



Interview

„Börsenfit“ mit ETFs

Der Sparkassen-Broker ist der Online-Broker der Sparkassen-Finanzgruppe. Sabine Meyer, Leiterin Produkt- und Handelsangebot, erläutert, wie eine neue App das Ordern erleichtert und das Informationsangebot erweitert.

Fintechs und Neo-Broker verstärken den Trend hin zur digitalen Geldanlage. Inwiefern spüren Sie als etablierter Online-Broker dies?

Der Wunsch nach Einfachheit und Orientierung im Bereich der Geldanlage ist nachvollziehbar und wir nehmen diesen auch bei unseren Kundinnen und Kunden wahr. Einfachheit hat allerdings auch eine Kehrseite: Die Neo-Broker bieten ein eingeschränktes Produktangebot, sind zum Teil nur über eine App erreichbar und bedienen keine spezielleren Bedürfnisse. Der S Broker bietet ein wesentlich breiteres Angebot für die Kundinnen und Kunden, denen zum Beispiel die Wahl des Handelsplatzes oder eine breitere Auswahl an Wertpapieren wichtig sind. Sie können wählen, ob sie lieber das vollumfängliche Leistungsangebot über den Online-Zugang nutzen möchten oder die einfach bedienbare App. Der hohe Zuspruch unserer Kundinnen und Kunden sowie unser erfolgreiches Abschneiden bei zahlreichen renommierten Vergleichstests bestätigen uns, dass neben verschiedenen Frontends auch ein breites Leistungsangebot der richtige Weg ist.

Das Angebot des S Brokers hebt sich also deutlich von diesen Anbietern ab?

Das tut es. Wir sprechen auch die jüngere Zielgruppe an, die wir insbesondere mit zielgerichteter Hilfestellung bei der Wertpapieranlage begleiten. Wir bieten neben einer

sehr einfachen Orderfunktionalität und der Möglichkeit einer intuitiven Sparplananlage Guidance und zielgerichtete Informationen. Auf der Anlageseite stellen wir den Kundinnen und Kunden zum Beispiel Themenwelten vor. Konkret bedeutet das, dass ihnen bei Sparplänen oder bei Einmalanlagen zu bestimmten Themen wie zum Beispiel „Cybersecurity“, „weltweit investieren“, „Künstliche Intelligenz“, „Deutschland“, „Europa“ usw. Produkte angezeigt werden, die ihnen bei einer einfachen und schnelleren Anlageentscheidung helfen. Sollten Fragen offenbleiben, steht unser Kundenservice zum Beispiel telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Über die neue App werden die Nutzerinnen und Nutzer auch von dem breiten ETF-Angebot des S Brokers profitieren. Das wachsende Geschäft mit ETFs ist schon seit vielen Jahren ein wichtiges Thema beim S Broker. Wie entwickelt es sich inzwischen?

Das ETF-Geschäft wächst weiter sehr deutlich, insbesondere über die Sparplananlagen. Hier haben wir ein außerordentlich breites Universum von zurzeit mehr als 6.000 Sparplänen, wovon 1.600 auf ETFs entfallen. Besonders vorteilhaft für unsere Kundinnen und Kunden sind unsere zahlreichen langfristigen Kooperationen mit verschiedenen ETF-Partnern, wie beispielsweise mit Deka ETF. Hier handelt es sich um Sparplanangebote ohne Orderentgelte. Ab diesem Jahr werden es die Kundinnen und Kunden

noch einfacher haben, den für sie richtigen ETF oder Sparplan zu finden. Über eine Filterfunktion in der App werden sowohl die beliebtesten Sparpläne beim S Broker als auch die ETF-Sparpläne, die ohne Orderentgelt angeboten werden, angezeigt.

Kann man mit der neuen App ETFs einfacher ordern?

Unbedingt. Es gibt eine neue Sofort-Order-Funktionalität. Die Kundin oder der Kunde handelt mit 3 Klicks. Man gibt ein, welches Wertpapier und wieviel Stücke man kaufen oder verkaufen möchte, sieht sofort den ausmachenden Betrag auf Basis des letzten Kurses sowie alle Pflichtinformationen zum Produkt inkl. der Kosten und kann die Order mit dem nächsten Klick bestätigen. Natürlich ist auch der klassische Einzelkauf und -verkauf an anderen Handelsplätzen mit erweiterten Orderfunktionalitäten ab Frühjahr 2025 in der neuen App möglich.

