



## «Конкурс красоты» среди брокеров

За последнее десятилетие в финансовом мире Германии сложилась новая традиция: в первые месяцы года проводить конкурс среди онлайн-банков и составлять рейтинги победителей. Собственно, раньше эта традиция возникнуть и не могла: эти финансовые институты появились только в начале 90-ых годов прошлого века и лишь лет 10 назад уверенно встали на ноги. Идея их возникновения заключалась в следующем: полностью отказаться от дорогостоящих банковских филиалов и перейти на общение с клиентом по телефону или через Интернет. Клиент **напрямую** давал указание в головной офис (отсюда и немецкое название таких банков – Direktbanken), а банк, отказавшись от предоставления консультаций, оперативно выполнял требуемое. Сэкономленные на филиалах и консультациях деньги финансовый институт мог частично «вернуть» клиентам – высокими процентами по счетам, низкими расходами на совершение банковских и биржевых операций и т.д.

Идея быстро нашла отклик у населения Германии. Качество консультаций в обычных банках и сберкассах всегда оставляло желать лучшего, и отказываться от такого «сервиса» было не жалко. При этом, практически все новые банки были дочерними компаниями крупных финансовых институтов, так что обычно осторожные немцы готовы были доверить им свои сбережения. Наконец, подоспел и биржевой бум второй половины 90ых годов, когда многие жители страны начали активно торговать акциями – а здесь условия онлайн-банков вне конкуренции. Словом, отрасль пережила стремительный взлет, а Direktbanken стали неотъемлемой частью банковского ландшафта ФРГ. Не сломил их и биржевой кризис начала этого века: если в 2000 году число клиентов онлайн-банков составило 3,7 миллиона человек, то по итогам 2007 г. – уже около 10 миллионов!

Со временем в секторе финансовых институтов нового типа разгорелась своя, как говорится, «здоровая конкуренция» – и появились конкурсы и рейтинги. Они позволяют адекватно оценить качество предлагаемых услуг и помочь потенциальным или нынешним клиентам принять правильное решение по выбору или смене банка. Самыми заметными являются проходящие в первые месяцы года конкурс одного из ведущих биржевых изданий Германии – журнала Boerse-online – и интернет-голосование на сайте brokerwahl.de. Результаты

первого уже опубликованы (их вы можете найти в приводимой ниже таблице), итоги второго уже известны и с ними можно ознакомиться на указанном сайте. Различия в цифрах, конечно, есть – но важнее, на наш взгляд, основные тенденции и умение вкладчика ориентироваться в них.

Начнем с лидера – им на немецком рынке с большим отрывом является онлайн-банк ING-DiBa, являющийся «дочкой» голландского финансового гиганта ING. Исследование проходило в шести категориях: доступность систем банка для клиентов, качество исполнения банком биржевых заявок, ориентированность на клиента, качество интернет-сайта и



содержащейся на нем информации, привлекательность предлагаемых банком финансовых продуктов и, наконец, издержки и

начисляемые проценты. По этим критериям выводилась единая оценка, которая и оказалась у ING-DiBa наивысшей. Видимо, не случайно, этот онлайн-банк является в Германии и крупнейшим по числу клиентских счетов – 6 миллионов!

Место в рейтинге	Название банка	Адрес в Интернете
1.	ING-DiBa	<a href="http://www.ing-diba.de">www.ing-diba.de</a>
2.	E-Trade	<a href="http://de.etrade.com">de.etrade.com</a>
3.	Fimatex	<a href="http://www.fimatex.de">www.fimatex.de</a>
4.	comdirect	<a href="http://www.comdirect.de">www.comdirect.de</a>
5.	cortal consors	<a href="http://www.cortalconsors.de">www.cortalconsors.de</a>
6.	flatex	<a href="http://www.flatex.de">www.flatex.de</a>
7.	Nordnet Bank	<a href="http://www.nordnetbank.de">www.nordnetbank.de</a>
8.	Postbank easytrade	<a href="http://www.postbank.de">www.postbank.de</a>
9.	Sparkassen Broker	<a href="http://www.sbroker.de">www.sbroker.de</a>
10.	maxblue	<a href="http://www.maxblue.de">www.maxblue.de</a>
11.	Citibank	<a href="http://www.citibank.de">www.citibank.de</a>
12.	DAB bank	<a href="http://www.dab-bank.de">www.dab-bank.de</a>

На примере ING-DiBa хорошо видна, пожалуй, главная тенденция на рынке: начав как классические брокеры, которые оказывают только услуги по покупке-продаже ценных бумаг на бирже, Direktbanken в Германии со временем превратились в финансовые институты, предлагающие полный спектр финансовых продуктов – только предлагающие в Интернете и на очень выгодных условиях. Так, тот же ING-DiBa привлек значительное число клиентов с

помощью своего накопительного счета (сейчас по нему начисляют 3,25% годовых). Предлагает этот онлайн-банк и кредитные карты, и накопительные планы, и ипотечные кредиты.

По этому же пути пошли и крупнейшие конкуренты. Занявший в рейтинге предпочтений клиентов 4 место comdirect, помимо уже перечисленных услуг полноценного банка вернулся к практике банковских консультаций – и даже открыл в ряде городов Германии филиалы. Стратегия, судя по всему, оправдывает себя: по числу счетов этот онлайн-банк идет в ФРГ на втором месте (более 1 миллиона).

Высокой оценки клиентов удостоиваются, впрочем, и финансовые институты, которые по-прежнему концентрируются на оказании брокерских услуг. Так, E-Trade и Fimatex, занявшие в рейтинге 2 и 3 места, хотя готовы и открыть накопительный счет, и выдать карточку, своей главной аудиторией видят активных биржевых игроков. Помимо торговли акциями, облигациями и фондами, эти финансовые институты дают доступ к сверхрискованным рынкам опционов и фьючерсов. И, как видим, клиенты довольны. Кстати, и тот, и другой онлайн-брокер являются структурами мощных иностранных финансовых компаний – американской E-Trade и французской Societe Generale.



В завершение отметим, что какое бы направление развития ни выбрали для себя приводимые в рейтинге онлайн-банки, их расценки на биржевые услуги все-равно существенно ниже прейскурантов больших филиальных банков и сберкасс. Так, покупка или продажа на франкфурнской бирже акций на 2000 евро обычно обходится клиенту Direktbank между 4 и 10 евро. В банковском филиале на соседней улице вы заплатите в 2-3 раза больше.

Агентство экономической информации «ИнфоКапитал»

май 2008 г.

Публикации агентства «ИнфоКапитал» носят исключительно **информационный** характер. Как и другие публикации подобного рода, они не могут служить **гарантией** получения прибыли.

Запись на платные телефонные консультации у экспертов агентства «ИнфоКапитал» и фирмы «КУРС Консалтинг» - на сайте [www.kurs-consulting.de](http://www.kurs-consulting.de) или по тел. в Кельне 0221 – 340 61 80