum hat der Kunde die Entscheidung getroffen, dass er weiterhin Beratung in einer Filiale möchte. Das ist wie die Entscheidung zwischen eigenem Auto und Carsharing oder zwischen Reisebüro und Internet-Buchung. In erster Linie geht es doch darum, dass jedem Kunden das angeboten wird, was zu seinen Bedürfnissen passt. Hier sind wir im Konzern gut aufgestellt. Wenn man auf den Gesamtmarkt blickt, haben wir außerdem viel Potenzial, rund 90 Prozent der Kunden sind meiner Ansicht nach weiterhin bei der falschen Bank.

*Warum? Was haben Sie, was die anderen nicht haben?*

WALTER: Wir haben ein viel differenzierteres Produktangebot, speziell auf unsere Kunden zugeschnitten. Beim Online-Brokerage sind wir die erste Adresse für das Thema Sparen, Anlegen und Handeln mit Wertpapieren. Und auch den Service über unser Kunden-Management beherrschen wir besonders gut.

*Wie sieht Ihre Strategie aus?*

WALTER: Natürlich wollen wir weiter wachsen, verstärkt im Wertpapiergeschäft. In den vergangenen zwei Jahren haben wir bei den Assets under Management (verwaltetes Vermögen, die Red.) signifikant zugelegt. Wir haben unser Angebot weiter ausgebaut, zum Beispiel um eine Trading-App und einen Aktien-Sparplan. In den Startlöchern stehen wir beim Robo-Advisory: Die Testphase bei dieser automatisierten Vermögensverwaltung läuft bereits, noch im zweiten Quartal wollen wir starten. Dabei bauen wir auf den Erfahrungen mit unserem digitalen Anlage-

Assistenten auf, mit dem wir einer der ersten im Markt waren. Allerdings war der ausschließlich an Selbstentscheider gerichtet, nun wird es drei verschiedene Modelle geben: für reine Selbstentscheider, mit Beratung – inhaltlich, nicht zu einzelnen Aktien – und als Vermögensverwaltung, bei der alle Entscheidungen an die Bank delegiert werden. Bei diesen Modellen wird sich auch der Preis unterscheiden. Wir glauben auf jeden Fall: Die Zukunft der Geldanlage ist digital.

*Soll beim Wachstum auch der Kauf von Onvista helfen?*

WALTER: Jeder kennt den Namen, bei Tradern ist er stark, das „Who is Who“ der Finanzbranche macht Werbung auf Onvista. Zwar ist auch unser „Informer“ eines der meistgeklickten Finanzinformations-Portale, doch bei der Vermarktung ist noch Luft nach oben. In Kombination werden wir aber eine Menge PS auf die Straße bringen – und uns gemeinsam zu einem der führenden Finanzportale Deutschlands entwickeln. Wir streben den Abschluss der Transaktion im ersten Halbjahr an.

*Auch Konkurrenten können dort weiter werben?*

WALTER: Warum nicht? Wir planen das heute unabhängige Portal auch künftig so zu positionieren und sehen damit verbunden auch Potenzial bei den Werbeeinnahmen.

*Könnten Sie schneller wachsen, wenn mehr Deutsche auf Aktien setzen würden?*

WALTER: Leider investiert nur jeder zehnte Deutsche in Aktien, eine steigende Tendenz gibt es nicht. Deutschland bleibt ein Sparbuch-Land, dadurch verpassen wir seit vielen Jahren einen echten Vermögensaufbau. Im Gegenteil, Fakt ist: Deutschland wird jeden Tag ärmer. Wir verlieren durch Nullzins und Inflation jeden Tag rund 100 Millionen Euro an Kaufkraft. Gleichzeitig kommen viele Investoren bei unseren erfolgreichen börsengehandelten Unternehmen nicht aus Deutschland. Das liebste Kind der Deutschen bei der Altersvorsorge war immer die Kapital-Lebensversicherung, doch dort ist die Garantieverzinsung stark gesunken. Da sind wir schnell bei der Rentendiskussion: Wer nur auf das Sparbuch setzt, für den wird es schwer, die Rentenlücke zu schließen.

