

ebase® – Modern Banking meets Technology

Finanzdienstleister sehen sich aktuell gleich mehreren Herausforderungen gegenüber. Die zunehmende Regulierung, die Digitalisierung und alternative Vorsorgemodelle sind hier nur drei akute Themen. Die Corona-Krise hat zusätzlich als Brandbeschleuniger gewirkt. Die European Bank for Financial Services – ebase® – setzt auf Banking-as-a-Service-Dienstleistungen und vereint State-of-the-Art-Technologie mit Bankkompetenz.

Wirtschaftsforum: Herr Friedrich, ebase® ist 2019 von der FNZ Group übernommen worden. Was war der strategische Hintergrund für diese Übernahme?

Kai Friedrich: FNZ entwickelt auf der Basis eines digitalen Geschäftsmodells ganzheitliche Lösungen für Finanzdienstleister im Bereich des Vermögens-

managements. FNZ ist stark technologiegetrieben und bietet seit Neuestem auch Banking-as-a-Service an. Das Unternehmen suchte einen starken Partner in Deutschland, respektive für die Expansion in Europa. ebase® ist eine ehemalige comdirect-Tochter. Wir sind eine etablierte Investmentplattform und führend in der Digitalisierung von Vermögens-

managementlösungen. Durch die Übernahme sind für beide Unternehmen wertvolle Synergien entstanden. Gemeinsam können wir jetzt, auf Basis einer sehr breiten und modernen Technologieplatt-

form, Lösungen entwickeln und Maßstäbe in digitaler B2B-Vermögensmanagementtechnologie setzen.

Wirtschaftsforum: Welche Trends und Themen sehen Sie aktuell am Markt?

Kai Friedrich: Wir glauben an 'As-a-Service'-Lösungen. Der Markt ist von immer weiter zunehmender Regulierung bei gleichzeitig veralteten Technologien geprägt und durch die zahlreichen Newcomer wird der Kostendruck immer größer. Hier müssen sich Anbieter wie zum Beispiel Banken fragen, wie sie sich für die Zukunft aufstellen wollen. Renovieren sie ihre IT oder suchen sie sich einen Dienstleister? Der Bereich Wertpapiere, beziehungsweise Vermögensmanagement, ist hier sicherlich die Königsklasse, die es zu bewältigen gilt. Gemeinsam mit der FNZ können wir Finanzdienst-

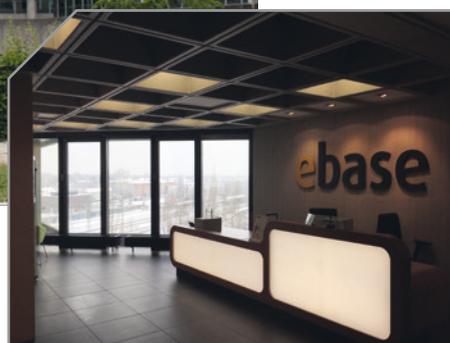
Interview mit



Kai Friedrich,
CEO
der European Bank for Financial Services GmbH



Der ebase®-Hauptsitz in Aschheim, Deutschland



leister hier mit unserer Bank- und Technologiekompetenz unterstützen, um die Herausforderungen optimal zu bewältigen.

Wirtschaftsforum: Das heißt, ebase® agiert als Vollbank für das Wertpapiergeschäft?

Kai Friedrich: Genau. Wir bieten B2B-Dienstleistungen für das Depotgeschäft, wie zum Beispiel Investmentdepots und das Einlagengeschäft bis hin zur Vermögensverwaltung. Neben Investment-, VL- und Wertpapierdepots bieten wir auch die betriebliche Altersversorgung an. Dabei können unsere Kunden die ebase®-Produkte und -Leistungen direkt, mit einem Co-Branding oder als als White Label anbieten.

Wirtschaftsforum: An welche Art Kunden richten Sie sich?

Kai Friedrich: Zu unseren Kunden zählen Vermittler, Vermögensverwalter, Versicherungen, Banken und zahlreiche andere sowie auch eine Vielzahl an Unternehmen.

