

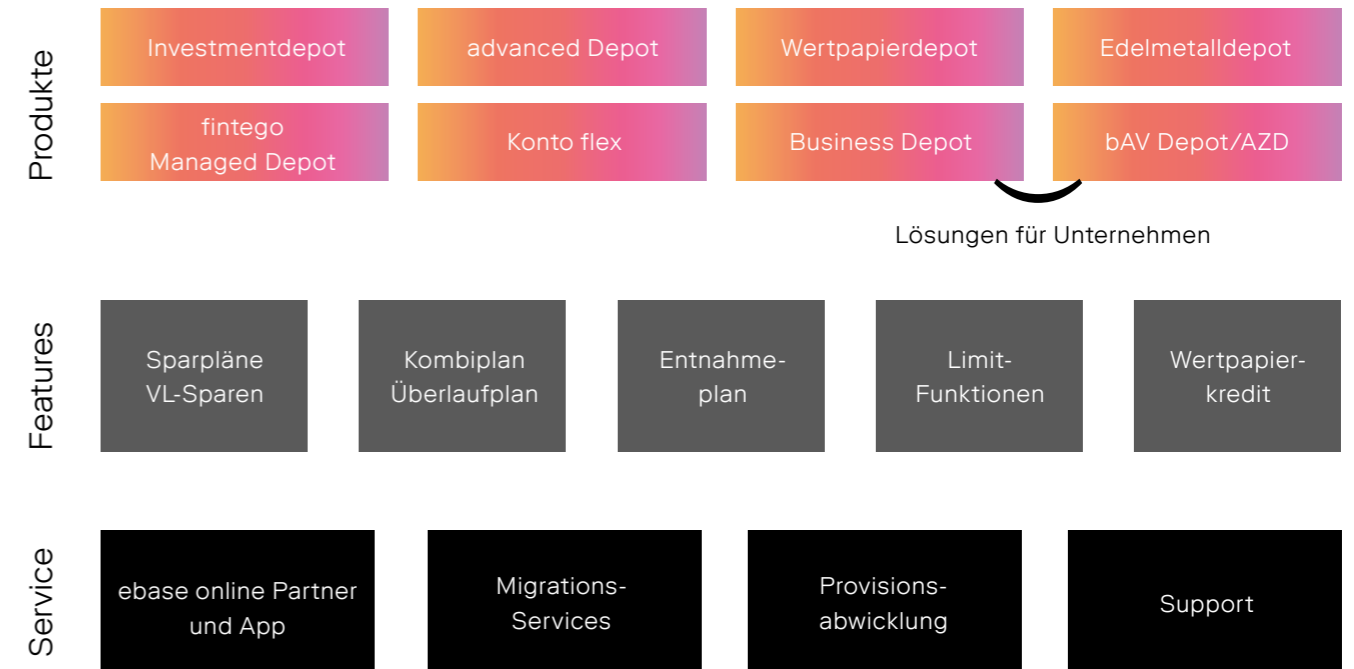
# Produkte und Leistungen für

# Finanzvermittler

Ihre Optionen auf einen Blick

# Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite	Features	
Über ebase	4	Sparplan und Entnahmeplan	18
So unterstützen wir Sie	5	Kombiplan und Überlaufplan	19
<b>Produkte</b>		Limit-Order	20
Investmentdepot	8	Wertpapierkredit	21
advanced Depot	9		
Wertpapierdepot	10	<b>Service</b>	
Edelmetalldepot	11	ebase online Partner	22
fintego Managed Depot	12	ebaseBanking App	24
Konto flex	13	Depoteinzug/-übertrag	25
<b>Lösungen für Unternehmen</b>	14	Auszahlung LVP	26
Business Depot	15	Serviceentgelt/Provisionen	27
bAV Depot	16		
Arbeitszeit Depot (AZD)	17		



# Über ebase

Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase®) ist ein Unternehmen der FNZ Group. FNZ und ebase bilden dabei die perfekte Symbiose aus langjährigem Bank-Know-how (ebase) und den passgenauen IT-Lösungen eines FinTechs (FNZ).

Als eine der führenden B2B-Direktbanken am deutschen Markt entwickelt ebase kontinuierlich innovative B2B-fähige Depot- und Kontolösungen für den Vermögensaufbau und die Vermögensanlage.

Rund 400 Kooperationspartner vertrauen auf ebase als Full-Service-Partner, darunter Finanzvertriebe, Vermögensverwalter, Versicherungen, Banken, Haftungsdächer und weitere Finanzintermediäre.

ebase ist Mitglied der Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH (EdB) und des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V.

- Über 65 Jahre Erfahrung am Markt
- Mehr als 1 Million Kunden
- Rund 60 Mrd. Euro Assets under Administration (AuA)
- Rund 10.000 Fonds/ETFs von mehr als 210 Kapitalverwaltungsgesellschaften im Angebot

## Unsere Zusammenarbeit – für gemeinsamen Erfolg

Für Ihre Kunden sind Sie als Finanzvermittler/-berater der erste Ansprechpartner. Sie unterstützen mit Ihrem Expertenwissen bei der Eröffnung von Depots und Konten und helfen dabei, die geeigneten Produkte und Fonds für die Vermögensanlage zu finden.

Alle weiteren Leistungen rund um die Führung der Depots und Konten übernimmt ebase als Ihr erfahrener B2B Banking Partner.

