

"DEPOT-REVOLUTION: WIE ETABLIERTE BANKEN VOM WERTPAPIER-BOOM PROFITIEREN"

Strategische Handlungsoptionen zur
Modernisierung des Depotgeschäfts

Oktober 2025

horn & company

Momentum im Wertpapiergeschäft – Depotmodelle neu denken

Executive Summary



Der **deutsche Wertpapiermarkt** verzeichnet ein **starkes Wachstum**, getrieben durch anhaltendes Kundeninteresse und ein günstiges Marktumfeld

Etablierte Banken verlieren signifikant Marktanteile an Neobroker und digitale Plattformen

01

DYNAMIK DES WERTPAPIERMARKTS



Anleger fordern heute **digitale, kostengünstige und benutzerfreundliche Lösungen**, die Transparenz und 24/7-Verfügbarkeit bieten

Vertrauen und Sicherheit bleiben zentrale Hygienefaktoren, müssen aber mit **digitaler Exzellenz** kombiniert werden

02

VERÄNDERTE KUNDENBEDÜRFNISSE



Klassische Depotmodelle sind zu unflexibel – modulare, skalierbare Lösungen sind erfolgskritisch.

Wettbewerbsvorteile entstehen durch digitale Exzellenz, Prozessautomatisierung und **klare Kundenzentrierung**

03

STRATEGISCHE IMPLIKATIONEN



Quick-Wins sind realisierbar – jedoch nur dann nachhaltig, wenn sie in **eine klare Gesamtstrategie eingebettet** und konsequent umgesetzt werden

Orientierung an klar **definierten Leitplanken** sichern den Erfolg des Vorhabens

04

QUICK WINS & ERFOLGSFAKTOREN

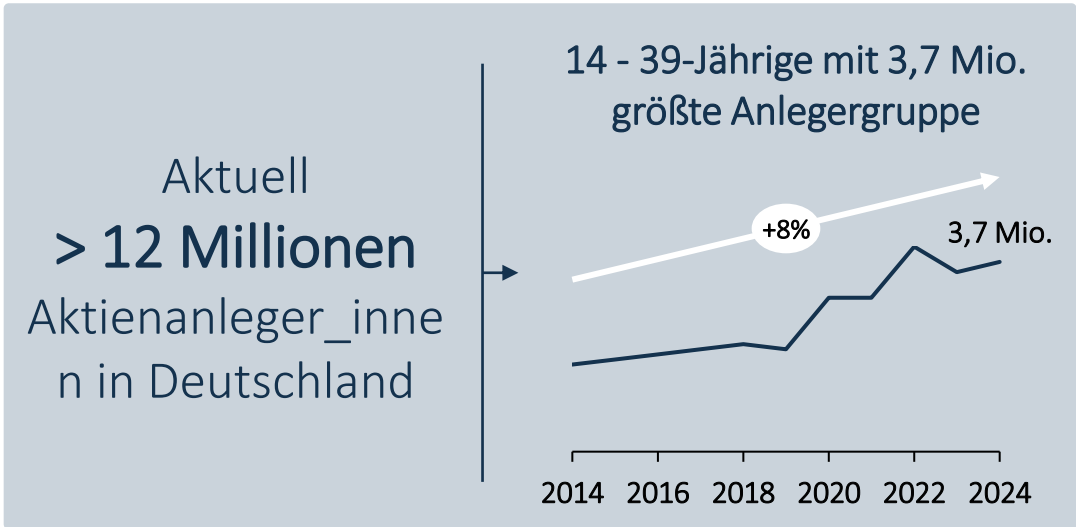
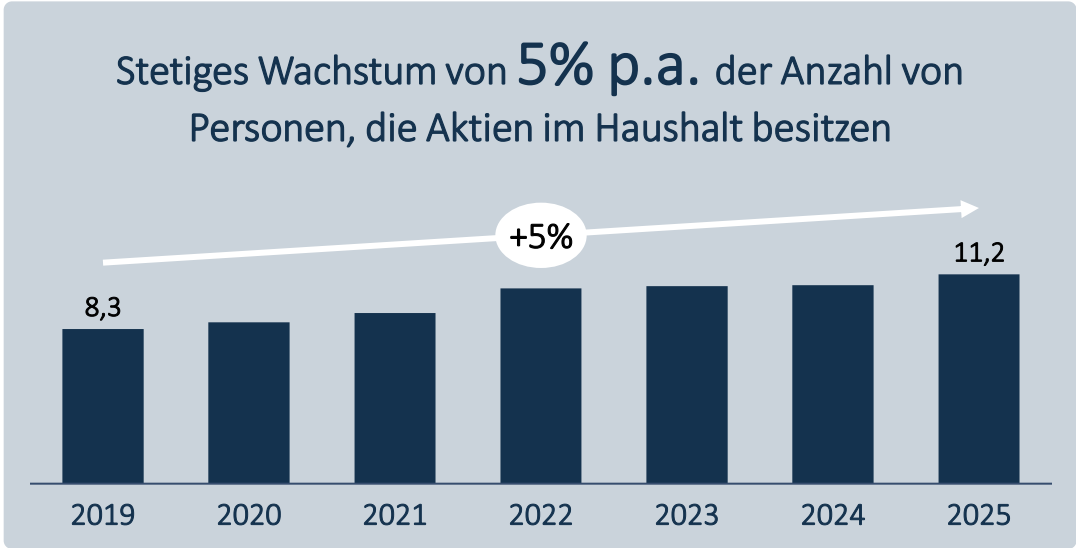


