

26.02.2025 – 08:05 Uhr

Wertpapiergeschäft 2025: Neue Chancen für Banken und Broker - Wer jetzt handelt, profitiert



Köln/ Wien (ots) -

Dem Wertpapier- und Kryptogeschäft stehen 2025 turbulente Zeiten bevor. Neue technologische Entwicklungen, veränderte Kundenbedürfnisse und regulatorische Eingriffe stellen Banken und Broker vor Herausforderungen - eröffnen aber auch erhebliche Wachstumschancen. Wie man sich jetzt strategisch klug aufstellt, erklären Max Biesenbach und Jakob Dipoli Wieser, Banking-Experten bei der globalen Strategie-

und Wachstumsberatung Simon-Kucher.

Für immer mehr Kunden spielt Beratung in der Filiale keine Rolle mehr - digitale Kanäle dominieren zunehmend das Wertpapiergeschäft. Dennoch ist zwischenmenschlicher Austausch weiterhin ein entscheidender Erfolgsfaktor. Ein hybrider Ansatz, der digitale Lösungen mit individueller Beratung verbindet, setzt sich als Erfolgskonzept durch. Besonders traditionelle Banken können von ihrer etablierten Beratungskompetenz profitieren, wenn sie Beratungstrecken sinnvoll digitalisieren. Banken integrieren daher vermehrt Wealth-Tech-Lösungen wie Aladdin Wealth oder ImpaQt und zeigen damit, wie datenbasierte Analysen und digitale Begleitung den Kundennutzen in der Wertpapierberatung nachhaltig steigern können.

Disruption der Wertpapier-Wertschöpfungskette: Neue Player, neue Möglichkeiten

Investment-as-a-Service-Anbieter (IaaS) wie lemon.markets und Upvest verändern die Branche fundamental. Die Zusammenarbeit mit solchen Anbietern bietet Banken und Brokern häufig die Chance, Kosten zu senken und gleichzeitig innovative Dienstleistungen - wie den Handel mit Aktienbruchstücken - schneller auf den Markt zu bringen. Das kürzlich lancierte Kampfangebot der N26, bei dem eine Vielzahl an Aktien- und ETF-Titeln kostenlos gehandelt werden kann, wird beispielsweise durch den Partner Upvest serviert. So wird die gesamte Wertschöpfungskette aufgewirbelt.

Pricing im Wertpapiergeschäft: Weg von komplexen Gebührenmodellen

Traditionelle Banken setzen weiterhin auf transaktionsbasierte Preismodelle - mit sinkendem Erfolg. Null-Euro-Angebote setzen die Branche unter Druck und treiben Kunden zu alternativen Anbietern. Diese Null-Euro-Angebote sind aber nur durch Kreuzsubventionierung aus dem Girokonto oder durch versteckte Ertragskomponenten (siehe Payment-for-Order-Flow (PFOF) -Verbot) möglich und stellen daher kein nachhaltiges Geschäftsmodell für die meisten Banken und Broker dar. Erfolgreiche Banken werden im Jahr 2025 diejenigen sein, die transparente, einfache Preismodelle anbieten und die Kundenperspektive in den Mittelpunkt stellen. Die Erste Bank in Österreich macht es vor: Ihr All-in-Modell für Retailkunden zeigt, wie kundenorientiertes Pricing Wachstum fördern kann.

Regulatorische Herausforderungen als Chance nutzen

Das PFOF-Verbot sowie neue Krypto-Regulierungen wie Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCAR) und die Travel Rule werden den Markt in den kommenden Jahren maßgeblich beeinflussen. Unternehmen, die sich frühzeitig anpassen und proaktive Lösungen entwickeln - etwa durch die Einführung neuer Gebührenmodelle zur Weitergabe der regulatorischen Kosten (Travel Rule) oder die Internalisierung von Handelsstrukturen, um wegfallende PFOF-Erträge intern zu kompensieren - können diese Veränderungen als Chance nutzen. Besonders im Kryptobereich wird 2025 ein Jahr des Wandels: Mehr Transparenz und ein EU-weiter Rechtsrahmen werden deutlich stärkeren Wettbewerb und damit auch drastische Preiskämpfe zur Folge haben.

Wer wagt, gewinnt

Die Dynamik im Wertpapier- und Kryptomarkt bleibt auch 2025 hoch. Banken und Broker, die digitale Vertriebslösungen ausbauen, ihre Preisstrategie überdenken und regulatorische Veränderungen als Chance begreifen, werden langfristig erfolgreicher sein. Entscheidend ist, jetzt die Weichen richtig zu stellen - denn in einem Markt, der sich rasant verändert, werden nicht alle Akteure Schritt halten können.

Kurz-Bio: Max Biesenbach, CFA, ist Partner und Mitglied des Boards sowie Banking-Experte bei Simon-Kucher in Köln. Jakob Dipoli Wieser ist Director und Wertpapier-Experte im Wiener Büro von Simon-Kucher.

Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit mehr als 2.000 Mitarbeitenden in über 30 Ländern. Unser Fokus: "Unlocking Better Growth". Wir helfen unseren Kunden, "besser" zu wachsen, indem wir jeden Aspekt ihrer Unternehmensstrategie optimieren, von Produkten und Preisen bis hin zu Innovation, Digitalisierung, Marketing und Vertrieb. Mit 40 Jahren Erfahrung in Monetarisierung und Pricing gelten wir als weltweit führend in den Bereichen Preisberatung und Unternehmenswachstum.

[simon-kucher.com](https://www.simon-kucher.com)

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Roxana Müller (Communications & Marketing Manager)

Tel: +49 160 92180752

Email: roxana.mueller@simon-kucher.com

Medieninhalte



Max Biesenbach / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/78805 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.



Jakob Dipoli Wieser / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/78805 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100019081/100929080> abgerufen werden.