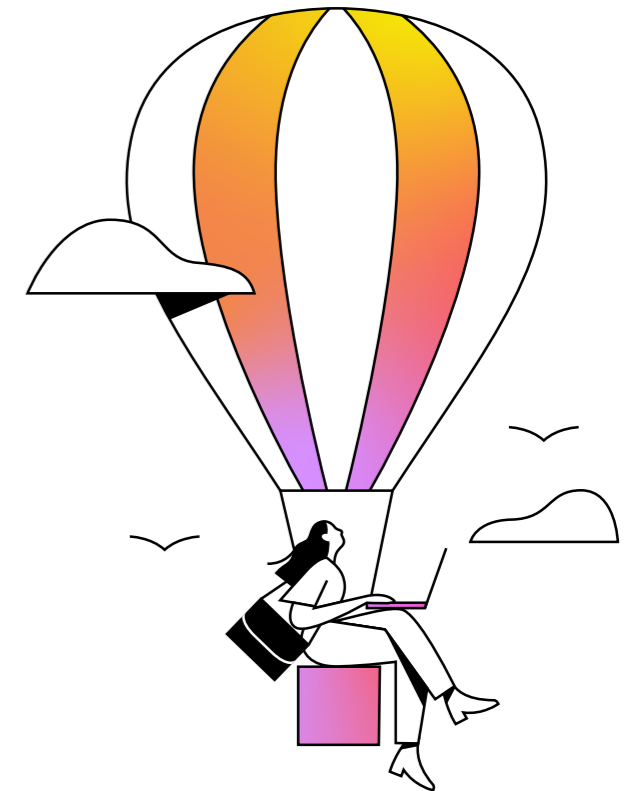
# So unterstützen wir Sie

## Gut beraten

In ebase online Partner (eoP) – siehe auch Seite 22 – finden Sie umfangreiches Material, das Sie bei der Akquise und Beratung von Kunden unterstützt. Mit zahlreichen Tools, wie z. B. Musterportfolio-Erstellung, Fondslisten sowie Sparplan- und Entnahmeplanrechner können Sie individuelle Anlagestrategien erstellen und für Ihre Kunden visualisieren. Mit umfassenden Reporting-Funktionen analysieren Sie die Depotbestände und können durch Transaktionsempfehlungen oder Portfolioanpassungen für die optimale Betreuung Ihrer Kunden sorgen.

## Wissen erweitern

In unseren Webinaren erhalten Sie wertvolle Anregungen und neue Impulse. Produktvorstellungen und Lösungsvorschläge für die Anlage von Privat- und Firmenkundengeldern bekommen Sie beispielsweise in der Webinarreihe „ebase meets ...“. Sichern Sie sich einen Wissensvorsprung mit unseren spannenden Studien, wie z. B. Performance-Radar-Investmentfonds, Fondsbarometer Nachhaltigkeit und Trendnavigator ETF. Erhalten Sie in Interviews wertvolle Einblicke und bleiben Sie mit der Bestenliste der aktuellen Top-Performer auf dem Laufenden.



# So unterstützen wir Sie

## Für Ihre Kommunikation

Nutzen Sie unsere Factsheets, Flyer sowie komplette Vertriebskits für Ihre professionelle Kommunikation.

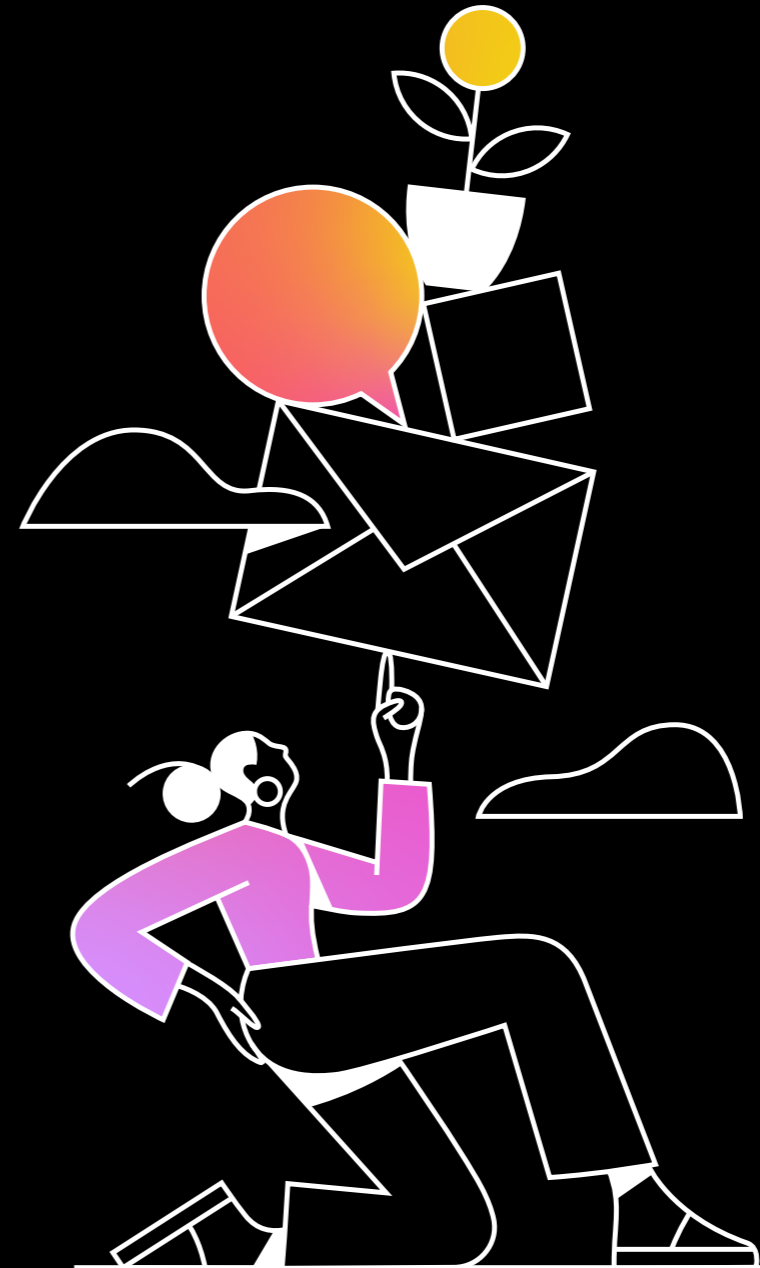
Über den Formularshop in eoP können Sie Marketingmaterial, wie z. B. Broschüren oder Poster für Ihre Geschäftsräume, bestellen.

Zahlreiche Filme und Tutorials können Ihren Kunden dabei helfen, Produkte und Features noch besser zu verstehen. Binden Sie Inhalte von der ebase Webseite in Ihre eigene Online-Kommunikation ein.