MARKTDYNAMIK

Der Wertpapiermarkt im Aufbruch – wer macht das Rennen?

Deutschland wird Aktionärsland - Junge Anleger & Generationenwechsel als Treiber

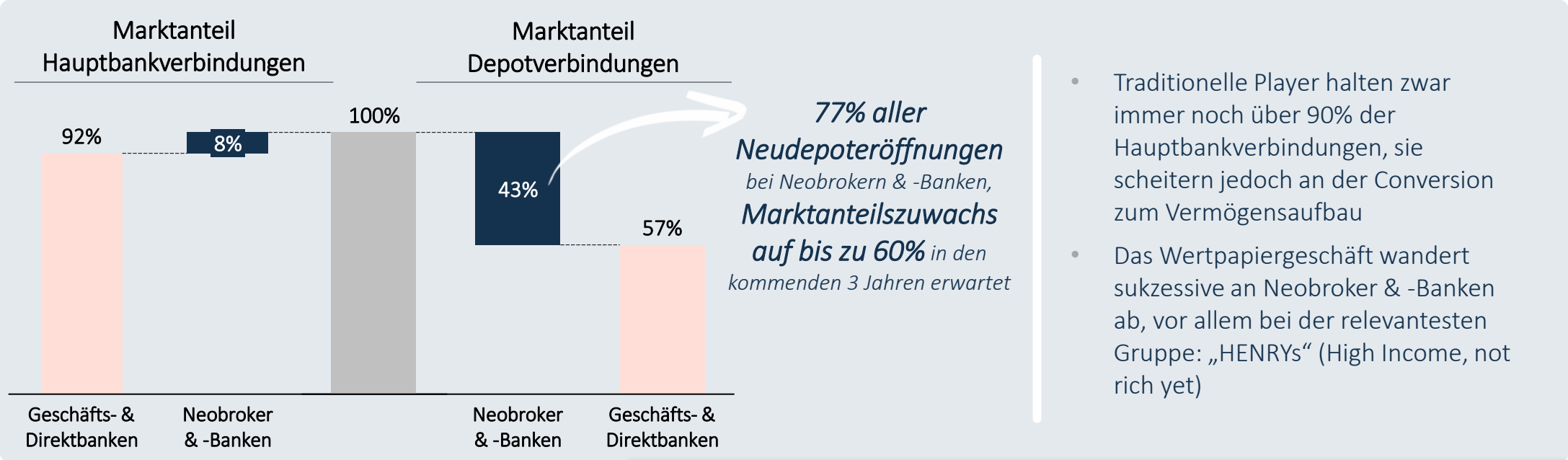
Boom im deutschen Wertpapiermarkt



Quelle: Deutsches Aktieninstitut, BVI, IfD Allensbach
horn & company

Die neuen Player erobern den Markt, mit radikaler Kundenzentrierung

Neobroker auf dem Vormarsch



Neobroker & -Banken adressieren Anforderungen & Präferenzen der «Henrys» erfolgreich

