

---

## > Geschäftsfeld B2B

---



---

### Geschäftsentwicklung im Geschäftsfeld B2B

---

Die ebase blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 zurück. Dank der spezifischen Produktlösungen für die unterschiedlichen Marktsegmente ist es gelungen, zusätzliche Depotbestände namhafter Partner aus dem Versicherungs- und Kapitalanlagebereich zu gewinnen. Überdies werden nach Umsetzung einer partnerspezifischen White-Label-Variante seit dem zweiten Quartal die Depotkunden der Commerzbank und seit dem vierten Quartal die Depotkunden der Kapitalanlagegesellschaft KanAm Grund sowie eines weiteren institutionellen Partners ausgewiesen. Unter der Marke cominvest führt die ebase seit dem vierten Quartal 2011 das Direktgeschäft der Allianz Global Investors (AGI) für die cominvest-Depots fort. Die AGI hat sich entschlossen, dieses Geschäft der ebase zu übertragen.

Das Produkt- und Dienstleistungsspektrum hat die ebase entlang der Bedürfnisse der angeschlossenen Partner und deren Endkunden ausgebaut. Nach der erfolgreichen Verzahnung von Depot und Konto im Vorjahr hat die ebase in diesem Jahr schwerpunktmäßig die Funktionalitäten im B2B-fähigen Banking erweitert. Die Tages- und Festgeldkonten stehen nun in einer White-Label-Variante zur Verfügung und können so nahtlos in das Angebot des jeweiligen Partners integriert werden. Darüber hinaus hat die ebase alle technischen Voraussetzungen für ein Zinssponsoring durch die Partner geschaffen. Damit können beispielsweise Versicherungsgesellschaften oder Finanzvertriebe ihren Endkunden im Rahmen von Zinskampagnen attraktive Konditionen anbieten. Seit dem zweiten Quartal können die Partner hierfür auch auf ein Zwölfmonatsfestgeld zurückgreifen.

Besonders erfolgreich war die ebase im Zielsegment der **Versicherungsgesellschaften und Banken**. Im Jahresverlauf konnten Assekuranz-Fondsbestände mit einem Volumen von rund 330 Mio. Euro, die dem Underlying von Fondspolice dienen, auf die bei ebase geführten OrderDesk Depots übertragen werden. Auch übernahm die ebase im Dezember 2011 erstmals die technische Depotführung für einen institutionellen Partner. Die im Berichtsjahr eingeführte Lösung für Einzeldeckungsstöcke im Rahmen einer Fondspolice stieß auf großes Interesse bei Versicherungsgesellschaften. Die Direktversicherung CosmosDirekt nutzt bereits diese Depotlösung für eine neu aufgelegte fondsgebundene Rentenversicherung. Dabei gilt die technische und organisatorische Verzahnung einer Bankdienstleistung mit den Abläufen eines Versicherers als Novum. Bedingt durch steigende Ablaufsummen von Lebensversicherungen und niedriger Wiederanlagequoten erfreut sich die bereits im Vorjahr eingeführte Kontolösung für die Wiederanlage dieser Ablaufleistungen eines starken Interesses. Dank der White-Label-Lösung können Versicherungen diese Dienstleistung in den offiziellen Ablaufprozess integrieren.

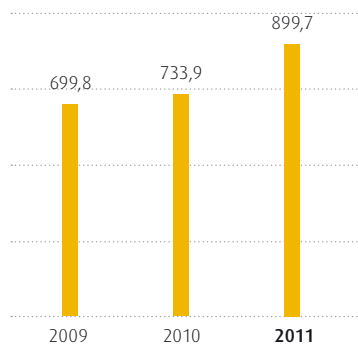
Mit Fokus auf **Finanzvertriebe und Vermögensberater** hat die ebase das ETF-Angebot durch Einbeziehung der iShares-ETFs von BlackRock wesentlich erweitert. Diese sind nicht nur, wie die anderen ETFs, für Sparpläne geeignet, sondern können auch in vermögenswirksame Leistungen (VL-Verträge) integriert werden. Die ebase ist deutschlandweit der erste Anbieter VL-fähiger ETFs. Das ETF-Geschäft wurde überdies auf ein transaktionsbasiertes Preismodell umgestellt, das die ebase zu einem der günstigsten Anbieter von ETF-Sparplänen im deutschen Markt macht. Als logische Weiterentwicklung der Verbindung zwischen Konto und Depot wurde im vierten Quartal der Lombardkredit umgesetzt. Ein attraktiver Zins und die freie Verwendung der Mittel bilden die Grundlage des künftigen Angebots.

### Depots und Depotvolumen

Zum Jahresende 2011 führte die ebase 899,7 Tsd. Depots für ihre institutionellen Partner; dies entspricht einer Zunahme um 22,6 % oder 165,8 Tsd. Depots gegenüber dem Vorjahr (733,9 Tsd. Depots). Dazu trugen insbesondere die erstmalige Einbeziehung der Commerzbank-Depots, die Migration der KanAm-Grund-Depots und die Übertragung von Assekuranz-Fondsbeständen bei. Vereinzelt Kündigungen von Depots für vermögenswirksame Leistungen nach dem Auslaufen der entsprechenden VL-Verträge fielen im Verhältnis dazu nicht ins Gewicht.

