

Scholleite 10
91235 Hartenstein
Tel.: 09152 921 444
Fax: 09152 921 770
E-Mail: info@delevie.de

Das Unternehmen



Geschäftsführung:
Rudolf Geyer (designiert)
Gerhard Köberlein

Kurzporträt

Zum Unternehmen

ebase ist eine Full-Service-Plattform für Depot-Services und Depot-Outsourcing mit dem Status einer Wertpapierhandelsbank. Sie ist eine der führenden B2B-Fondsplattformen in Deutschland. Partner sind Fondsvertriebe wie Maklerpools, Vermögensverwalter und Versicherungen sowie Fondsgesellschaften als Outsourcing-Partner und Produktanbieter. ebase arbeitet derzeit mit 20 Kooperationspartnern zusammen und hat die Depotverwaltung von aktuell vier Investmentgesellschaften übernommen. Derzeit werden mehr als eine Million Fondsdepots betreut. Als Produktpartner bieten 75 Kapitalanlagegesellschaften mehr als 3.000 Fonds bei ebase an.

Produkte/Services

- Aktiv in zwei Geschäftsfeldern:
- Die Ein-Depot-Strategie für Finanzvertriebe, d.h. ein Depot für alle Fonds
 - Depot-Outsourcing für Investmentgesellschaften
- Dienstleistungen:
- Umfassendes Servicespektrum rund um das Depot
 - Umfassende beratungsunterstützende Online-Tools

Kontakt

European Bank for Fund Services GmbH (ebase)
Richard-Reitzner-Allee 2
85540 Haar bei München
Tel.: 0180 – 500 59 84
Fax: 0180 – 500 58 02
E-Mail: businessrelations@ebase.com
Internet: www.ebase.com

Kundenwünsche erkennen und umsetzen – das ist leichter gesagt als getan. Die Fondsplattform ebase bietet deshalb Online-Bausteine zur gezielten Beratung und Betreuung von Fondsanlegern – bequem per Mausclick.

Die Zahl der deutschen Fondsbesitzer und der in Deutschland zugelassenen Investmentfonds steigt stetig. Nicht zuletzt deshalb, weil Investmentfonds zunehmend in den Mittelpunkt einer professionellen Vorsorge- und Vermögensplanung rücken. Anleger erwarten dabei eine unabhängige Beratung und verlangen die jeweils besten Fonds aus dem Angebotskorb verschiedener Gesellschaften.

■ 3.000 Fonds – ein Depot

Mit dem ebase Depot können Vermittler ihren Kunden die jeweils besten Fonds aus einer breiten Angebotspalette bieten – individuell abgestimmt auf die Anlagementalität des einzelnen Anlegers (ertragsorientiert, konservativ, wachstums- oder chanceorientiert). Das beste daran: Alle Fonds werden bequem in nur einem Depot verwahrt. Endkunden erhalten einen einzigen Auszug über alle Positionen im Depot sowie nur noch eine Jahressteuerbescheinigung. Das bedeutet: Mehr Transparenz und weniger Papierkram.

■ Optimale Kundenbetreuung

Die geschützten ebase online Partnerseiten (eOP) unterstützen die Kooperationspartner der ebase im gesamten Kundenbetreuungs- und -managementprozess. Damit Vermittler ihre Neukunden besser einschätzen und Bestandskunden dauerhaft optimal betreuen können, gibt es auf diesen Seiten hilfreiche Online-Bausteine.

Nicht jeder Neukunde kann sich im Hinblick auf Anlagemotiv, Anlagehorizont und Risikobereitschaft selbst klassifizieren. Daher gilt es, zunächst ein Anlegerprofil zu erstellen. Dieses erarbeitet der Berater gemeinsam mit dem Kunden mittels gezielter Fragen zu Kenntnissen und Erfahrungen mit Wertpapiergeschäften, zu Anlagezielen sowie zu seinen zeitlichen Vorstellungen.

Dazu ruft der Vermittler die erforderliche Eingabemaske online auf. Nach der Erfassung liefert der Rechner eine Zusammenfassung aller Antworten inklusive einer individuellen Mu-



ster-Allokation. Damit kann der Berater aus dem gesamten Fondsspektrum der ebase die passenden Fonds für den Kunden wählen. Als Argumentationshilfe gegenüber Kunden dient der grafische Fondsvergleich von bis zu drei Fonds. Weiterhin unterstützen diverse Online-Rechner die Beratung.

Sämtliche Unterlagen können auf dem lokalen PC des Vermittlers gespeichert und so dem Kunden ausgedruckt oder per E-Mail zugesandt werden. Beratungstools dieser Art vermitteln Anlegern Transparenz, Glaubwürdigkeit und Sicherheit – Grundvoraussetzungen für die Zufriedenheit unserer gemeinsamen Endkunden und einer daraus resultierenden langen Kundenbindung.

■ Laufende Kontrolle der Depots

Das ausführliche Beratungsgespräch stellt die Beziehung der Kooperationspartner mit ihren jeweiligen Kunden auf eine solide Basis. Um die so erreichte Kundennähe auch wirklich langfristig sicherzustellen, bietet das Programm „ebase online Partner“ angeschlossenen Vermittlern weitere Möglichkeiten:

Sie können immer wieder auf die Anlegerprofile ihrer Klientel zurückgreifen und diese mit der jeweils aktuellen, individuellen Depotstruktur vergleichen. Das erlaubt Vermittlern Abweichungen zwischen Anlageziel und Anlagestrategie vorzubeugen beziehungsweise bereits entstandene Abweichungen schnell zu erkennen und zu beheben. Darüber hinaus können Berater für die Fonds ihrer Kunden Li-

mits setzen und damit das Depot bequem überwachen: Ist das Limit eines oder mehrerer Fonds erreicht, wird der jeweilige Berater per E-Mail automatisch darüber informiert.