Günstiges & plakatives Pricing • 1€ Ordergebühr • Kostenlose Sparpläne • ...	Angesagte Produkte • Krypto inkl. Ein-/ Auszahlung an ext. Wallets • Kinderdepots • ...
Lock-in Incentives • Empfehlungsprämie/ Aktien verschenken • Tagesgeldzins entsprechend EZB-Zins • ...	Intuitives App-Onboarding • Kurze & stringente Prozessstrecke • Geringe Anzahl Angaben • ...

Beispiel: TRADE REPUBLIC

1 Größter Neobroker Deutschlands	Über 10 Mio. aktive Kunden
150 Mrd. € verwaltetes Vermögen	In 18 europäischen Ländern aktiv

The image shows a Trade Republic credit card, a gold coin with a Christmas tree design, another gold coin with the Apple logo and '10 €', and a smartphone displaying the Trade Republic app interface with a balance of 8,322.71 € and a line chart.

Quelle: Trade Republic, Mobile Banking
horn & company

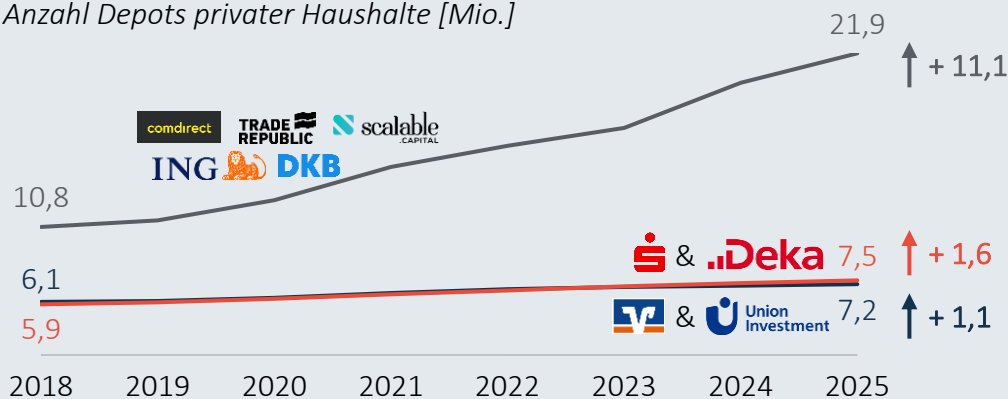
Sparkassen und Genossenschaftsbanken verpassen den Wachstumstrend

Klassische Banken verlieren Marktanteile

Noch liegen **2/3** der Depotbestände bei klassischen Banken – jedoch mit stark sinkender Tendenz



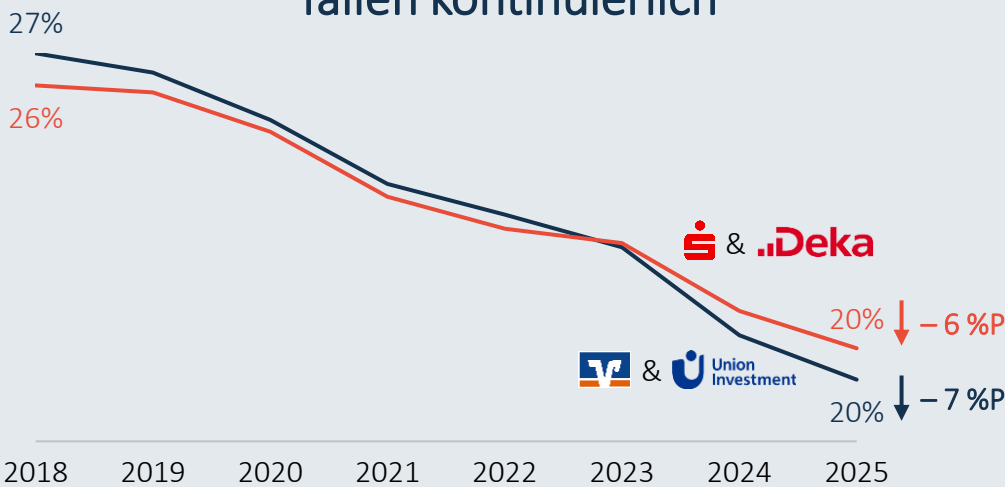
Anzahl Depots privater Haushalte [Mio.]