HOME DEPOT/KONTO TOOLS/REPORTS FONDS/PRODUKTE **FORMULARE/INFOS** EINSTELLUNGEN

Sie sind hier: Home > Formulare/Infos > Formulare > Werbematerialien

- Anleitungen**
  - Anleitung ebase online Partner (EOP)
  - Anleitung FVBS Schnittstelle
  - Anleitung StarMoney (ab Version 12)
  - Anleitung StarMoney (ältere Versionen)
  - Anleitung WISO Mein Geld
- Flyer/Beleger für Ihren Kunden**
  - Flyer ebase Image
  - Flyer ebase Depot
  - Flyer ebase Wertpapierdepot
  - Flyer ebase Managed Depot
  - Flyer ebase Wertpapierkredit
  - Flyer Nachhaltige Geldanlage
  - Flyer ebase Depot 4kids
  - Gutschwein zum ebase Depot 4kids
  - Flyer Business Depot
  - Flyer "Features für Depots bei ebase"
- Vertriebskit Ausbildungsfinanzierung**
  - Flyer Vermögensaufbau zur Ausbildungsfinanzierung
  - Tisch-Rollup Vermögensaufbau zur Ausbildungsfinanzierung
  - Plakat Vermögensaufbau zur Ausbildungsfinanzierung
  - Whitepaper Ausbildungsfinanzierung
  - Giveaway Handykartenhalter
- Vertriebskit Kombiplan**
  - Kunden-E-Mail-Textvorlage Kombiplan
  - Kundeninterview Kombiplan eMagazin
  - Produktfilm ebase Kombiplan
  - Auftrag Kombiplan
  - Ausfüllhilfe zum Kombiplan
- Vertriebskit Überlaufplan**
  - Kunden-E-Mail-Textvorlage Überlaufplan
  - Kundeninterview Überlaufplan eMagazin
  - Produktfilm ebase Überlaufplan
  - Auftrag Überlaufplan
  - Ausfüllhilfe zum Überlaufplan
- Factsheets**
  - Factsheet für Unternehmen: Arbeitszeit Depot
  - Factsheet für Unternehmen: BAV Depot
  - Factsheet für Unternehmen: GGF-Versorgung
  - Factsheet für Unternehmen: Vermögenswirksame Leistungen
  - Factsheet für Vermittler: Business Depot
  - Factsheet Unternehmen für Vermittler
  - Mappe Business Depot (inkl. Flyer)
- Broschüren**
  - Broschüre Basisinformationen über die Vermögensanlage in Investmentfonds
  - Broschüre Grundlagenwissen Wertpapiere & Investmentfonds
  - Produktinformationsbroschüre ebase Managed Depot
  - ebase Infobroschüre Vermittler
  - Broschüre für Unternehmen: Benefits für Mitarbeiter
- Poster**
  - Poster ebase Depot 4kids
  - Poster Image
- Unternehmensdarstellung**
  - Unternehmensguideline
  - Imageflyer für Vermittler
  - ebase Logo 300dpi (png)
  - ebase Unternehmenspräsentation



## Immer up to date

Folgen Sie uns auf LinkedIn, Xing oder Twitter und erhalten Sie News über das Unternehmen, aktuelle Trends und Entwicklungen, alle Informationen zu neuen Produkten und Features sowie zu wichtigen Terminen und Veranstaltungen.



# Investmentdepot

## Ein Depot – viele Möglichkeiten

Das Investmentdepot ist der perfekte Begleiter für Ihre Kunden – in jeder Lebenslage. Ganz egal, welche finanziellen Ziele sie haben – sei es z. B. die Vorsorge fürs Alter, oder der Vermögensaufbau für den Nachwuchs: Mit dem Depot bei ebase unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, die gesteckten Ziele zu erreichen.

### Im Überblick:

- Große Auswahl aus rund 10.000 Fonds von mehr als 210 Kapitalverwaltungsgesellschaften, davon rund 1.500 ETFs namhafter Anbieter
- Nachhaltigkeitskriterien können bei der Fonds-/ETF-Auswahl berücksichtigt werden
- Unterschiedliche Anlagemöglichkeiten: Einmalanlagen, Spar- und Entnahmepläne, Kombi- und Überlaufpläne und Sparverträge für Vermögenswirksame Leistungen
- Sparpläne ab 10 Euro Sparrate
- Kostengünstige Geldanlage für Kinder und Jugendliche: Kein Depotführungs-/Vertragsentgelt bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres
- Optional: Wertpapierkredit

### Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-ebase](http://www.ebase.com/vu-ebase)

#### Ihre Vorteile:

- Flexibles Produkt für verschiedene finanzielle Ziele
- Vorabprovisionsmodelle nach § 304 KAGB für Sparpläne und VL-Verträge möglich
- Große Auswahl an Fonds und ETFs



**Highlight**  
Geschenkkarte  
„Gutschwein“  
für Kinder

# advanced Depot

## Ein Depot – alle Fondsarten

Diese moderne Lösung bietet anspruchsvollen Anlegern ein sehr breites Fondsspektrum – darunter auch Clean-Share-Fonds und ETFs – und eine einheitliche Preisstruktur für alle Fondsgattungen. Ein einfaches Kostenmodell sorgt für Transparenz. Mit dem Serviceentgeltmodell kommen Sie dem Wunsch Ihrer Kunden nach einer optimalen Betreuung zu fairen Konditionen entgegen. Dabei bleiben Sie flexibel: Sie legen Ihr Serviceentgelt (SEG) individuell und direkt mit Ihren Kunden fest.

### Im Überblick:

- Zugang zu rund 10.000 Fonds, davon rund 1.500 ETFs
- Wachsende Auswahl an Clean-Share-Fonds
- Kein Ausgabeaufschlag
- Einfache Einrichtung von Sparplänen (ab 100 Euro Sparrate) und Entnahmeplänen sowie von dynamischen Limits
- Keine Kosten für online ausgeführte Transaktionen
- Rückerstattung der laufenden Vertriebsprovision (LVP) an Kunden
- Flexibles SEG: Separate Vereinbarung mit Ihren Kunden

### Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-ebaseadvanced](http://www.ebase.com/vu-ebaseadvanced)

#### Ihre Vorteile:

- Erweiterung Ihres Angebotsspektrums
- Ihr persönlicher und individueller Service im Fokus
- Gesicherte, planbare Einnahmen durch Serviceentgelt-Vereinbarung

# Wertpapierdepot

## Flexibel an der Börse investieren

Ihre Kunden möchten nicht nur in Fonds und ETFs investieren, sondern auch in Einzeltitel wie z. B. Aktien? Mit dem Wertpapierdepot bei ebase bieten Sie Ihren Kunden die ideale Ergänzung zum Investmentdepot: einfach und bequem Aktien, Anleihen, ETFs, Optionsscheine und Zertifikate handeln und Wertpapiergeschäfte im außerbörslichen Direkthandel durchführen.

