

Interview

[2015.07.06.] „Wir sind Pionier bei Online-Vermögensverwaltungen“



Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung, European Bank for Financial Services GmbH (ebase), Aschheim bei München. ebase.com

Herr Geyer, die ebase hat in den letzten Monaten das FinanceScout24 Managed weiterentwickelt und die nächste Stufe jetzt unter dem Namen fintego Managed Depot an den Start gebracht. Was ist neu?

Das Grundkonzept der Managed Depots ist geblieben - also eine standardisierte digitale Vermögensverwaltung mit fünf unterschiedlichen Anlagestrategien auf ETF-Basis. Damit sind wir weiter einer der Pioniere für Online-Vermögensverwaltungen. Wir haben die Erfahrungen aus der 16-monatigen Pilotphase genutzt, um wichtige Feinjustierungen für den breit angelegten Vertriebsstart unter dem neuen Namen fintego Managed Depot vorzunehmen. Beispielsweise haben wir unseren, nach den Erfordernissen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) entwickelten Online-Eröffnungsprozess von anfänglich 23 auf nunmehr 13 Schritte verkürzt und damit deutlich vereinfacht. Zudem konnten wir die technische Abwicklung optimieren, sodass wir die Mindestanlagesumme bei Einmalanlagen von 4.000 auf 2.500 Euro und bei Sparplänen die Monatsraten von 150 auf 50 Euro senken konnten.

Mussten Sie auch bei der Anlagestrategie nachjustieren?

Nein, mit den bisherigen Ergebnissen der fünf Managed Depots sind wir sehr zufrieden. Die Anlageentscheidungen werden ebenso wie die Umschichtungen im Rahmen des Rebalancing durch die hinterlegte Logik computergestützt ermittelt und von den Experten unseres Hauses getroffen. Die einzelnen Anlagestrategien investieren in unterschiedlicher Höhe in Aktienmärkte der Industrie- und Schwellenländer, Unternehmens- und Staatsanleihen sowie Rohstoffe und haben in den 12 Monaten per Ende Mai 2015 eine Wertentwicklung zwischen 9,45 und 25,48 Prozent (vor Kosten) gebracht.

Worin genau unterscheidet sich das fintego Managed Depot von anderen aktuellen Anlagelösungen?

Im Unterschied zu den meisten anderen digitalen Lösungen zur Geldanlage handelt es sich bei dem fintego Managed Depot um eine digitale Vermögensverwaltung, bei dem der Endkunde dem Vermögensverwalter ein Mandat erteilt. Dadurch profitiert jeder Kunde automatisch von den im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) vorgeschriebenen Informations- und Sicherheitsmechanismen einer Vermögensverwaltung. Regelmässiger Geeignetheitstest nach WpHG, ausführliches halbjährliches Reporting und tägliche Verlustschwellenüberwachung. Zusätzlich achtet die ebase in der Funktion des Vermögensverwalters auf die Einhaltung der Anlagestrategie sowie die Gewichtung der einzelnen Anlageklassen und führt bei Bedarf ein Rebalancing durch. Im Sinne des Anlegers beinhaltet das fintego Managed Depot also eine eingebaute Wächterfunktion.

Sie sagen, fintego Managed Depot ist eine digitale Vermögensverwaltung. Was verstehen Sie darunter?

Digital bedeutet für uns, dass der Kunde das Angebot vollständig online wahrnimmt. Der Kunde informiert sich auf der Seite fintego.de über das Produkt, durchläuft den Web-basierten Angemessenheits- und Geeignetheitstest nach WpHG und kann uns, nachdem er sich für eine empfohlene Anlagestrategie entschieden hat, auch online das Vermögensverwaltungsmandat erteilen. Die einzige Ausnahme ist aktuell noch das Post-Ident-Verfahren zur Depotöffnung - aber auch hier werden wir noch in 2015 alternativ das Videoident-Verfahren anbieten. Er kann auch direkt am PC die Einzahlung des vorgesehenen Anlagebetrags veranlassen. Unsererseits sorgen wir neben dem Managen der Depots dafür, dass der Kunde regelmässig über seine Investments informiert wird und dass er den geforderten Geeignetheitstest regelmässig auffrischt. Und schliesslich bekommt der Anleger einen Online-Zugang, mit dem er sein Depot jederzeit im Auge behalten kann.

Mit welcher Kostenbelastung müssen Kunden bei Ihnen rechnen?

Wir haben ein einheitliches Gebührenmodell entworfen, das unabhängig vom Zugangskanal jährliche Verwaltungsentgelte zwischen 0,5 und 1,25 Prozent der Anlagesumme vorsieht, gestaffelt je nach Höhe der Anlagesumme.

Sie sprechen von unterschiedlichen Zugangskanälen. Welche gibt es denn?

Wie bereits ausgeführt, können Kunden sich unter fintego.de anmelden. Darüber hinaus können sie unser Angebot der digitalen Vermögensverwaltung auch über angeschlossene Partnerunternehmen abschliessen. Das ist zunächst die Scout24-Gruppe. Wir sind aber mit verschiedenen Anbietern im Gespräch, um schon bald - je nach Geschäftserlaubnis des Vermarktungspartners - weitere Zugangskanäle entweder über ein Affiliate-Programm oder über ein klassisches Provisionsmodell anbieten zu können, bei dem die Partner den Online-Eröffnungsdiallog in ihr Portal integrieren können.

Foto: zVg

Zur Person

Rudolf Geyer ist seit Januar 2004 Sprecher der Geschäftsführung der European Bank for Financial Services GmbH (ebase). Zuvor war er in leitenden Positionen bei der Augsburger Aktienbank AG, der ADIG und der cominvest tätig.

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 26 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 ebase ist eine Vollbank und Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (BdB).

Autor: [Thomas J. Caduff](#)