Depotgeschäft der Sparkassen und Geno-Banken wächst deutlich langsamer als das der Direktbanken und Neobroker

Ohne Deka und Union Investment nur 120 Tsd. neue S-Depots und kaum neue Geno-Depots seit 2018

Marktanteile an Depots privater Haushalte der Sparkassenfinanzgruppe und Geno-Finanzgruppe fallen kontinuierlich



Die ersten Plätze im Finanztip-Ranking belegen ausschließlich Neo-Anbieter – die etablierten Player verlieren den Anschluss

Wir bringen Erfahrung entlang der gesamten Wertpapier-Wertschöpfungskette mit

Projekterfahrung Horn & Company



Projekterfahrung



Horn & Company deckt alle Punkte entlang der Wertschöpfung im Wertpapier-Geschäft ab –
Relevante Projekterfahrung insbesondere auch in Wertpapier-Abwicklungsprozessen

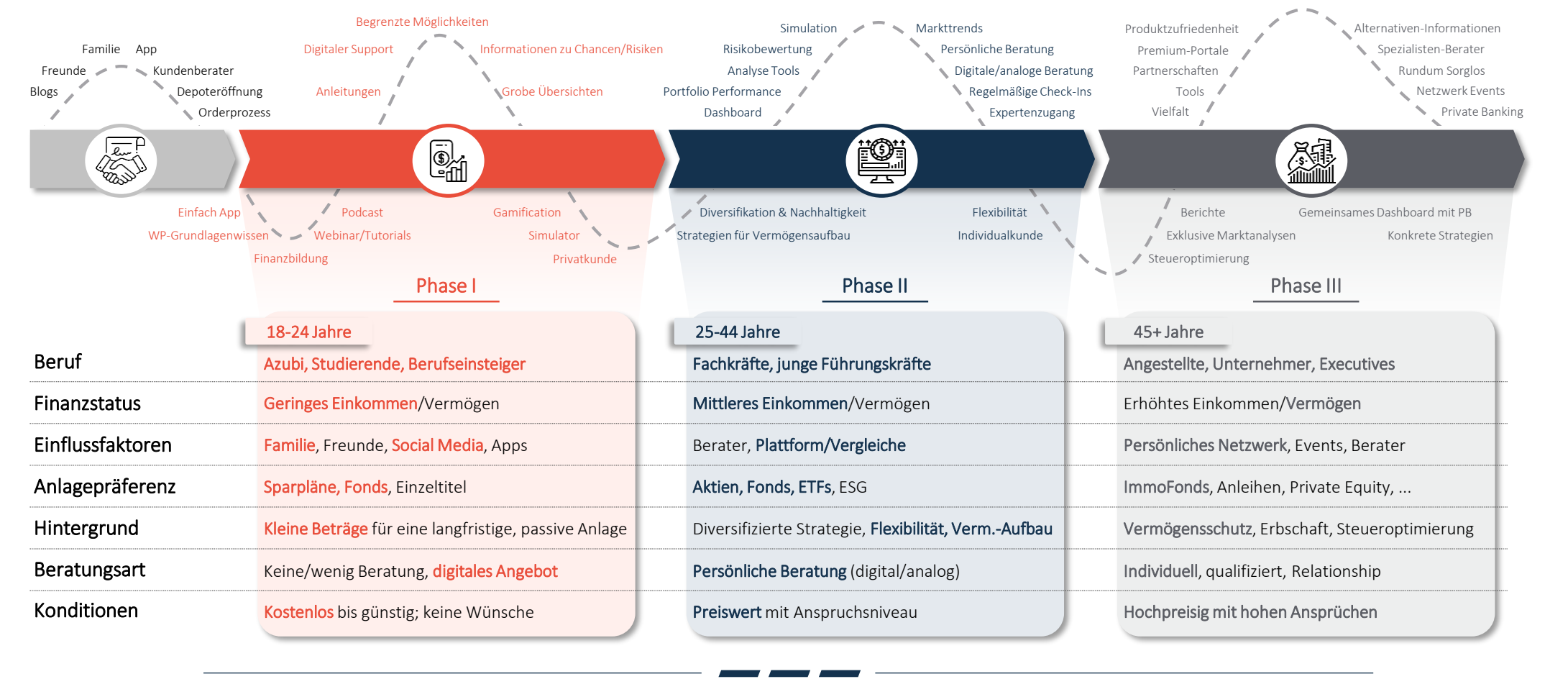
A hand is holding a smartphone, which displays a financial candlestick chart. The chart features green and red bars representing price movements, with a blue line graph overlaid. The background is dark and blurred, suggesting a dimly lit environment. The text 'KUNDENPERSPEKTIVE' is overlaid on the left side of the image.

