

Sonderbeilage: Wirtschaftsraum Bayern

Kleine und mittelgroße Banken suchen Partnerlösungen

Das Herz der Service-Industrie für die Finanzbranche schlägt in München

Börsen-Zeitung, 18.4.2015
Wer einen Dienstleister in der Finanzindustrie sucht, wird zuerst an Frankfurt am Main denken. Dort sind traditionell die Serviceanbieter für Asset Manager und Banken ansässig. In München verortet man vor allem Privatbanken, Family Offices und Versicherungen. Allerdings ist München bis heute auch tief verwurzelt im Service-Geschäft mit Fondsgesellschaften und Banken. Die Historie geht zurück bis zum November 1949, als vier Münchner Banken die Allgemeine Deutsche Investmentgesellschaft mbH, kurz Adig, als erste deutsche Fondsgesellschaft gründeten. Aus Teilen eben dieser Adig ist 2002 die ebase hervorgegangen.

Ebase, die Abkürzung steht für European Bank for Financial Services, ist bis heute dem Standort Bayern treu geblieben. Im Gewerbegebiet Aschheim-Dornach bei München beschäftigt das Unternehmen unter anderem hoch qualifizierte Mitarbeiter aus den Bereichen IT, Produktmanagement und Vertrieb, insgesamt 243. Wie gut der Standort München bei der Belegschaft verankert ist, wurde kürzlich vom Top Employers Institute bestätigt. Das unabhängige Unternehmen hat ebase zum Top-Arbeitgeber 2015 in der Kategorie Mittelstand Deutschland zertifiziert. Aufgrund der guten Mitarbeiterbedingungen darf sich ebase für das Jahr 2015 Top-Arbeitgeber nennen, als eines von nur 13 mittelständischen Unternehmen in ganz Deutschland.

Trotz der langen Historie ist der Name ebase relativ unbekannt, denn ebase hat sich unter anderem darauf spezialisiert, als Bankpartner im Hintergrund zu agieren. Ebase zählt über 200 Kooperationspartner aus der Finanzdienstleistungsbranche, von denen viele einen sehr engen Draht zum Kunden pflegen. Durch einen konsequenten White-Label-Ansatz im Produkt- und Leistungsspektrum kann ebase die Dienstleistungen im individuellen Erscheinungsbild dieser Partner anbieten. Zu den Kooperationspartnern zählen Banken, Versicherungen, Finanzvertriebe, Vermögensverwalter, Fondsgesellschaften und Fintechs. Insgesamt verwaltet ebase für Kun-

den ein Vermögen von derzeit 26 Mrd. Euro.

Die Dienstleistungen, die ebase ihren Partnern offeriert, sind vielfältig. Das Kerngeschäft ist die Investmentdepotführung. Hinzu kommen umfassende Depot- und Kontolösungen für Vermögensaufbau, Altersvorsorge und Geldanlage für private, betriebliche und institutionelle Anleger. Spezialitäten, die ebase im Wettbewerb hervorheben, sind unter anderem die Angebote bei der standardisierten Fonds-Vermögensverwaltung, die Depotlösungen in der betrieblichen Altersvorsorge und das Angebot von Exchange-Traded-Funds-(ETF)-Sparplänen für vermögenswirksame Leistungen. Um das breite Produkt- und Leistungsspektrum anbieten zu können, besitzt ebase den Status als Vollbank.

Lösung liegt in Kooperationen

Aktuell stehen Kooperationsangebote für andere Banken im Mittelpunkt der Aktivitäten von ebase. Steigende Kosten und sinkende Margen im Retailgeschäft zwingen insbesondere kleinere und mittelgroße Banken, über ihre Geschäftsmodelle nachzudenken. Die Lösung liegt vielfach in Kooperationen, um Kapazitäten freizusetzen und sich auf die Kernfunktionen und den unmittelbaren Kundenkontakt konzentrieren zu können.

Ursächlich für diese Einschätzung sind zwei Treiber, die an Dynamik zunehmen: Der erste Treiber ist die Digitalisierung der Bankenbranche. Online-Banking ist zum Standard geworden, mobile Anwendungen werden vielfältig genutzt. Der Kunde agiert digital und vernetzt – und erwartet das auch von seiner Bank.

Digitalisierung treibt Kosten

Eine Folge der Digitalisierung ist, dass die heutigen Kunden über sämtliche Kanäle auf ihr Bankkonto oder Wertpapier-/Fondsdepot zugreifen möchten. Vorausschauende Marktforscher sehen die Omni-Kanal-Bank als Verschmelzung von Offline- und Online-Welt. Um die ständige Erreichbarkeit der wichtigsten Bankfunktionen leisten zu können, sind

jedoch erhebliche Investitionen in die IT-Infrastruktur nötig. Doch die dafür erforderlichen finanziellen Mittel und Mitarbeiter sind anderweitig gebunden. Insbesondere im Wertpapiergeschäft wurden die regulatorischen Anforderungen stark erhöht, und ein Ende der zunehmenden Regulierung ist nicht in Sicht. Dies ist der zweite Treiber der Veränderung – der permanente Druck durch immer strengere nationale und internationale Aufsichtsbehörden.