## Im Überblick:

- Verwahrung von Aktien, Anleihen, ETFs, Optionsscheinen, Zertifikaten und weiteren Wertpapiergattungen
- Handeln an mehr als 60 Börsenplätzen weltweit
- Flexible Ordermöglichkeiten: online, telefonisch (Telefon-PIN), schriftlich (Brief und Fax)
- Börsentäglicher Service von 8:00 bis 18:00 Uhr
- Außerbörslicher Direkthandel (Handelszeiten abhängig von Emittenten)
- Einfache Einrichtung von rund 1.100 Aktiensparplänen (ab 25 Euro Sparrate)
- Aktiensparplanfinder: [www.ebase.com/banking/aktiensparplan](http://www.ebase.com/banking/aktiensparplan)
- Limitaufträge
- Optional: Wertpapierkredit
- Eigenes Spezialistenteam für Serviceanfragen durch Kunden

## Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-ebaseWP](http://www.ebase.com/vu-ebaseWP)

### Ihre Vorteile:

- Ideale Ergänzung zum Investmentdepot
- Konsolidierung der Wertpapierbestände Ihrer Kunden
- Depotüberträge von anderen Instituten möglich

# Edelmetalldepot

## Glänzende Aussichten für Ihre Kunden – mit dem Edelmetalldepot bei ebase

Ihre Kunden möchten in Gold anlegen? Mit einem Edelmetalldepot bei ebase bieten Sie ihnen die Möglichkeit, in physisches Gold zu investieren. Zudem sorgen Sie für eine Diversifizierung der Kundenportfolios.

## Im Überblick:

- Bequeme Verwaltung des Goldbestandes im Edelmetalldepot
- Feine Auswahl an Goldmünzen und -barren verschiedener Anbieter
- Stückkauf von Goldmünzen und -barren mit hohem Feingehalt
- Einmalanlage direkt bei Depotöffnung möglich
- Sichere Verwahrung der Goldmünzen und -barren im Hochsicherheitstresor beim ebase Handelspartner pro aurum in Deutschland
- Physische Auslieferung auf Wunsch möglich
- Veräußerungsgewinne sind ab einem Jahr Haltedauer für Privatvermögen steuerfrei

## Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-edelmetall](http://www.ebase.com/vu-edelmetall)

### Ihre Vorteile:

- Erweiterung Ihres Angebotsspektrums
- Möglichkeit zur Diversifikation Ihrer Kundenportfolios
- Konsolidierung des Vermögens Ihrer Kunden wird ermöglicht

# fintego Managed Depot

## Vermögensverwaltung für Ihre Kunden – geringer Aufwand für Sie

Bieten Sie Ihren Kunden mit dem bewährten fintego Managed Depot eine digitale Vermögensverwaltung – auf Wunsch auch mit nachhaltigen ETF-Portfolios. Einfach die passende Strategie auswählen, die Experten von fintego übernehmen den Rest – und Sie gewinnen wertvolle Zeit für Ihr Kerngeschäft.

### Im Überblick:

- Standardisierte, fondsgebundene Vermögensverwaltung basierend auf ETF-Portfolios
- fintego: 5 klassische ETF-Portfolios zur Auswahl
- fintego green+: 5 nachhaltige ETF-Portfolios, die nach ESG-Kriterien investieren
- Attraktives Preismodell mit kleinen Einstiegssummen und günstigem Anlageverwaltungsentgelt
- Vierteljährlicher Kunden-Report, tägliche Verlustschwellenüberwachung, automatisches Rebalancing
- Weitere Lösungen für die Anlage von Betriebsvermögen (fintego Managed Depot für Firmenkunden), für die bAV (fintego Managed bAV Depot) sowie das Arbeitszeit Depot (fintego Managed AZD)
- Mindestanlagesummen: Erstanlage ab 2.500 Euro/Sparpläne ab 50 Euro/Entnahmepläne ab 125 Euro (ab 5.000 Euro Depotbestand)
- Online-Depoteröffnung für Ihre Privatkunden aus Ihrem eoP-Zugang möglich
- Vierteljährlicher fintego E-Mail-Newsletter mit News, Insights und Marktkommentaren

### Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-fintego-MD](http://www.ebase.com/vu-fintego-MD)

### Ihre Vorteile:

- Vermögensverwaltung mit geringem administrativen Aufwand anbieten – mehr Zeit für Ihre Kunden
- Innovatives Robo-Advisor-Produkt auf ETF-Basis
- Bewährt: bereits seit 2014 auf dem Markt



Preise und Auszeichnungen garantieren keinen Erfolg.

# Konto flex

## Gehört einfach dazu

Standardmäßig bei allen Depotvarianten dabei: Das kostenlose Konto flex. Es dient als Konto zur Abrechnung von Käufen und Verkäufen sowie als Zwischenstation für die Verrechnung von Aufträgen.

### Im Überblick:

- Verrechnungskonto zur Abwicklung von Aufträgen aus dem Depot- und Einlagengeschäft sowie sonstigen Entgelten
- Sichere Freigabe von Depot- und Kontotransaktionen auf Drittbankverbindungen via Sicherheitsfaktoren
- Optionale Nutzung eines Dispositionskredits für das Konto flex

### Ihre Vorteile:

- Kostenloses Konto
- Guthaben aus Fondsverkäufen verbleiben automatisch im Blickfeld des Vermittlers
- Partnerspezifische Kontovariante möglich

# Lösungen für Unternehmen

## Profitieren Sie von unseren umfangreichen Leistungen für Firmenkunden

Gemeinsam erfolgreich: Lernen Sie auf den folgenden Seiten unsere Angebote zur Anlage von Betriebsvermögen und betriebliche Versorgungslösungen kennen.



## Wussten Sie schon?

Betriebsvermögen kann auch im fintego Managed Depot angelegt werden.