KUNDENPERSPEKTIVE

Vom Bedürfnis zum Produkt: Anleger im Fokus

Vom Einsteiger zum Premium-Kunden: Ein Depot, das sich mitentwickelt

Customer Journey neu gedacht



Kunden benötigen keine „starren“ Depotmodelle, sondern Angebote, die „mitwachsen“

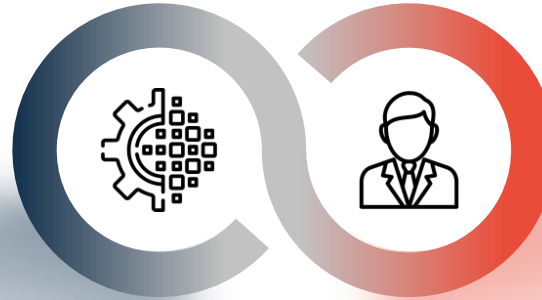
The New Normal: Instant, günstig, aber mit Beratungsoption

Digital First, aber nicht Digital Only

Digital First

“
Ein gutes **Digitalangebot** gilt als
Hygienefaktor und ist immer häufiger
erster **Kontaktpunkt** mit Kunden“
”

Hybrides Modell



Beratung On-Demand

“
Bei **Produkten** über bspw. einfache ETFs
hinaus **wird** eine **unkomplizierte** und
zielgerichtete **Beratung gewünscht**
”