Welche Rolle spielen ETFs in den Themenwelten? Es gibt ja sogar spezielle Themen-ETFs. Und dann noch das große Thema Nachhaltigkeit, das ESG-gefilterte Produkte und Impact-Investing umfasst.

ETFs spielen in den Themenwelten eine große Rolle. Das Geschäft mit speziellen Themen oder Trends wächst wie beispielsweise neue Technologien/Künstliche Intelligenz. Die Themenwelten bilden auch die meist genutzten ETFs ab, zum Beispiel weltweit gestreute ETFs auf Indizes wie den MSCI World, All Country World oder ähnliche sowie ETFs mit einem europäischen oder deutschen Schwerpunkt.

Der S Broker ist als Tochter der DekaBank Teil der Sparkassen-Finanzgruppe. Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen S Broker und Sparkassen?

Der S Broker leistet einen wichtigen Beitrag zum Wertpapier- und insbesondere Brokerage-Angebot der Sparkassen-Finanzgruppe. Gemeinsam mit dem Vertrieb der DekaBank werden interessante und moderne Formate zur Vermarktung und Vertriebsunterstützung in den Regionen bereitgestellt. Aktuell bieten wir zum Beispiel eine Neukundenaktion mit 1,99 Euro Orderprovision pro Trade zuzüglich Entgelte für 12 Monate an.

„Uns ist wichtig, dass unsere Kundinnen und Kunden in unserem breiten Produktangebot leicht finden, was zu ihnen passt.“



Sabine Meyer
Leiterin Produkt- und Handelsangebot S Broker

Wachsen Sie so gemeinsam?

Darum geht es. Dazu arbeiten wir als S Broker laufend an der Verbesserung unseres Produkt- und Leistungsangebotes sowie an der Optimierung der Services und digitalen Zugänge, wie zum Beispiel der neuen App. Uns ist wichtig, dass unsere Kundinnen und Kunden in unserem breiten Produktangebot leicht finden, was zu ihnen passt. Ein weiteres wichtiges Anliegen ist uns die Wissensvermittlung, insbesondere an die jüngeren bzw. unerfahreneren Anlegerinnen und Anleger. Mit unserem Tool „Börsenfit“ können diese ihr Wertpapierwissen checken und mithilfe von Bewertungsinformationen zum Beispiel für Aktien mehr Sicherheit beim Investieren erlangen. Insgesamt wollen wir so dazu ermutigen, sich intensiver um das Thema Geldanlage zu kümmern, Wissen aufzubauen und sich intensiver mit Wertpapieranlagen beispielsweise für die Altersvorsorge zu beschäftigen. Nicht zuletzt bei der Förderung der Wertpapierkultur und Gewinnung junger Wertpapierkundinnen und -kunden ziehen wir mit den Sparkassen an einem Strang.

Disclaimer

Diese Darstellungen inklusive Einschätzungen wurden nur zum Zwecke der Information des jeweiligen Empfängers erstellt. Die Informationen stellen weder ein Angebot, eine Einladung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Finanzinstrumenten noch eine Empfehlung zum Erwerb dar. Die Informationen oder Dokumente sind nicht als Grundlage für irgendeine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung gedacht, noch ersetzen sie eine (Rechts- und/oder Steuer-) Beratung; auch die Übersendung dieser stellt keine derartige beschriebene Beratung dar. Die hier abgegebenen Einschätzungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen und stammen (teilweise) aus von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen. Eine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der gemachten Angaben und Einschätzungen, einschließlich der rechtlichen Ausführungen, ist ausgeschlossen. Die enthaltenen Meinungsäußerungen geben unsere aktuelle Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung wieder. Die Einschätzung kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Jeder Empfänger sollte eine eigene unabhängige Beurteilung, eine eigene Einschätzung und Entscheidung vornehmen. Insbesondere wird jeder Empfänger aufgefordert, eine unabhängige Prüfung vorzunehmen und/oder sich unabhängig fachlich beraten zu lassen und seine eigenen Schlussfolgerungen im Hinblick auf wirtschaftliche Vorteile und Risiken unter Berücksichtigung der rechtlichen, regulatorischen, finanziellen, steuerlichen und bilanziellen Aspekte zu ziehen. Sollten Kurse/Preise genannt sein, sind diese freibleibend und dienen nicht als Indikation handelbarer Kurse/Preise.



Deka Investment GmbH

Lyoner Straße 13,
60528 Frankfurt

Postanschrift:
Postfach 11 05 23
60040 Frankfurt

Telefon: (0 69) 71 47 - 652
Telefax: (0 69) 71 47 - 11 43
E-Mail: service@deka.de
www.deka-etf.de