Wirtschaftsforum: Das Jahr 2021 steht zunächst auch noch ganz im Zeichen der Pandemie. Welche Pläne haben Sie für die kommenden Monate?

Kai Friedrich: Zunächst wird uns die Integration der Augsburger Aktienbank stark beschäftigen, deren Wertpapiersparte wir vor Kurzem übernommen haben. Hier ist es uns ein besonderes Anliegen, die neuen Kollegen gut bei uns einzubinden. Durch die Übernahme steigern wir unser



| = Pensionszusage mit Fondsrückdeckung zur Schließung der Versorgungslücke im Alter | |
|--|--|
| Arbeitgeberfinanzierte Pensionszusagen | |
| Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen | |
| Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgungen | |
| Entgeltumwandlung (Deferred Compensation) | |

verwahrtes Depotvolumen auf über 50 Milliarden Euro. Darüber hinaus werden wir am Markt das Thema Altersvorsorge weiter ausrollen. Hier sehen wir für die Unternehmen viel Potenzial, ihre Mitarbeiter zu binden. Das Gleiche gilt für das Thema Lebensarbeitszeitkonten. Darüber hinaus möchten wir unsere gemeinsamen Angebote zusammen mit der FNZ weiter ausbauen.

Wirtschaftsforum: Gibt es eine Vision für ebase®? Wo soll das Unternehmen in einigen Jahren am Markt stehen?

Kai Friedrich: Wir sind auf Wachstum eingestellt, zunächst in Deutschland, dann in Europa. Viel wichtiger aber ist, dass wir es uns auf die Fahnen geschrieben haben, unsere Kunden zu befähigen, ihren Kunden herausragende Lösungen anzubieten. Der Gründer von FNZ, ein Neuseeländer, sagte einmal: Wir müssen un-



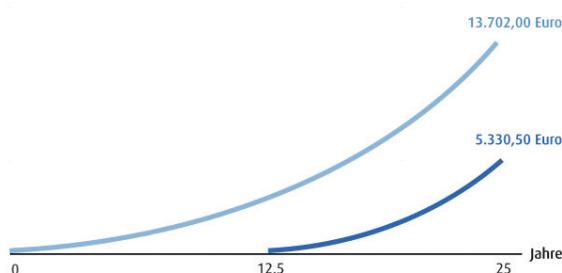
KONTAKTDATEN

European Bank for Financial Services GmbH
 Bahnhofstraße 20
 85609 Aschheim
 Deutschland
 ☎ +49 89 45460890
 📧 +49 89 45460892
 service@ebase.com
 www.ebase.com

seren Kunden die besten technischen Lösungen bieten, damit sie wiederum ihren Kunden die bestmögliche Unterstützung zu attraktiven Konditionen bieten können. Das ist unsere Mission und Vision zugleich. Wenn ein Kunde, und damit meine ich nicht nur Vermittler, sondern auch Versicherungen und Banken, über Sparpläne, Investmentfonds oder Wertpapiere nachdenkt, dann soll er uns in Zukunft im Relevant Set haben.

Beispielrechnung ebase Sparplan¹

| | | |
|---|----------------|----------------|
| Monatliche Geldanlage | 50 Euro | 100 Euro |
| Anlagezeitraum | 25 Jahre | 12,5 Jahre |
| Angenommene Wertentwicklung p.a. | 5 % | 5 % |
| Anlagesumme | 15.000,00 Euro | 15.000,00 Euro |
| Wertzuwachs | 14.287,00 Euro | 5.623,00 Euro |
| Abzüglich Gesamtkosten | 585,00 Euro | 292,50 Euro |
| Mögliches Vermögen (Ende des Anlagezeitraums) | 28.702,00 Euro | 20.330,50 Euro |



¹ Quelle: eigene Berechnung. Die tatsächlichen Kosten können je nach Haltedauer und Kursentwicklung variieren. Die Angaben sind Schätzungen und können in Zukunft anders ausfallen.