

# > Ein Depot für alle Fälle

Die ebase verwaltet inzwischen mehr als 3.000 Managed Depots. Dies zeigt: Die Nachfrage nach standardisierten Vermögensverwaltungen steigt stetig. Franz Linner, Leiter der Finanzportfolioverwaltung bei ebase, erläutert im Interview, welche Vorteile das ebase Managed Depot im Vergleich zu den Lösungen der Wettbewerber bietet und warum Vermittler wie Kunden profitieren.

## Herr Linner, was zeichnet eine standardisierte Vermögensverwaltung aus?

Bei einer standardisierten Vermögensverwaltung überlassen Kunden und Vermittler grundsätzlich die Anlageentscheidungen Finanzexperten. Sie zeichnet sich zusätzlich dadurch aus, dass keine individuellen Portfolios gemanagt werden, sondern die Kunden sich für eine der angebotenen Anlagestrategien entscheiden. Diese Strategie wird dann für alle Anleger in diesem Portfolio identisch umgesetzt. Soweit die Theorie.

## Und in der Praxis ...?

In der Praxis werden bei der Umsetzung von standardisierten Vermögensverwaltungen viele unterschiedliche Ansätze praktiziert. Die diversen Lösungen am Markt variieren bei den Investmentansätzen, den eingesetzten Fonds, der Auswahl der Portfolioexperten und natürlich den Rahmenbedingungen für das jeweilige Produkt. Ein Vergleich dieser verschiedenen Ansätze bzw. Produkte ist für Vermittler häufig schwierig. Es ist auch nicht leicht zu erkennen, ob es sich bei dem angebotenen Produkt tatsächlich um eine Vermögensverwaltung im Sinne des Kreditwesengesetzes handelt.

## Gibt es hier ein Hilfsmittel zur Orientierung?

Ja. Eine echte Vermögensverwaltung benötigt eine Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) nach § 32 KWG. Nur wer diese hat, darf die Finanzportfolioverwaltung ausüben und sich als Vermögensverwalter bezeichnen. ebase besitzt diese Zulassung.

## Für welche B2B-Partner ist das ebase Managed Depot interessant?

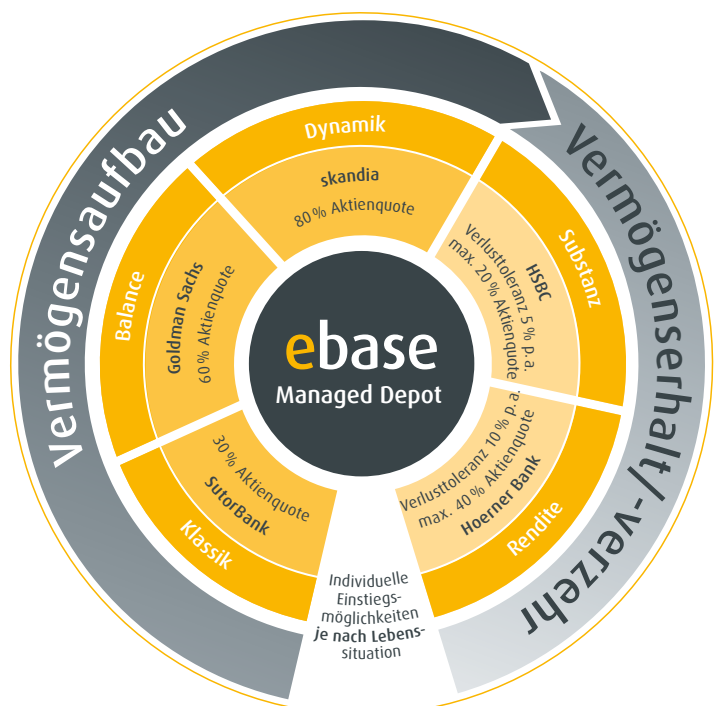
Für die unterschiedlichsten Zielgruppen: Vermittler, die über eine gewerberechtliche Erlaubnis nach § 34 f GewO verfügen sowie Banken und Versicherungen mit einer Erlaubnis gemäß § 32 KWG.

## Wie profitieren diese Zielgruppen vom ebase Managed Depot?

Vermittler mit einer Erlaubnis nach § 34 f GewO können mit dem ebase Managed Depot ihren Kunden abhängig von deren Lebensphase und Risikoneigung eine passende Anlagestrategie anbieten und dabei auf die Kompetenz von ausgewählten Vermögensverwaltern – welche ebase im Rahmen der verschiedenen Anlagestrategien beraten – zurückgreifen.

Für Banken ist das Angebot ebenfalls interessant, weil ihre Kunden schon geringe Anlagesummen profitabel investieren können. Auch Versicherungen können mit dem ebase Managed Depot ihren Kunden ergänzende Finanzprodukte anbieten.

Für Vermögensverwalter bietet ebase darüber hinaus die Möglichkeit, das Managed Depot als individualisiertes Retail-Produkt auf den Markt zu bringen. Das Managed Depot wird dabei von dem jeweiligen Advisor nach seinen eigenen Vorgaben allokiert.



