

# ebase Pressemitteilung

24. Januar 2019

---

## Robo Advisor fintego feiert 5-jähriges Jubiläum und senkt die Gebühren

fintego, der Robo-Advisor der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®), feiert sein fünfjähriges Bestehen. Als einer der Pioniere im deutschen Markt gestartet, konnten in den letzten Jahren die Leistungsfähigkeit der Anlagestrategie innerhalb einer sehr ereignisreichen Börsenzeit unter Beweis gestellt, Auszeichnungen gewonnen und eine Vielzahl an Kunden überzeugt werden.

Aschheim, 24. Januar 2019. „Nachdem wir in Deutschland vor nunmehr fünf Jahren mit fintego als einem der ersten Robo Advisor am Markt gestartet sind, blicken wir mit Stolz auf die Entwicklung der letzten Jahre zurück. Sowohl die Entwicklung des Marktes an sich, aber auch die zahlreichen gewonnenen Auszeichnungen und das Interesse sowie positive Feedback unserer Kunden haben uns in unserer Entscheidung bestätigt“, sagt Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung der ebase.

Der deutsche Robo-Advisor-Markt kann dabei, trotz seiner vergleichsweise kurzen Historie, auf eine dynamische Entwicklung zurückblicken. Seitdem fintego im Januar 2014 als einer der Pioniere gestartet ist, ist die Zahl der Anbieter kontinuierlich gestiegen. Während der Markt zu Beginn, neben fintego, überwiegend von Anbietern mit FinTech-Hintergrund erschlossen wurde, haben in letzter Zeit auch große Bankhäuser entsprechende Angebote an den Markt gebracht. „Vielfach herrscht die Meinung vor, dass digitale Finanzdienstleistungsangebote in erster Linie ein Thema für FinTechs sind und Banken hier nicht innovativ und leistungsfähig wären. Mit fintego ist es uns aber gelungen, dies erfolgreich zu widerlegen und als traditionelle Bank das Thema Robo Advisor in Deutschland mit zu entwickeln“, betont Geyer.

Neben der wachsenden Anbieteranzahl ist auch zu beobachten, dass sich die Geschäftsmodelle über die Jahre zunehmend verändert haben. Während die Anbieter in der Regel mit einem reinen B2C-Angebot gestartet sind, welches ausschließlich digital abschließbar war, verändert sich der Fokus hier zunehmend. Mehr und mehr Anbieter versuchen, ihre Robo-Advisor-Leistungen auch B2B-Kunden anzubieten. „Als führende B2B-Direktbank in Deutschland waren wir auch hier einer der Trendsetter im deutschen Robo-Advisor-Markt und haben fintego bereits frühzeitig in einer White Label-Variante aufgelegt. 2016 konnten wir sogar bereits den ersten Partner für dieses Angebot gewinnen“, erklärt Franz Linner, Leiter Finanzportfolioverwaltung der ebase.

Daneben verschwimmen auch die Grenzen zwischen Robo Advisor und einer klassischen Vermögensverwaltung zunehmend. „Es ist nicht nur so, dass die klassischen Vermögensverwalter bei den digitalen Leistungsbausteinen in unterschiedlichen Bereichen aufholen, wir haben auch mit Interesse verfolgt, dass einige Robo Advisor sich von einem rein digitalen Angebot verabschiedet haben und teilweise deutschlandweit Kundenveranstaltungen durchführen. Dies muss sicherlich auch vor dem Hintergrund der Herausforderung, als neuer Anbieter in ausreichender Anzahl Kunden zu gewinnen, betrachtet werden“, führt Geyer weiter aus.

Die Leistungsfähigkeit von fintego wurde über die Jahre durch eine Vielzahl an gewonnenen Auszeichnungen bestätigt. „Beispielsweise haben wir 2016, 2017 und 2018 bei BankingCheck.de in der Kategorie Robo Advisor mit „sehr gut“ abgeschnitten, 2016 beim ETP Award den „1. Platz“ in der Kategorie Online-Vermögensverwaltung belegt und waren 2017 und 2018 mit der Note „sehr gut“ einer der Testsieger beim Robo-Advisor-Test des Extra Magazins“, sagt Linner. Darüber hinaus stehen die stetig wachsende Kundenanzahl sowie das vielfach positive Kundenfeedback und die Weiterempfehlungen für die Qualität von fintego.