Der Berater muss dann nur noch den Kunden benachrichtigen und zum Nach- oder Verkauf raten. Schneller und effizienter geht die Abwicklung indes, wenn dem Vermittler eine Online-Transaktionsvollmacht des Kunden vorliegt: Dann kann er die Papiere sogar eigenständig an- oder verkaufen.

■ Alle Infos auf einen Klick

Bei der Entwicklung von beratungsunterstützenden Online-Bausteinen zielen die Verantwortlichen der ebase hauptsächlich auf die Beraterzufriedenheit. Die Berater sollen jederzeit ei-

DAS BIETET EBASE

- **Transparenz und Übersicht über das gesamte Fondsvermögen:**
 - Alle Fonds in einem Depot
 - Übersichtliche Depotauszüge über das Gesamtdepot
 - Online-Zugriff rund um die Uhr
- **Vereinfachte Einkommenssteuererklärung:**
 - Eine kumulierte Jahressteuerbescheinigung für alle Fonds im Depot
- **Umfangreiches Fondsuniversum:**
 - Aktuell rund 3.000 Fonds von 75 Gesellschaften
- **Keine Überraschung bei den Kosten**
 - Die jährliche Depotgebühr für das ebase Depot beträgt 36 Euro unabhängig von der Höhe des Depotvolumens, der Anzahl der Fonds im Depot oder der Anzahl der getätigten Transaktionen

Produktmatrix der ebase

Depotservices für Kooperationspartner		Add-on IT Services Data Management, Online Applikationen, Provisionsmanagement	Sales Services CRM, Sales Promotion, Schulungen, Road Shows	Customer Services Depotabwicklung, Callcenter, Korrespondenz, Formularwesen
ebase Depot	Partner Depot			
open architecture Standard- und Zusatzleistungen nach ebase Leistungskatalog	Partner-spezifisches Fondsspektrum individuelles Leistungsspektrum			
VL Depot	BAV Depot	VV Depot		

ebase entwickelt sowohl depotbezogene Dienstleistungen als auch Online-Tools für Vermittler und Endkunden kontinuierlich und nachfrageorientiert weiter. Auch das Fondsangebot wird stetig ausgebaut.

nen Informationsvorsprung gegenüber ihren Kunden haben. Die Anforderung lautet: Das System soll transparent und bequem zu bedienen sein und Berater im gesamten Kundenmanagementprozess unterstützen. Um dieser Anforderung gerecht zu werden, gibt es Übersichten zu den Top-Kunden, den Top-Fonds in den Kundendepots sowie zu den depotübergreifenden Umsätzen. Diese statistischen Auswertungen können Berater herunterladen, als Serienbrief-Vorlage nutzen und anschließend in Mailing-Aktionen versenden.

Selbstverständlich können die Daten weiterverarbeitet und auch grafisch aufbereitet werden. Sie bieten so einen wichtigen Beitrag zum effizienten Vertriebscontrolling – ein absolutes Muss für engagierte Berater. Denn letztlich ist die zielgerichtete, zeitnahe und umfassende Information der ebase-Partner die Basis einer erfolgreichen Endkundenbindung.

■ Komfortabler Service

Für Finanzvertriebe, die vom Komfort der „ebase Ein-Depot-Strategie“ profitieren wollen, gibt es unterschiedliche Wege der Zusammenarbeit mit ebase: Erstens, die Direktanbindung. Hierfür müssen gewisse Mindestanforderungen wie beispielsweise Fondsumsatz, Mitarbeiterzahl, regionale Ausdehnung erfüllt werden.

Zweitens, die Anbindung über einen bereits bestehenden Kooperationspartner (siehe www.ebase.com/partner). Nach Unterschrift des Kooperationsvertrages können ebase-Partner

sofort durchstarten: Jeder Mitarbeiter des neuen Partners wird mit StarterKits ausgestattet. Die StarterKits enthalten, neben allen notwendigen Formularen, Argumentationshilfen für Vermittler und informative Broschüren für deren Kunden. Zum Start der Geschäftsbeziehung erhalten ebase-Partner eine umfassende Schulung hinsichtlich der optimalen Nutzung aller Anwendungen und Dienstleistungen.

Zusätzlich gibt es ein Mal im Monat ein umfassendes Reporting zum Vertriebscontrolling sowie einen E-Mail Newsletter. Letzterer informiert die ebase-Partner kurz und prägnant über alles Wissenswerte rund um die Full Service Plattform.

Und damit noch nicht genug: Zu guter Letzt stehen die ebase-Mitarbeiter ihren Partnern auch bei gemeinsamen Veranstaltungen, wie beispielsweise Roadshows, mit Rat und Tat zur Seite.

Fazit: Der beste Service ist gerade gut genug – und eine Verpflichtung für ebase. Nur Plattformen, die dem Interesse ihrer Partner und deren Endkunden gerecht werden, können sich langfristig im Markt durchsetzen.



Die Autoren: **Martina Günzli**, Leitung Marketing und Vertrieb ebase und **Rudolf Geyer**, Designierter Geschäftsführer ebase.