



# ebase Pressemitteilung

14. August 2014

## **Aktuelle Umfrage: Banken lassen Beratung im Haus und kooperieren bei der Depotführung**

### **Ergebnisse der KWF Marktstudie 2014 – Trend zu mehr Arbeitsteilung hat sich verstärkt – Juristische Auslagerung der Depotführung zunehmend interessant – Banken setzen auf standardisierte Produktlösungen**

Aschheim, 14. August 2014. Der Trend zu verstärkten Kooperationen ist bei mittelgroßen Banken ungebrochen und wird sich aufgrund steigenden Kostendrucks noch weiter verstärken. Dies ist ein Ergebnis der Marktstudie 2014 der KWF Business Consultants GmbH „Die Zukunft des Wertpapierdepotgeschäfts für Privatkunden“. Im Vergleich zu der Marktstudie 2012 ist der Anteil der Banken, die die Wertpapierabwicklung und-verwahrung ausgelagert haben, auf 71 % gestiegen (2012: 64 %), bei der Orderausführung waren es 65 % der Banken (2012: 30%). Für künftige Kooperationen wird sowohl die technische als auch die juristische Depotführung als relevant bezeichnet. „Die KWF Marktstudie 2014 stützt unsere These, dass Banken im Spannungsfeld der Regulierung und Digitalisierung nach Lösungen suchen, sich auf kundennahe Prozesse zu fokussieren und bei anderen Dienstleistungen Partner zu suchen“, sagt Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung der European Bank for Financial Services GmbH (ebase).

An der Umfrage hatten sich 34 Banken in Deutschland aus den Segmenten Privatbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen beteiligt. Das Depotvolumen der Banken liegt mehrheitlich bei weniger als 500 Millionen Euro. Insgesamt ist eine deutliche Zweiteilung zu konstatieren. Eine große Mehrheit der befragten Banken gab an, die Anlageberatung und die Vermittlung von Wertpapierprodukten auch zukünftig selbst anbieten zu wollen – beides sind Dienstleistungen, die mit einer direkten Kundenansprache verbunden sind. Die Depotführung und die Wertpapierabwicklung dagegen wurden von den Kreditinstituten als Kandidaten für das Outsourcing identifiziert. Vor allem für kleine und mittelgroße Banken lässt sich durch gezielte Kooperationen das Wertpapiergeschäft effizienter und profitabler aufstellen.

Die Umfrage ergab allerdings auch, dass Banken vor allem bei der juristischen Auslagerung der Depotführung – dabei wird der Kooperationspartner auch Vertragspartner des Kunden – sensibel vorgehen müssen. 79 % der befragten Institute vermuten, dass diese Kooperation zu Vorbehalten bei ihren Kunden führen könnte. „Mithilfe von White Labeling verbleibt beispielsweise die Depotführung im gewohnten Erscheinungsbild des Kunden und die Bank kann auf diese Weise sogar zusätzliche Dienstleistungen anbieten“, sagt Geyer. Großes Potential sehen die Kreditinstitute auch in standardisierten Produktlösungen. 71 % der Banken denken darüber nach, standardisierte Produkte Kunden mit Anlagesummen unter 50.000 EUR anzubieten. „Vor dem Hintergrund administrativer Aufwände in der

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

---

14. August 2014

---

Anlageberatung werden geeignete Lösungen wie die standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung gesucht“, erklärt Geyer.

Schließlich ist zu erwarten, dass auch in den nächsten Jahren der Trend zu mehr Arbeitsteilung und Kooperationen in der Bankenbranche bestehen bleibt. Nahezu zwei Drittel der befragten Bank haben ausgesagt, dass sie in den nächsten 5-10 Jahren mit sinkenden Erträgen bei gleichzeitig steigendem Geschäftsvolumen rechnen. Dies könnte dafür sprechen, dass Banken vermehrt nach Partnern suchen müssen, um im digitalen Wettbewerbern mithalten zu können.

## 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).