Auch die Anlagestrategie von fintego konnte sich seit 2014 in sehr ereignisreichen Börsenphasen, welche zahlreiche Herausforderungen boten, bewähren. Die unterschiedlichen Strategien lieferten dabei, je nach Risikoprofil, eine attraktive Wertentwicklung. „Wir sind davon überzeugt, dass mit einer zunehmenden Reife des Marktes auch die Performance – als absoluter Leistungskern eines Vermögensverwalters – mehr in den Fokus rücken wird. Schließlich ist die Wertentwicklung das, was am Ende für den Anleger auch die größte Bedeutung hat. Als Anbieter mit einem mehrjährigen erfolgreichen Track Record können wir hier sicherlich eine gute Referenz bieten“, ergänzt Geyer.

„Insgesamt haben die Veränderungen und die Dynamik der letzten fünf Jahre gezeigt, dass die Entwicklung im Bereich der Robo Advisor noch lange nicht am Ende angekommen ist. Wir werden weiter hart daran arbeiten, unsere Kunden zufriedenzustellen und den Markt aktiv weiterzuentwickeln“, resümiert Geyer.

In diesem Sinne werden anlässlich des 5-jährigen Jubiläums und aufgrund des deutlich gestiegenen Anlagevolumens die Gebühren von fintego gesenkt. Zudem wird speziell für große Anlagesummen eine weitere Stufe im Gebührenmodell ergänzt. „Durch das zunehmende Interesse von Privatpersonen sowie auch Unternehmen, größere Summen bei fintego anzulegen, haben wir uns dazu entschieden, auch ein spezielles Angebot für Anlagen ab einer Million Euro zu ergänzen“, so Geyer abschließend.

### Das fintego-Gebührenmodell auf einen Blick:

	Anlageverwaltungsentgelt	
	Alt	Neu ab 1.4.2019
Bis 10.000 Euro	0,95%	0,90%
Ab 10.000 Euro	0,75%	0,70%
Ab 50.000 Euro	0,45%	0,40%
Ab 1 Mio. Euro	/	0,30%

Abbildung 1: Bisheriges und neues fintego Anlageverwaltungsentgelt (All-in-Fee) nach Preisanpassung.  
Quelle: ebase

Unabhängig von der Anlagesumme fällt, im Vergleich zu den bisherigen Preisen, ab dem ersten April 2019, eine um 5 Basispunkte geringere All-in-Fee an. Die Gebühr für Anlagen ab 50.000 Euro sinkt dadurch beispielsweise von 0,45% p.a. auf 0,40% p.a. „Da sowohl Neu- als auch Bestandskunden in den letzten Jahren mit ihren Investitionen in fintego das Volumen stetig wachsen ließen, können wir von Skaleneffekten profitieren. Diese geben wir mit der Gebührensenkung gerne an die Kunden weiter“, begründet Geyer. „Bei den Gebühren profitiert der Kunde natürlich auch davon, dass ebase als Anbieter von fintego sowohl Leistungen einer depotführenden Bank als auch eines Finanzportfolioverwalters aus einer Hand bieten kann. Dadurch war es stets möglich, die Kosten im Sinne des Kunden gering zu halten“, ergänzt Linner.

### Über ebase

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) bietet neben umfassenden Dienstleistungen im Depotgeschäft u.a. auch die Finanzportfolioverwaltung sowie das Einlagengeschäft an. Als eine der führenden B2B-Direktbanken in Deutschland verwaltet ebase ein Kundenvermögen von rund 31 Mrd. Euro. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und andere Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen von ebase für die Depot- und Kontoführung.

### 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

Dr. Matthias Krautbauer, Telefon +49 (0) 89 454 60 220, E-Mail [presse@ebase.com](mailto:presse@ebase.com)