

ern können und wollen. So ist bei Neo-Brokern meist ein 24/7-Trading möglich. Zudem können mitunter auch Bruchstücke, etwa von Aktien, gekauft werden. Damit sind auch für kleine Beträge beispielsweise Sparpläne auf Aktien, ETFs oder der Erwerb von Aktienanteilen möglich.

Die Neo-Broker dringen mitunter auch über Robo-Adviser in die traditionelle Welt ein, etwa in der Vermögensverwaltung oder Altersvorsorge. Sie zeichnen sich vor allem durch eine hohe Effizienz aus, die auf neuen Technologien und IT-Systemen beruht. Künftig können die Neo-Broker mit den bestehenden Market Maker konkurrieren, wenn sie sich zu Handelsplätzen entwickeln. Vorstellbar sind aber auch Zusammenschlüsse aufgrund der wachsenden Regulierung sowie wegen steigender Know-how-Anforderungen aus den Bereichen Compliance, Banking, Brokerage, Risk, Kapital oder Liquidität.

Neue Akteure

In der Banken- und Brokerlandschaft für Privatkunden entstehen mit den Neo-

Banken beziehungsweise Neo-Brokern neue Akteure, die künftig durch Konsolidierung oder Partnerschaften in allen drei zentralen Geschäftsfeldern Trading, Wealth Management und Banking (Cash) ihre Dienstleistungen anbieten werden. Sie entwickeln sich somit in Richtung einer Vollbank oder Investmentbank. Zusätzlich werden sie in diesen Geschäftsfeldern sowohl traditionelle Assets als auch Krypto- oder Digital-Assets anbieten.

Die Core-Banking-Systeme der Neo-Broker beziehungsweise Neo-Banken werden künftig einfacher und tendenziell günstiger, sodass diese Akteure zunehmend mit traditionellen Banken konkurrieren werden. Dabei können Privatkunden von den innovativen Ideen und Angeboten durch mehr Qualität und Mehrwert zu niedrigeren Preisen profitieren. Algorithmen erlauben eine breite Auswertung der Aktivitäten und damit maßgeschneiderte Angebote. Das beflügelt den Wettbewerb und die digitale Transformation der gesamten Banken- und Broker-Welt.

Es ist zu erwarten, dass traditionelle Banken ihre IT-Landschaften anpassen werden, etwa indem sie auch Cloud-Lösungen oder Outsourcing-Lösungen wie SaaS

(Software as a Service), BPO (Business Process Outsourcing) oder Ähnliches in Erwägung ziehen. Auch die allgemeine Auslagerung des Geschäfts mit Retail-Kunden durch traditionelle Banken ist vorstellbar und hat teilweise bereits begonnen. Möglicherweise werden einige traditionelle Banken unter dem Druck der MiFID-Direktive oder des allgemeinen Kostendrucks teilweise ihre eigenen Börsenmitgliedschaften aufgeben und den Wertpapierhandel an Broker oder Fintechs auslagern. Umgekehrt ist durchaus vorstellbar, dass Fintechs, Core-Banking-Dienstleister oder BPO-Anbieter selbst eine Banklizenz erwerben, eine Bank übernehmen oder Partnerschaften mit Banken eingehen.

Diese Transformation stärkt die Rolle der traditionellen Custodians beziehungsweise Asset-Servicing-Provider, da insbesondere die Bedeutung der Lizenzen, der Umsetzung der Regulierung, des Haftungsdachs, der Bilanz, des Risikos und des operativen Know-hows mit Blick auf das Kundenvertrauen entscheidend zunehmen wird.

Richtige Balance zwischen Chancen und Risiken

Die Custodians und Verwahrstellen werden tendenziell weiter konsolidieren, um über Skaleneffekte ihren Mehrwert zu erhalten. Daneben werden sie sukzessive ihre Dienstleistungen sowie die IT-Sicherheit an die neuen Assets sowie an das digitalisierte Software-Ökosystem anpassen – dies erfordert weitere Investitionen. Es ist vorstellbar, dass auch Custodians künftig Partnerschaften mit SaaS- oder BPO-Systemanbietern schließen, um ihre Kosten weiter zu senken. Damit könnten sie auch andere Bereiche der Wertschöpfungskette bedienen, verbunden mit den entsprechenden Ertragschancen.

Sicher ist, dass alle Marktteilnehmer sich den genannten Herausforderungen aktiv und abwägend stellen müssen, wenn sie ihre Marktposition erhalten oder ausbauen wollen. Es gilt, die richtige Balance zwischen Chancen und Risiken der digitalen Transformation zu finden.

Market Maker oder Makler

Ein Market Maker legt Brief- und Geldkurse von Finanzinstrumenten fest und hilft dadurch Investoren, in einem Markt für den Kauf oder Verkauf von Vermögenswerten oder Wertpapieren die notwendige Liquidität zu schaffen.

Executing Broker/Introducing Broker

Ein Executing-/Introducing Broker fungiert als Vermittler, indem er ein Unternehmen, das Zugang zu den Märkten sucht, mit einer Gegenpartei zusammenbringt, die bereit ist, die andere Seite des Geschäfts zu übernehmen. Im Allgemeinen sprechen Introducing Broker Empfehlungen aus, während sie die Aufgabe der Ausführung von Geschäften an einen Executing Broker delegieren, der auf einem Börsenparkett tätig ist. Ein Introducing Broker delegiert die Ausführung auch an Makler

und partizipiert nicht in der Abwicklungskette.

Corporate Broker

Im Gegensatz zum Executing Broker bearbeitet der Corporate Broker nicht nur die Kauf- und Verkaufsaufträge, sondern pflegt die Emission im Primärmarkt. Vergleichbar mit dem Market Maker pflegt er auch diese Kurse im Sekundärmarkt.

Neo-Broker

Das Angebot von Neo-Brokern richtet sich in erster Linie an Retail-Kunden. Das niedrigschwellige Angebot (Smart-Phone-App, kostenloses Wertpapierdepot, niedrige Transaktionsgebühren et cetera) soll zum regelmäßigen Handeln von Wertpapieren anregen. Einlagen werden treuhänderisch über Drittbanken verwahrt.