



# ebase Pressemitteilung

---

29. Oktober 2014

---

## **Juristische Auslagerung der Depotführung – Informierte Kunden akzeptieren Auslagerung**

### **99 Prozent der Kunden von Investmentgesellschaften akzeptieren Auslagerung der Depotführung – Übertriebene Befürchtungen vieler Finanzmarktteilnehmer – Kundendialog, Transparenz und White Labeling nehmen Schlüsselrolle ein**

Aschheim, 29. Oktober 2014. Die wachsenden Anforderungen aus der zunehmenden Regulierung und Reglementierung des Bankensektors sowie die damit verbundenen steigenden Kosten veranlassen insbesondere kleine und mittelgroße Banken, sich verstärkt mit Kooperationen und der juristischen Auslagerung der Depotführung zu beschäftigen.

„Viele Banken wissen um das Effizienzpotenzial von Kooperationen bei der Depotführung, zögern jedoch diese einzugehen, aus Furcht vor Kundenkündigungen“, sagt Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung der European Bank for Financial Services GmbH (ebase). Die langjährige Projekterfahrung der B2B Direktbank bei Kooperationen mit Investmentgesellschaften zeigt jedoch: Rund 99 Prozent der Kunden haben im Rahmen der Auslagerung ebase als neuen Vertragspartner für die Depotführung akzeptiert. Bei den letzten drei Migrationsprojekten war die Kundenakzeptanz nahezu vollständig gegeben. Entscheidend für diesen Erfolg sind nach Ansicht von ebase ein transparenter, offener Kundendialog und ein klar strukturierter Prozess – vom ersten Anschreiben bis hin zum Gesprächsleitfaden für das Callcenter. Damit lassen sich mögliche Widerstände auflösen und Vorteile betonen. „Für den Kunden ist es in erster Linie wichtig, dass die gewohnten Leistungen und Services auch zukünftig erhalten bleiben“, betont Geyer. Werden ihm darüber hinaus Vorteile, die sich für ihn durch die Auslagerung ergeben, verständlich erläutert, steigt die Überzeugungskraft des neuen Vertragspartners. „Das White Labeling ist bei der juristischen Auslagerung ein zentraler Erfolgsfaktor und dient als stabilisierendes Element, da die Depotführung im gewohnten Erscheinungsbild des Kunden verbleibt“, fügt Geyer an. Das White Labeling der Depots kann sowohl das Corporate Design mit Farben und Logo als auch Produktnamen, Leistungsumfang und Preismodell umfassen.

Jedoch muss ebase noch Überzeugungsarbeit leisten: Laut einer aktuellen Umfrage\* sind zwar 59 % der Banken mit einer juristischen Auslagerung der Depotführung einverstanden. Die Erhebung zeigte aber auch, dass noch ein bedeutender Marktanteil Zweifel an einer erfolgreichen Umsetzung hat. 79 % der befragten Kreditinstitute gehen zudem davon aus, dass ihre Privatkunden erwarten, dass die Bank auch Vertragspartner für die Depotführung ist. Wie die Erfahrung von ebase zeigt, lassen sich Privatkunden jedoch gut in den Prozess einbinden, so dass auch ein Kooperationspartner als Vertragspartner vollständig akzeptiert wird. „Unsere Erfahrungen aus der Fondsindustrie lassen sich unserer Überzeugung nach auch auf Banken anwenden. Wir werden in den nächsten Jahren eine Reihe von

Die ebase GmbH ist ein Unternehmen der comdirect Gruppe und steht für das Geschäftsfeld B2B. Als eine der führenden B2B Direktbanken verwaltet die ebase Kundenvermögen von rund 23 Mrd. Euro in Deutschland. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen der ebase für die Investmentdepotführung und das Angebot von Produkten der Vermögensbildung, Altersvorsorge und Geldanlage. Die 100-prozentige Tochter der comdirect bank AG ist eine Vollbank und Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (BdB).



# ebase Pressemitteilung

---

29. Oktober 2014

---

funktionierenden Beispielen im Bankenmarkt sehen“, sagt Geyer mit Blick auf die Migrationserfahrung der ebase.

\* Quelle: KWF Marktstudie 2014, Die Zukunft des Wertpapierdepotgeschäfts für Privatkunden

## Über ebase

Die ebase GmbH ist ein Unternehmen der comdirect Gruppe und steht für das Geschäftsfeld B2B. Als eine der führenden B2B Direktbanken verwaltet die ebase Kundenvermögen von rund 23 Mrd. Euro in Deutschland. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen der ebase für die Investmentdepotführung und das Angebot von Produkten der Vermögensbildung, Altersvorsorge und Geldanlage. Die 100-prozentige Tochter der comdirect bank AG ist eine Vollbank und Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (BdB).

## Hinweis für die Redaktionen:

Alle Pressemitteilungen finden Sie auf unserer Homepage unter <http://www.ebase.com/presse>.

Sofern Sie keine Informationen mehr erhalten möchten, teilen Sie uns dies bitte unter [presse@ebase.com](mailto:presse@ebase.com) mit.

## Ansprechpartner für diese Pressemitteilung:

European Bank for Financial Services GmbH (ebase),  
Bahnhofstraße 20, 85609 Aschheim

Christoph König, Telefon +49 (0) 89 454 60 401, E-Mail [presse@ebase.com](mailto:presse@ebase.com)

GFD Finanzkommunikation

Joachim Althof, Telefon +49 (0) 89 2189 7087, E-Mail: [althof@gfd-finanzkommunikation.de](mailto:althof@gfd-finanzkommunikation.de)

Die ebase GmbH ist ein Unternehmen der comdirect Gruppe und steht für das Geschäftsfeld B2B. Als eine der führenden B2B Direktbanken verwaltet die ebase Kundenvermögen von rund 23 Mrd. Euro in Deutschland. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen der ebase für die Investmentdepotführung und das Angebot von Produkten der Vermögensbildung, Altersvorsorge und Geldanlage. Die 100-prozentige Tochter der comdirect bank AG ist eine Vollbank und Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (BdB).