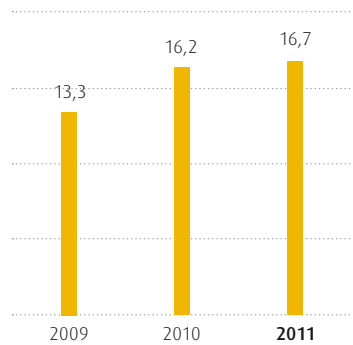
**Depots B2B zum 31.12.**

(in Tsd.)



**Betreutes Kundenvermögen B2B zum 31.12.**

(in Mrd. Euro)



Das Depotvolumen lag mit 16,56 Mrd. Euro leicht über dem Wert zum Jahresende 2010 (16,08 Mrd. Euro). Den zusätzlichen Volumina durch Einbeziehung der Commerzbank Depots und die Migration institutioneller Depotbestände standen marktwertbedingte Kurseinbußen gegenüber. Das durchschnittliche Depotvolumen sank um 16,0 % auf 18,4 Tsd. Euro (Vorjahr 21,9 Tsd. Euro).

Über 83 % der Depot- und Kontoprodukte wurden in partnerspezifischer Konfiguration angeboten; der Anteil hat damit gegenüber dem Vorjahr (rund 80 %) leicht zugenommen. Dabei verschob sich das Gewicht weiter in Richtung der White-Label-Produkte für Versicherungen.

Die für unabhängige Finanzberater, Vermögensverwalter und Haftungsdächer verwalteten Depotwerte verzeichneten einen deutlichen Rückgang, der vor allem auf Kurseffekten beruhte, zum Teil aber auch durch Nettoabflüsse bedingt war. Bei den Kapitalanlagegesellschaften nahm das Depotvolumen trotz der Kurseinbußen infolge der gestiegenen Depotzahl insgesamt zu.

Das auf Depots für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) entfallende Fondsvolumen erhöhte sich im Jahresverlauf um 0,8 % auf 1,21 Mrd. Euro (Ende 2010: 1,20 Mrd. Euro). Ausschlaggebend war der Anstieg des durchschnittlichen Volumens im Rahmen des langfristigen Vermögensaufbaus.

**Konten und Einlagevolumen**

Das Einlagevolumen hat sich im zurückliegenden Jahr moderat auf 134 Mio. Euro (Ende 2010: 131 Mio. Euro) erhöht. Wesentliche Ursache für das nur schwach ausgeprägte Wachstum war, dass die Zinsaktionen aus dem Jahr 2010 nicht fortgeführt wurden. Die Zahl der Einlagenkonten stieg auf rund 68,6 Tsd. (Ende 2010: 54 Tsd.), wobei die mit dem Depot fest verknüpften Verrechnungskonten rund 77 % ausmachten.

---

## Ertragslage im Geschäftsfeld B2B

---

Das Ergebnis vor Steuern des Geschäftsfelds B2B in Höhe von 8,6 Mio. Euro lag leicht über dem Vorjahreswert (8,3 Mio. Euro). Die Erträge erhöhten sich moderat auf 43,4 Mio. Euro (Vorjahr 42,3 Mio. Euro), während die Verwaltungsaufwendungen leicht unterproportional auf 34,8 Mio. Euro (Vorjahr 34,1 Mio. Euro) zunahmen. Die Cost-Income-Ratio veränderte sich damit kaum und belief sich auf 80,2 %, verglichen mit 80,5 % im Geschäftsjahr 2010.

Der Provisionsüberschuss ging um 2,3 % auf 41,2 Mio. Euro (Vorjahr 42,1 Mio. Euro) zurück. Nach einer positiven Entwicklung der Vertriebsfolgeprovisionen im ersten Halbjahr kam es im weiteren Jahresverlauf zu moderaten kursbedingten Rückgängen. Darüber hinaus enthielt der Vorjahreswert einen Einmaleffekt aus dem Abschluss von Konditionsverhandlungen. Die Depotführungsentgelte wichen nur unwesentlich vom Vergleichswert 2010 ab.

Der Zinsüberschuss lag bei 888 Tsd. Euro. Der negative Vorjahreswert (-258 Tsd. Euro) spiegelt die Zinsaktionen zur Markteinführung der B2B-fähigen Banking-Produkte wider.

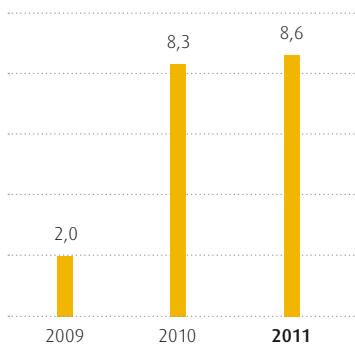
Der Anstieg des sonstigen betrieblichen Ergebnisses auf 1,5 Mio. Euro (Vorjahr 0,4 Mio. Euro) beruht vor allem auf der Auflösung von Rückstellungen und Accruals. Im Vorjahr wirkte sich der Umzug der ebase an einen neuen Standort aufwandserhöhend aus.

Der leichte Zuwachs der Verwaltungsaufwendungen geht auf den um 13,1 % höheren Sachaufwand zurück. Dabei machte sich insbesondere der Anstieg der Projekt- und Beratungskosten bemerkbar, die im Zusammenhang mit den unterschiedlichen Produkt- und Marktinitiativen von ebase stehen. Gegenläufig wirkte sich die Abnahme des Personalaufwands von 16,6 Mio. Euro auf 15,2 Mio. Euro aus; dabei kamen Kostensenkungseffekte aus der Ende 2010 abgeschlossenen Restrukturierung zum Tragen.

---

### Ergebnis vor Steuern B2B

(in Mio. Euro)




---

### Cost-Income-Ratio B2B

(in %)