Einfache Depoteröffnung in unter 10 Minuten



Intuitive App mit allen wichtigen Funktionen



Geringe Ordergebühren und 0€-Sparpläne



Persönliche Beratung bei komplexen Themen



Kanalübergreifende Beratungsmöglichkeiten



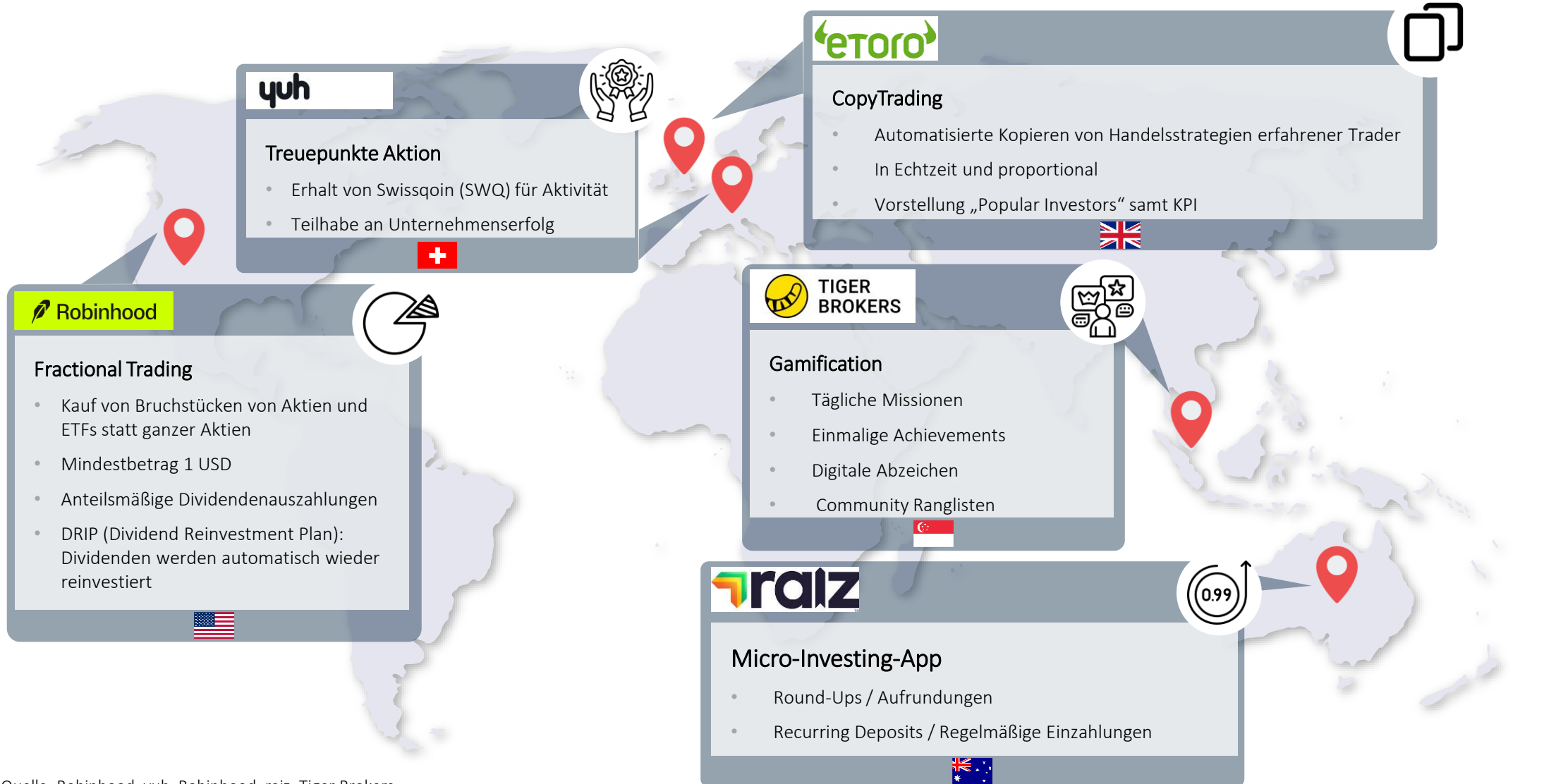
Effiziente und fokussierte Anlageberatung

Trend: Kunden wollen beides – digitale Convenience UND menschliche Expertise bei Bedarf