# Business Depot

## Betriebsvermögen gewinnbringend anlegen

Unternehmen sind stetig auf der Suche nach einer Möglichkeit, ihr Betriebsvermögen rentabel zu investieren. Eine Anlage in Investmentfonds stellt eine gute Alternative dar, da sie in der Regel höhere Renditechancen als herkömmliche Sparformen bietet. Unternehmen gehören auch zu Ihren Kunden? Dann bieten Sie ihnen mit einem Business Depot bei ebase ein Produkt, das speziell auf die Bedürfnisse von Firmen ausgerichtet ist und gleichzeitig eine große Diversifikation und Streuung des Betriebsvermögens erlaubt – und das bei voller Transparenz.

## Im Überblick:

- Große Auswahl aus rund 10.000 Fonds und ETFs
- Verwahrung von bis zu 99 Depotpositionen in einem Depot mit transparentem Festpreismodell
- Umfangreiches Reporting, speziell auf die Anlage von Betriebsvermögen ausgerichtet (z. B. Bilanzwertaufstellung, Ertragnisaufstellung u. v. m.)
- Komfortabler Online-Zugang für die Depotverwaltung und Online-Banking mit firmenkundenspezifischen Features
- Abbildung von gemeinschaftlicher Verfügungsberechtigung im 4- oder 6-Augen-Prinzip
- Einfache Einrichtung von Spar- und Entnahmeplänen
- Business Konto als Verrechnungskonto zum Depot inklusive
- Datenlieferung über automatisierte Schnittstellen (optional)

## Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-ebase-business](http://www.ebase.com/vu-ebase-business)

## Ihre Vorteile:

- Erfahrenes Expertenteam für die Einrichtung der Depots und die laufende Betreuung
- Spezielles Angebot für die Zielgruppe Unternehmer und Unternehmen
- Alternative zu den renditeschwachen Anlagen z. B. in Tages- oder Termingeldern



# bAV Depot

## Kostengünstige flexible Lösungen für die betriebliche Altersversorgung (bAV)

Für Ihre Unternehmenskunden suchen Sie nach einer kostengünstigen Anlage bzw. Rückdeckung von Pensionszusagen – bei minimalem Verwaltungsaufwand für Sie? Ganz gleich, ob reine Entgeltumwandlung oder moderne arbeitgeberfinanzierte Systeme, ob Einrichten neuer oder Ausfinanzierung bestehender Pensionszusagen: Bieten Sie Firmen eine Lösung, die sich flexibel auf deren Bedürfnisse abstimmen lässt. Anlageentscheidungen treffen Sie selbst oder mit Hilfe eines Experten. Mit Lebenszyklusmodellen kann die Kapitalanlage regelmäßig und automatisch an die Altersstruktur der Mitarbeiter angepasst werden.

### Im Überblick:

- Kostengünstige Fondsrückdeckung von Pensionszusagen mit weitestgehend automatisierten Prozessen
- Hohe Flexibilität der Modellgestaltung (z. B. Abbildung verschiedener Finanzierungsarten, Verfallbarkeitsfristen etc.)
- Auf Wunsch Verpfändungsvereinbarung oder Einbindung einer Treuhandlösung möglich
- Auswahl aus rund 10.000 Fonds und ETFs
- Vorsorge für Gesellschafter-Geschäftsführer
- Kontensegmentierung auf Arbeitnehmerebene
- Umfangreiches unternehmensspezifisches Bilanz- und Steuerreporting – völlig kostenfrei
- Modulare Schnittstellenintegration in die Systeme der Unternehmen (z. B. Personalsystem)
- Administration der Mitarbeiteransprüche sowie Depotführung
- Bequeme Online-Depotsicht für Arbeitgeber, auf Wunsch auch für Arbeitnehmer
- Fachabteilung bei ebase für die laufende Betreuung

### Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-ebasebAV](http://www.ebase.com/vu-ebasebAV)

#### Ihre Vorteile:

- Flexible bAV Lösungen für jeden Kundenbedarf
- ebase Fachabteilung entlastet Sie bei administrativen Tätigkeiten
- Expertennetzwerk für ganzheitliche Lösungen

# Arbeitszeit Depot

## Flexible Lösungen für die Umsetzung von Arbeitszeitkonten (AZD)

Immer mehr Unternehmen möchten ihren Mitarbeitern betriebliche Versorgungslösungen zur flexiblen Gestaltung der Lebensarbeitszeit (z. B. Freistellungsvereinbarungen, Vorruhestandsvereinbarungen, Altersteilzeit) anbieten und benötigen hierfür Produkte, die Beratung, Administration, Kapitalanlage und Insolvenzschutz umfassen. Das Arbeitszeit Depot ist eine flexible Lösung für Ihre Unternehmenskunden, die sich ganz an deren Bedürfnisse anpassen lässt.

### Im Überblick:

- Zeitwertkonten mit Fondsrückdeckung zur Flexibilisierung der Lebensarbeitszeit
- fintego Managed Arbeitszeit Depot: „Komplettlösung“ mit 11 Anlagestrategien im Rahmen einer standardisierten fondsgebundenen Vermögensverwaltung auf ETF-Basis. Darunter ein Portfolio speziell für die Anlage von Zeitwertkonten i.S.d. SGB IV.
- Kontensegmentierung auf Arbeitnehmerebene
- Verpfändungsvereinbarung zu Insolvenzschutz zwecken möglich
- Umfangreiches unternehmensspezifisches Bilanz- und Steuerreporting – völlig kostenfrei. Optional: Übernahme der SV-Luft-Aufzeichnung und Störfallabrechnung
- Bequeme Online-Depotsicht für Arbeitgeber und auf Wunsch für Arbeitnehmer
- Modulare Schnittstellenintegration in die Systeme der Unternehmen (z. B. Personalsystem)
- Individuell anpassbar an die Branche und Unternehmensgröße
- Treuhandmodelle (CTA – Contractual Trust Arrangements) integrierbar
- Alternativ: Collect Depot als Sammeldepot-Lösung

### Vertragsunterlagen:

[www.ebase.com/vu-ebaseAZD](http://www.ebase.com/vu-ebaseAZD) und [www.ebase.com/vu-ebaseCollect](http://www.ebase.com/vu-ebaseCollect)

#### Ihre Vorteile:

- Neue Kundengruppen mit langfristigen Beziehungen erschließen
- Zusätzliche Erträge erzielen
- Wettbewerbsdifferenzierung

# Sparplan und Entnahmeplan

## Schritt für Schritt Vermögen aufbauen - mit den Sparplänen in einem Depot bei ebase

Mit den vielfältigen Sparplänen von ebase bieten Sie Ihren Kunden komfortable Lösungen für das Erreichen ihrer persönlichen finanziellen Ziele. Profitieren Sie von der großen Auswahl an Fonds, ETFs und Aktien und ermöglichen Sie Ihren Kunden den einfachen und flexiblen Vermögensaufbau.