### Erfolgreiche Roadshow zum ebase Managed Depot

„Die vielen positiven Rückmeldungen während und nach der ebase Roadshow 2013 zeigen uns, dass wir mit dem ebase Managed Depot ein attraktives Produkt auf den Markt gebracht haben, das optimal zu den Bedürfnissen der Vermittler und Kunden passt“, freut sich Franz Linner, Leiter der ebase Finanzportfolioverwaltung.

> INFORMATION

## Welche weiteren Vorteile bieten sich für die Partner?

Das ebase Managed Depot bietet ein hohes Maß an Transparenz. Und zwar mehr, als gesetzlich gefordert ist. Der aktuelle Stand des Anlageportfolios kann täglich eingesehen werden. Factsheets zu den einzelnen Anlagestrategien werden monatsweise aktualisiert und auf der ebase Homepage zur Verfügung gestellt.

Ein weiterer Vorteil für Vermittler ist das geringere Haftungsrisiko, denn im ebase Managed Depot erfolgt keine Beratung in einzelne Investmentfonds, sondern lediglich die Vermittlung einer Anlagestrategie. Zusätzlich sparen sich Vermittler Zeit und reduzieren ihren administrativen Aufwand. Mit dem ebase Managed Depot kann der Vermittler seinen Kunden eine passende Anlagestrategie für den Vermögensaufbau, -erhalt und -verzehr anbieten, je nachdem, welche Anlageziele der Kunde verfolgt.

Weil wir davon überzeugt sind, dass das ebase Managed Depot ein attraktives Produkt ist, das langfristig Kundenbeziehungen sichert, haben wir zudem ein für Vermittler attraktives Provisionsmodell gestaltet.

## Was zeichnet das ebase Managed Depot im Vergleich zu Produkten anderer Wettbewerber aus?

Es gibt einige Merkmale, die uns unterscheiden. Für jede unserer fünf Anlagestrategien haben wir einen ausgewiesenen Spezialisten als Berater (Sub-Advisor) gewinnen können. Mit Sutor Bank, Hoerner Bank, Skandia, HSBC Global Asset Management und Goldman Sachs Asset Management\* reicht die Bandbreite unserer Partner von einer deutschen Privatbank bis hin zu international agierenden Großbanken. Jedes dieser Häuser verfügt über hoch entwickelte Investmentprozesse und Anlageexperten, die täglich für den Erfolg des ebase Managed Depots arbeiten.

Als weiteren Vorteil möchte ich die niedrigen Kosten des Produkts hervorheben. Wir werden immer wieder damit konfrontiert, dass Mitbewerber in ihren Produkten ausschließlich die kostengünstigen institutionellen Anteilklassen oder ETFs verwenden. Bei ebase hingegen kommen die mit höheren Kosten belasteten Publikumsfondsanteilklassen zum Einsatz. Auf den ersten Blick ist das ein Nachteil für die Kunden. Betrachtet man aber alle im Produkt anfallenden Kosten, stellt man schnell fest, dass das ebase Managed Depot eine der günstigsten Kostenstrukturen der standardisierten Fondsvermögensverwaltungen auf dem Markt aufweist. Dies liegt vor allem daran, dass wir im Sinne der Kunden auf die Erhebung von Transaktionskosten verzichten. Das Entgelt für die Vermögensverwaltung ist mit 0,5 Prozent\*\* pro Jahr extrem niedrig. Dies wurde uns übrigens durch eine von der Wirtschaftsberatung Jehn & Kollegen erstellte Studie zum Vergleich von vermögensverwaltenden Produktlösungen bestätigt.

Ein zusätzliches Plus ist ganz sicher auch, dass Kunden das ebase Managed Depot bereits mit kleinen Anlagebeträgen erwerben können. Eine Erstanlage ist bereits ab 2.500 Euro möglich, Sparpläne können hier schon ab 100 Euro eingerichtet werden. Damit ermöglicht das ebase Managed Depot einem Anleger Zugang zu einer standardisierten Vermögensverwaltung – und das auch schon mit niedrigen Einstiegsgrößen und voller Flexibilität.

## Fazit

Das ebase Managed Depot ist für Partner wie für Kunden vorteilhaft. Es bietet eine hohe Transparenz, professionell gemanagte Portfolios und vergleichsweise geringe Kosten. Das ebase Managed Depot ist ein Produkt, von dem alle profitieren.

### Vorteile für Partner:

- Transparenz durch Factsheets
- Verlustschwellenüberwachung
- Klare Haftungsbegrenzung für Vermittler
- Niedrige Einstiegs- und Anlagesummen
- Attraktives Provisionsmodell für Vermittler

\*„Goldman Sachs Asset Management“ ist eine Dienstleistungsmarke von Goldman, Sachs & Co. und wird auf der Grundlage einer Vereinbarung mit Goldman Sachs Asset Management International verwendet. \*\*bezogen auf den durchschnittlichen Monatsultimobestand