Klassische Banken spüren darüber hinaus einen zunehmenden Wettbewerbsdruck durch Fintechs – junge Unternehmen, die es sich zum Ziel gesetzt haben, die Finanzindustrie durch innovative Lösungen zu revolutionieren. Im Gegensatz zu klassischen Banken erheben Fintechs nicht den Anspruch, das komplette Spektrum abzubilden, sondern pikken sich Leistungen heraus, die sie ihren Kunden schneller, komfortabler und moderner anbieten. Banken können einiges von Fintechs lernen, insbesondere die arbeitsteilige Grundeinstellung. Die dynamischen Unternehmen denken per se arbeitsteilig und schaffen es, durch Kooperationen ihre Geschäftsideen schnell an den Markt zu bringen.

Es spricht vieles dafür, dass gerade für kleine und mittlere Banken der Spagat zwischen Digitalisierung und Regulierung zur Herausforderung wird. Doch bisher fanden Kooperationen in der Bankenbranche eher bei branchenfremden oder nachgelagerten Aufgaben, wie der IT oder der Wertpapierabwicklung, statt. Bei den ersten Geldhäusern hat hier indes ein Umdenken eingesetzt. Insbesondere die Kundendepotführung steht im Zentrum der Überlegungen, wenn es darum geht, das Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Zumal die erforderlichen Umsetzungen von Mifid II, Fatca und anderen Regulierungen das Führen von Kundendepots extrem teuer machen, weshalb Banken, die diese Dienstleistung weiter anbieten wollen, mit Kooperationsmodellen besser fahren.

Aktuelles Beispiel

Ein aktuelles Beispiel für eine solche

Kooperation ist die CVW-Privatbank AG mit Hauptsitz im fränkischen Wilhermsdorf. Hier hat ebase die juristische Depotführung der Kunden übernommen. Zugleich stellt ebase der CVW-Privatbank die Depots als White Labeling in ihrem bekannten Erscheinungsbild zur Verfügung, was es ermöglicht, die Depotführung im gewohnten Look & Feel der Privatbank weiterzuführen und in den Gesamtauftritt zu integrieren. Der persönliche Kundenkontakt findet bei der CVW-Privatbank auch weiterhin ausschließlich über die eigenen Bankberater statt. „Die“ Lösung für Kooperationsmodelle gibt es jedoch nicht. Vielmehr müssen die Modelle für einzelne Wertschöpfungsnetzwerke basierend auf den unterschiedlichen Gegebenheiten zwischen den Parteien individuell entwickelt werden.

Selbstentscheider fördern

Insbesondere kleine und mittelgroße Finanzinstitute interessieren sich immer öfter für Kooperationen im

beratungsfreien Geschäft und bei gemanagten Fondsdepots. Beobachtet man die Entwicklungen im Markt, zeigt sich ein deutlicher Anstieg bei den Selbstentscheidern. Eine Umfrage des Deutschen Aktieninstituts unter 499 deutschen Kreditinstituten ergab, dass das beratungsfreie Geschäft über alle Vermögensklassen hinweg Zulauf erhält. Diese Entwicklung können Banken für sich nutzen, indem sie insbesondere bei kleinen Beträgen und einfachen Anlagemotiven auf transparente Online-Angebote setzen. In Kombination mit edukativen Elementen und ergänzenden Tools, die dem Anleger Hilfestellungen bieten, werden diese dazu befähigt, ihre Anlageentscheidungen selbst zu treffen. Das Ergebnis: Die Bank wird attraktiv für Selbstentscheider und kann sich bei der Beratung auf komplexe Anlagemotive mit größeren Investitionsbeträgen konzentrieren, wodurch sie eine Profitabilisierung ihres Wertpapiergeschäfts erreicht.

Gleiches gilt für gemanagte Fondsdepots. Hier hat unter dem

Eindruck von Regulierung und steigenden Kosten ebenfalls ein Umdenken eingesetzt, um über eine bedarfsgerechte Standardisierung die Prozesse schlank und effizient zu gestalten. Das Ziel ist beispielsweise, über einen reinen Online-Dialog, unter Beachtung der WpHG-Anforderung „Angemessenheit und Geeignetheit“, ein Angebot zu finden, mit dem der Kunde eine bedarfsgerechte Lösung erhält. Ein Vermögensverwalter verantwortet die Asset Allocation, überwacht täglich die Verlustschwellen und erstellt regelmäßige Berichte über die Entwicklung. Ebenso lassen sich bei der Preisgestaltung mit All-in-Fee-Modellen sehr verbraucherorientierte Modelle finden, die den wachsenden Anlegeransprüchen nach Transparenz Rechnung tragen.

.....
Rudolf Geyer Sprecher der Geschäftsführung der European Bank for Financial Services GmbH (ebase)