### Im Überblick:

#### Fondssparplan im Investmentdepot bei ebase

- Auswahl aus mehr als 8.000 sparplanfähigen Fonds/ETFs
- Ab 10 Euro Sparrate
- 0 Euro Depotführungsgebühr für Minderjährige
- Flexibel: Höhe und Intervall der Sparraten (monatlich, viertel-, halb- und jährlich)

#### VL-Sparen im Investmentdepot von ebase

- Auswahl aus mehr als 1.500 VL-fähigen Fonds
- Als günstiges Einzeldepot oder als zusätzliche Position innerhalb eines bestehenden Investmentdepots
- Günstiges VL-Vertragsentgelt

#### Aktiensparplan im Wertpapierdepot von ebase

- Auswahl aus rund 1.100 sparplanfähigen Aktien
- Ab 25 Euro Sparrate
- Flexibel: Höhe und Intervall der Sparraten (monatlich, viertel-, halb- und jährlich)

## Vorhandenes Kapital investieren und regelmäßige Auszahlungen erhalten

Ihre Kunden möchten einen größeren Geldbetrag anlegen und gleichzeitig ein Zusatzeinkommen generieren? Mit einem Entnahmeplan können Ihre Kunden vorhandenes Vermögen rentabel anlegen und sich in regelmäßigen Abständen Geldbeträge auszahlen lassen.

### Im Überblick:

- Anlage für die Vermögensentnahme, z. B. von Erspartem oder Mitteln aus fälligen Lebensversicherungen oder einer Erbschaft
- Sicherung von regelmäßigen Zusatzzahlungen
- Flexible Gestaltungsmöglichkeit der Auszahlungsraten
- Auszahlung mit Kapitalerhalt oder vollständiger Entnahme möglich
- Jederzeit Zugriff auf das gesamte Vermögen
- Einrichtung sowohl im Investmentdepot als auch im fintego Managed Depot möglich

### Ihre Vorteile:

- Gewinnen von neuen Zielgruppen
- Türöffner bei Neukunden und gute Cross-Selling-Möglichkeiten
- Langfristige Kundenbindung
- Vorabprovisionsmodelle nach §304 KAGB für Sparpläne und VL-Verträge möglich

# Kombiplan und Überlaufplan

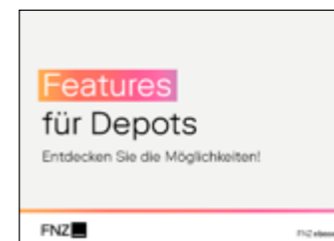
## Einmalanlagen streuen und dadurch Risiken reduzieren

Ihr Kunde hat einen größeren Geldbetrag zur Verfügung und möchte diesen in Fonds anlegen, ist sich aber unsicher, wann dafür der richtige Zeitpunkt ist? Mit dem Kombiplan können Sie ihm diese Unsicherheit nehmen. Statt den kompletten Geldbetrag auf einmal zu investieren, wird der Betrag in regelmäßigen Raten investiert und somit das Risiko reduziert, einen ungünstigen Einstiegszeitpunkt zu wählen.

### Im Überblick:

- Ab 500 Euro Einmalanlage
- Einmalanlage in einen Quellfonds zu Beginn
- Anhand regelmäßiger Sparraten Umschichtungen aus Quellfonds in bis zu zehn Zielfonds (bis zur vollständigen Investition der Einmalanlage)
- Nutzung des Cost-Average-Effekts und somit Reduktion des Timing-Risikos
- Automatischer Portfolioaufbau, ohne ständig aktiv umzuschichten

Mehr Details zu unseren Features finden Sie in diesem Flyer.



## Liquiditätsreserven bilden und weitere Sparziele verfolgen

In den sich stetig verändernden Zeiten haben Ihre Kunden verschiedene finanzielle Ziele. Auf der einen Seite möchten sie Geld für mittel- und langfristige Ziele ansparen. Gleichzeitig sollen finanzielle Reserven für kurzfristige, unvorhergesehene Notfälle vorhanden sein. Bisher war dies nur mit mehreren Anlageprodukten möglich. Mit einem Überlaufplan im Investmentdepot bei ebase bieten Sie Ihren Kunden die Chance, beide Bedarfe abzudecken.

### Im Überblick:

- Ab 10 Euro Sparrate oder 500 Euro Einmalanlage
- Regelmäßige Sparraten/Einmalanlage fließen zu Beginn in einen schwankungsarmen Quellfonds, bis ein festgelegter Betrag (Überlaufgrenze) erreicht ist
- Automatische Umschichtung darüber hinausgehender Beträge in bis zu zehn Zielfonds
- Verschiedene Anlageziele mit einem Produkt verfolgen (z. B. Liquiditätsreserven bilden und/oder mittel-/langfristige Sparziele)

### Ihre Vorteile:

- Guter Cross-Selling Ansatz
- Automatischer Portfolioaufbau verringert Ihren Aufwand
- Kombi- und Überlaufplan tragen zur langfristigen Kundenbindung bei
- Vertriebskit für Ihre Werbung

# Limit-Order

## Mehr Sicherheit für das Depot Ihrer Kunden

Ihre Kunden möchten sich vor hohen Kursverlusten im Depot schützen, gleichzeitig aber Gewinne laufen lassen? Mit dem Einstellen von Limits im Depot bei ebase können Sie gerade Ihren sicherheitsorientierten Kunden die Angst vor Kursverlusten nehmen. Nach dem Einstellen der Limits lösen diese automatisch Käufe oder Verkäufe aus und Sie müssen für Ihre Kunden nicht ständig die Märkte beobachten.