Internationale Erfolgsmodelle – Chance für den deutschen Markt

Globale Best Practices im Wertpapiergeschäft

EXEMPLARISCHE AUSWAHL



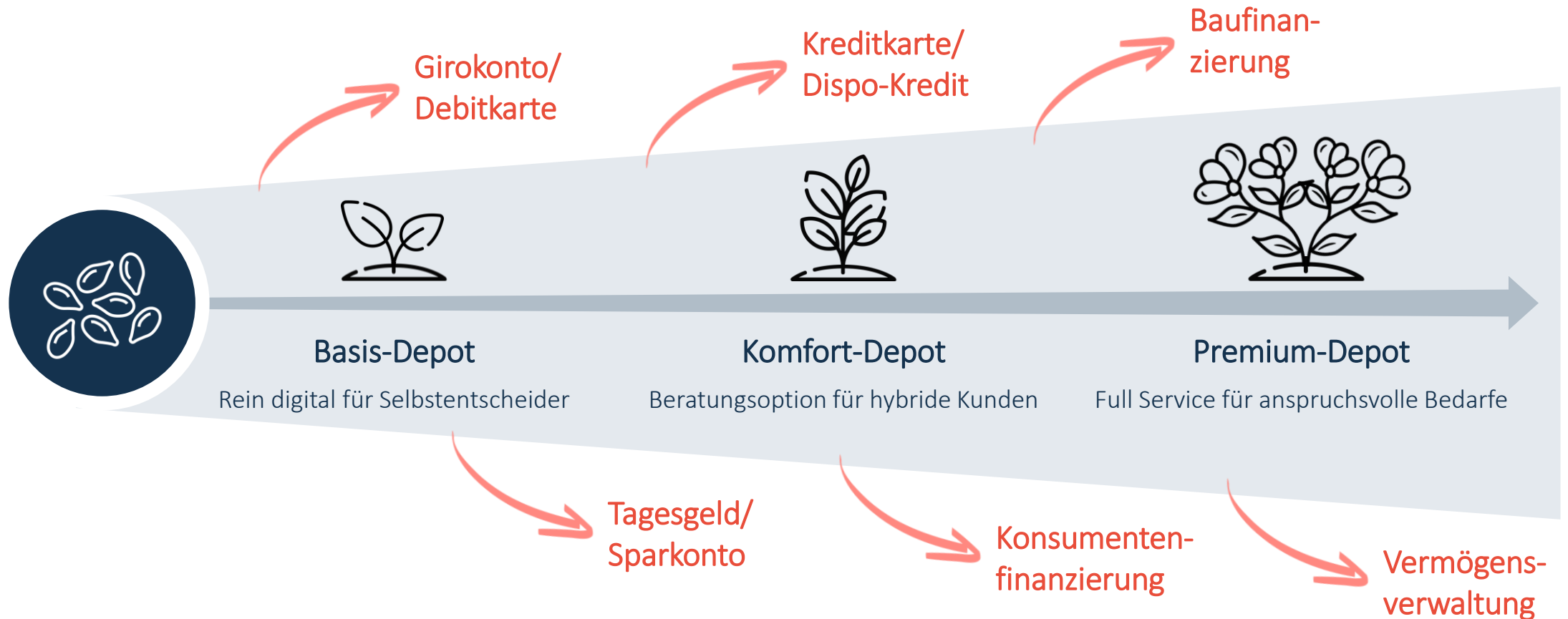
LÖSUNGSANSÄTZE

Von Best Practices zu Quick Wins



Das „mitwachsende“ Depot als neues Ankerprodukt im Banking nutzen

Modularisierung statt „One size fits all“



Nicht ein Depot für alle, sondern das richtige Depot für jeden

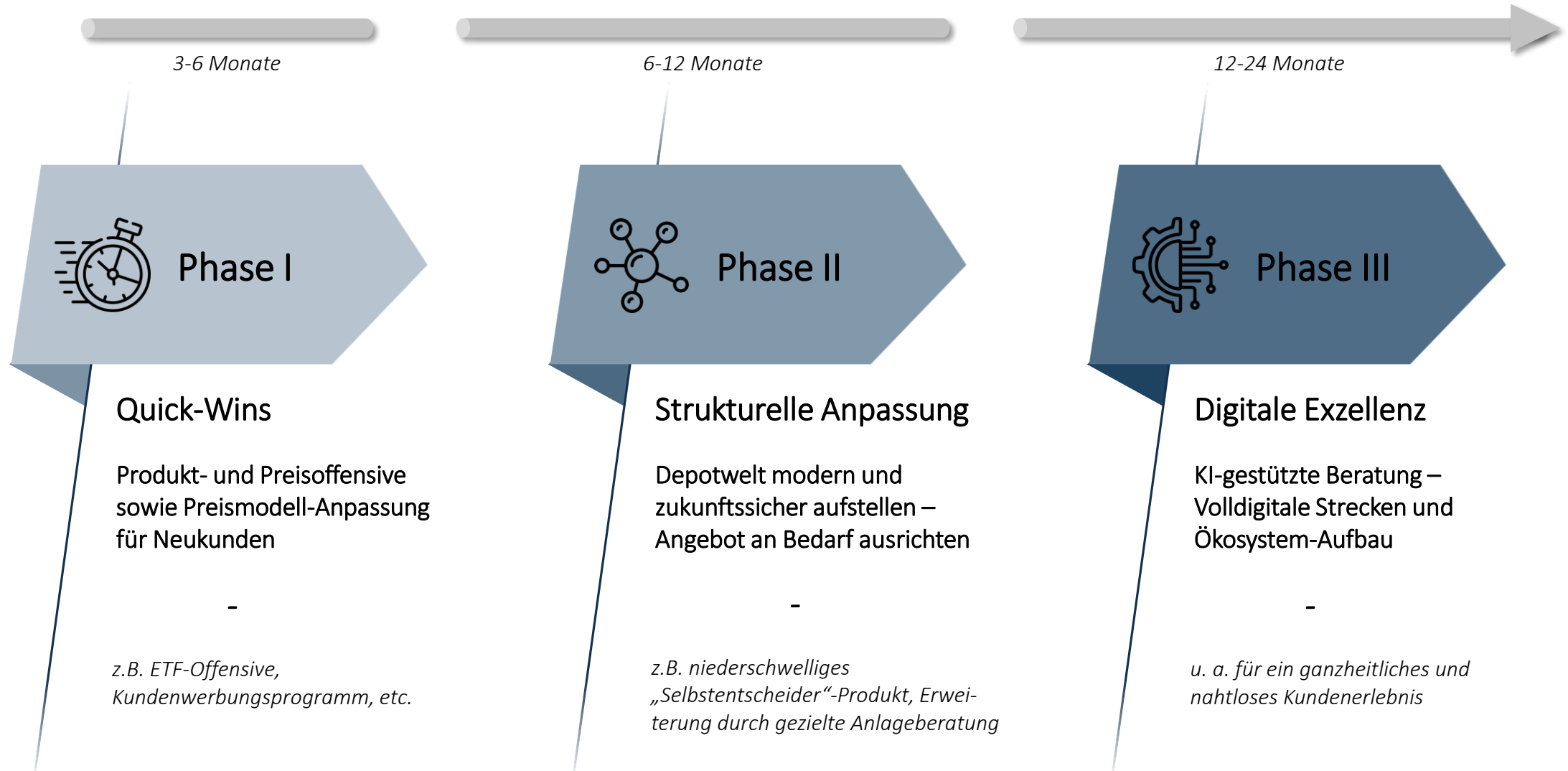
H&C verfügt über reiche Expertise im Umfeld Wertpapier und Asset Management

H&C Competence Center Wertpapiere und Asset Management



Der pragmatische Weg: Schnelle Erfolge und nachhaltige Transformation

Quick Wins und Transformationspfad



ZUKUNFT GESTALTEN

Gemeinsam zur Depot-Exzellenz

Differenzierung beginnt mit einer maßgeschneiderten Strategie

Klar strukturiertes Vorgehen

Analyse der Ausgangslage „Big Picture“

Qualitative Analyse



Bewertung auf Basis strategischer Ausgangslage, geplanter Wachstumsfelder und Best-Practices

Quantitative Analyse



Bewertung/Abgleich Soll/Ist der Mehrjahresplanung Maßnahmenwirkung

Input aus Benchmarking



Sondierung erster Stoßrichtungen/Potenzial u.a. aus H&C-Benchmarking

Zielbildentwicklung „WP-Geschäft 2.0“



Priorisiertes Maßnahmenportfolio



Angepasstes/ergänzt
Maßnahmenportfolio, inkl.
Bewertung der Maßnahmen
nach Kosten und Nutzen

Gemeinsam analysieren wir Ihre individuelle Ausgangslage und entwickeln eine passgenaue Depot-Strategie.

horn & company

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | STUTTGART | CHARLOTTE | SINGAPUR | WIEN | ZÜRICH