*Hat sich am Anlageverhalten durch die immer weiter sinkenden Renditen nichts geändert?*

WALTER: Nein, bei der breiten Bevölkerung nicht. Nur bei Aufgeklärten, die bereits im Wertpapiergeschäft aktiv sind, gab es verstärkt Käufe, als der Dax Anfang 2016 in den Keller ging. Wir hoffen, dass unsere niedrighwelligen Angebote wie Wertpapier-Sparpläne oder Bonus-Sparen oder Marketingaktionen wie der „Tag der Aktie“ oder unser Adventskalender langfristig zu mehr Wertpapier-Anlagen führen. Und auch beim Robo-Advisory werden wir in allen Modellen bei 3000 Euro Mindestanlage starten, um Hemmschwellen abzubauen. Bei noch niedrigeren Summen wäre eine vernünftige Streuung nicht mehr möglich.

*Sollten Anleger nicht wegen der politischen Risiken zunächst einmal abwarten?*

WALTER: Eine spannende Frage – wenn ich das wüsste ... Ja und nein, die Frage ist, um welchen Zeithorizont es geht. Wer Geld für fünf Jahre oder länger anlegen möchte, sollte sich von aktuellen politischen Diskussionen nicht irritieren lassen. Über einen längeren Zeitraum ist die Rendite bei Aktien immer besser, dieser Trend hat sich über Jahrzehnte bestätigt. Wer aber Geld kurzfristig anlegen will, sollte sich derzeit genau überlegen, wie er dies tut. Und er oder sie sollte sich auch überlegen, ob der Ausgang der Wahlen in den Niederlanden und Frankreich für die eigene Anlage wichtig ist.

*Haben Sie Angst vor Fintechs?*

WALTER: Nein. Die Kooperation mit Fintechs haben wir von Tag eins an gelebt und können außerdem aus mehr als 20 Jahren eigener Fintech-Erfahrung schöpfen. Viele sind sehr ehrgeizig angetreten und mussten dann lernen, wie langwierig und mühsam es ist, selbst Kunden zu gewinnen. Seither steht Kooperation mit den eingeführten Banken bei allen Fintechs ganz oben. Gute Chancen haben jene, die etablierten Unternehmen helfen können, zum Beispiel mit bestimmten Produkten oder bei der Abwicklung. Oder die Banking bequemer machen für den Kunden. Der Hauptgrund für unsere Start-Up-Garage ist aber nicht, Kooperationspartner zu suchen, sondern den Gründergeist in Deutschland anzuschieben. Viele trauen sich erst gar nicht, ein Unternehmen zu gründen – da wollen wir helfen.

*Da es immer wieder Gerüchte gibt, die Commerzbank könnte ihre Tochter integrieren: Gibt es die Comdirect in fünf Jahren noch?*

WALTER: Davon bin ich zutiefst überzeugt. Warum sollte man etwas verändern, was erfolgreich läuft? Natürlich prüfen wir Synergien, etwa beim Einkauf im Konzern; die Idee zum Bonus-Sparen haben wir von der mBank übernommen. Aber das gilt für beide Seiten: Wenn unser Robo-Advisor erfolgreich ist, ist geplant, dass er Ende nächsten Jahres oder zu einem späteren Zeitpunkt bei der Commerzbank und vielleicht auch bei der mBank eingeführt wird. Wir sind selbstständig aber vernetzt unterwegs, damit alle zusammen im Markt das bestmögliche Ergebnis erzielen. So haben wir etwa ein Drittel zu der einen Million Neukunden beigetragen, die der Commerzbank-Konzern seit 2012 gewonnen hat. Und wir werden auch zu den geplanten weiteren zwei Millionen Neukunden einen Beitrag leisten.

Artikel vom 14.03.2017, 03:00 Uhr (letzte Änderung 14.03.2017, 06:29 Uhr)

Artikel: <http://www.fnp.de/nachrichten/wirtschaft/Arno-Walter-bdquo-Zukunft-der-Geldanlage-ist-digital-ldquo;art686,2524065>

© 2017 Frankfurter Neue Presse