### Die folgenden Limitarten können in einem Investmentdepot bei ebase eingerichtet werden:

- Dynamisches Stop-Loss-Limit
- Dynamisches Stop-Buy-Limit
- Stop-Loss-Limit
- Stop-Buy-Limit

### Im Überblick:

- Keine ständige Überwachung der Kurse notwendig
- Limits bleiben bis zur Ausführung bestehen
- Transaktion bzw. Benachrichtigung Ihres Kunden wird nach „Reißen“ des gesetzten Limits automatisch ausgelöst
- Bei dynamischen Limits werden die vorgegebenen Kauf-/Verkaufswerte mit der Kursentwicklung mitgezogen
- Info-Limits: Bei Erreichen des jeweiligen Kurswertes wird statt einer Transaktion der Versand einer E-Mail ausgelöst

### Ihre Vorteile:

- Kein Beobachten und Eingreifen Ihrerseits nötig
- Mehr Zeit und Konzentration auf Ihr Kerngeschäft
- Argument für Sicherheitsorientierte

# Wertpapierkredit

## Finanziellen Spielraum erweitern – flexibel und günstig

Ihre Kunden benötigen kurzfristig finanziellen Spielraum, möchten aber dafür keine Wertpapiere veräußern? Mit einem Wertpapierkredit haben Sie eine schnelle und unbürokratische Lösung parat: Statt ihre Wertpapiere zu verkaufen, beleihen Ihre Kunden einfach die Wertpapiere in ihrem Depot und nutzen diese als Sicherheit.

### Im Überblick:

- Spontan Wünsche erfüllen oder Liquiditätsengpässe überbrücken, ohne Wertpapiere veräußern zu müssen
- Günstiger variabler Sollzins<sup>1</sup>
- Ab einem Kreditrahmen von 2.500 Euro abschließbar<sup>2</sup>
- Flexibel: Jederzeit frei über die Inanspruchnahme des eingerichteten Kreditrahmens (Nettodarlehensbetrag) entscheiden
- Keine feste Laufzeit, Rückzahlungszeitpunkt frei wählbar
- Zinsen fallen nur für den in Anspruch genommenen Kreditbetrag an
- Beantragung über den persönlichen Online-Zugang bei ebase
- Bereitstellung über das kostenlose Wertpapierkreditkonto
- Jederzeit kostenfrei kündbar
- Keine sonstigen Kosten

### Ihre Vorteile:

- Einfache kundenfreundliche Lösung für mehr finanziellen Spielraum
- Anteile verbleiben im Kundendepot
- Kundenbindung

<sup>1</sup> Der Sollzinssatz nimmt Bezug auf den EZB-Leitzins und ist jederzeit unter [www.ebase.com](http://www.ebase.com) abrufbar.

<sup>2</sup> ebase berechnet den persönlichen, maximal möglichen Kreditrahmen aus dem Beleihungswert des Sicherheitenwertes abzüglich Risikoabschlag. Das Regelwerk zur Beleihungswertermittlung ist in den Bedingungen für den Wertpapierkredit zu finden.

# ebase online Partner

ebase online Partner (eoP) ist Ihr digitaler Assistent und bietet eine Reihe von Tools und Features, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit als Vermittler unterstützen, damit Sie sich bestmöglich auf die Beratung und Betreuung Ihrer Kunden konzentrieren können. Alle Funktionen in eoP können Sie auch über die ebaseBanking App für Smartphone oder Tablet nutzen. Gewinnen Sie hier einen ersten Einblick in die vielseitigen Möglichkeiten, die Ihnen der eoP-Zugang bietet.

The screenshot shows the ebase online Partner (eoP) dashboard. The main section is titled 'Depot- und Kontoübersicht'. It displays a summary of investment depots with a total value of 17.430.782,00 €. Below this, there are three columns of data: 'Veränderung seit Monatsanfang' (+0,00 € (0,00 %)), 'Veränderung seit Jahresanfang' (+0,00 € (0,00 %)), and 'Mittelzufluss / -abfluss seit Jahresanfang' (949,57 € and -1.200,00 €). A 'Alle Investmentdepots' button is visible at the bottom right of the main content area. At the bottom of the page, there is a section for 'Managed Depots (1)' with a total value of 17.771,00 €.

## Startseite (Home):

- Überblick über die von Ihnen vermittelten Depots und Konten
- Vertriebs- und Kundenmitteilungen
- Auf einen Blick: Neue Depots, Top Depots und Fonds im Bestand, letzte Transaktionen

## Depot/Konto:

- Detaillierter Überblick über alle Depot- und Kontoinformationen Ihrer Kunden
- Online-Postkorb Ihrer Kunden und darin enthaltene Schreiben einsehen
- Vorbereitung von Transaktionen (Kauf, Verkauf, Umschichtung)
- Depoteinzug des Kunden bei anderen Banken beauftragen

## Tools/Reports:

- Umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten zu Ihren Kunden, Depots, u. v. m. liefern neue Vertriebsansätze
- Beratungstools wie Depotstrukturanalysen, Musterdepots, Fondslisten und Transaktionsempfehlungen
- Online-Eröffnung von Depots möglich – direkt beim Kunden oder im Rahmen eines virtuellen Beratungsgesprächs
- Fondstools für die Erstellung von Fondslisten und Fondsvergleichen
- Fondssuche mit detaillierten Factsheets und Verkaufsprospekten
- Informationen zu weiteren ebase Produkten, die Sie als Vermittler vertreiben können

## Formulare/Infos:

- Formularshop für den direkten Download von Formularen rund um die ebase Produkte
- Werbematerial wie Factsheets, Flyer, Vertriebskits u. v. m. downloaden oder über den Bestellshop anfordern
- Aktuelle ebase News und Fondsinformationen abrufen
- Infothek mit aktuellen Filmen und Tutorials rund um die Produkte bei ebase

## Einstellungen:

- Einsicht in Ihren Vermittler-Postkorb
- Anpassung Ihres eoP-Zugangs und Ihrer Vermittlerdaten möglich
- Online-Zugang Ihrer Kunden konfigurieren
- Anbindung von eoP an Ihre externe Finanzplanungssoftware

## eoP Tutorialreihe

Werfen Sie mit unseren Tutorials auf Youtube einen ersten Blick in das Portal. > **Jetzt ansehen**



# ebaseBanking App

## **ebaseBanking App: Jederzeit und auch unterwegs für den Kunden da sein**

Kennen Sie das? Sie sind nicht im Büro und der Kunde ruft mit einer dringenden Frage an, Sie aber haben Ihren Laptop gerade nicht griffbereit? Mit der ebaseBanking App kein Problem. Loggen Sie sich einfach mit Smartphone oder Tablet in Ihr ebase online Portal ein. So sind Sie immer auf dem aktuellen Stand – jederzeit und überall.

### **Im Überblick:**

- Mehrere Zugänge einrichten und verwalten
- Einrichtungs-Assistent unterstützt beim Hinzufügen weiterer Zugänge
- App kann per Biometrie und/oder Passwort gesichert werden
- Kostenlos im App Store und bei Google Play
- Funktionen und Services des Online-Bankings können von Vermittlern auch per App genutzt werden

ebaseBanking App -  
jetzt downloaden:



# Depoteinzug/-übertrag

Sie sind neu bei ebase und möchten Ihre Kundendepots übertragen? Oder Sie arbeiten schon länger mit ebase zusammen und möchten noch Bestände, z. B. bei anderen Lagerstellen umschlüsseln? ebase unterstützt Sie dabei gerne. Mit einem Depoteinzug lassen sich beispielsweise Fondsanteile Ihres Kunden bei anderen Banken zu ebase übertragen.

### **Im Überblick:**

- Übertrag von Kundenbeständen bei anderen Plattformen, Banken oder Lagerstellen zu ebase
- Kann nach oder direkt bei Eröffnung eines Depots bei ebase per Depoteinzugsformular oder mittels Online-Prozess erfolgen
- Bei Lagerstellen in Deutschland inklusive Lieferung der steuerlichen Daten per Taxbox-Verfahren

### **Option beim gleichzeitigen Übertrag mehrerer Kundendepots: Migration light**

- Für die Eröffnung und den Übertrag der Kundendepots füllt der Vermittler ein Excel-Sheet aus und sendet dieses an ebase
- ebase versendet personalisierte Depoteröffnungsanträge, Depoteinzugsformulare und weitere Formulare (z. B. Freistellungsauftrag) an den Vermittler
- Nach Einholung der Kundenunterschriften und Rücksendung der Formulare an ebase werden alle Depots eröffnet und die Bestände übertragen
- Voraussetzung: Vermittlerzentrale hat entsprechenden Vertrag mit ebase geschlossen

### **Ihre Vorteile:**

- Mehr Zeit fürs Kerngeschäft
- Einfacher Depotübertrags-Prozess
- Migration light: Vordefinierte Templates (Excel-Sheets)

# Auszahlung LVP

Als Vermittler erhalten Sie bei ebase selbstverständlich auch die laufende Vertriebsprovision (LVP). Diese können Sie einbehalten oder auf Wunsch an Ihre Kunden weitergeben.

## Im Überblick:

- Möglichkeit für Honorarberater, Vermögensverwalter und IFAs (Makler), die laufende Vertriebsprovision an die Anleger auszuzahlen
- Dem Kunden wird der vollständige Provisionsanteil der Vermittlerzentrale und des Vermittlers erstattet (kein Splitting möglich)
- Die Gutschrift erfolgt standardmäßig in Form von Wiederanlage in den jeweiligen Fonds - alternativ ist auf Wunsch des Kunden eine Erstattung auf das Konto flex bzw. die externe Bankverbindung möglich
- Kombinierbar mit der Serviceentgeltvereinbarung
- Für alle provisionsbasierten Produkte der ebase möglich
- Der Provisions-Auszahlungsmodus der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) ist ausschlaggebend für den Zahlungsfluss an den Kunden
- Erstattungen unterliegen beim Endkunden der Kapitalertragsteuer (wird durch ebase berücksichtigt)

## Ihre Vorteile:

- Kostentransparenz für den Endkunden
- Kundenindividuell einsetzbar: Sie entscheiden mit welchem Kunden Sie dies vereinbaren möchten
- Gewinnen neuer Kundengruppen

# Serviceentgelt/Provisionen

Als Vermittler geben Sie immer „alles“ für Ihren Kunden, um ihm die bestmögliche Beratung bieten zu können. Mit dem Serviceentgelt (SEG) können Sie sich für diese Arbeit entsprechend entlohnen lassen und auf diese Weise ein alternatives Ertragsmodell aufbauen. Einzug des SEG erfolgt im Namen und Auftrag des Vermittlers durch ebase beim Kunden und wird mit der Provisionszahlung an Sie weitergeleitet.

## Im Überblick:

- Sie vereinbaren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung mit Ihrem Kunden ein SEG
- Höhe des SEG ist vermittler- und kundenindividuell frei wählbar (marktüblich sind: 0,5 % - 1,5 % p. a. des Depotvolumens bei Verzicht auf die Vertriebsprovision)
- Voraussetzung: Vermittlerzentrale hat entsprechenden Vertrag mit ebase geschlossen

## Formulare:

[www.ebase.com/downloads](http://www.ebase.com/downloads) - im Bereich „Formulare für Vermittler“

## Ihre Vorteile:

- Alternatives Ertragsmodell aufbauen
- Gesicherte und planbare Einnahmen, unabhängig von Fonds/ETF-Auswahl der Kunden
- Einzug des SEG durch ebase und Weiterleitung an Sie mit der Provisionszahlung

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: [www.ebase.com](http://www.ebase.com)

Beraterhotline: +49 89 45460 - 185  
E-Mail: [partnerservice@ebase.com](mailto:partnerservice@ebase.com)

## Risikohinweis

Eine Investition in Fonds/ETFs unterliegt bestimmten Risiken. Als mögliche Risiken kommen Kursschwankungs- und Kursverlustrisiken, Bonitäts- und Emittentenrisiken, Wechselkurs- oder Zinsänderungsrisiken in Betracht. Diese Risiken können einzeln und kumuliert auftreten.

### Disclaimer

Die vorliegende Unterlage beruht auf rechtlich unverbindlichen Erwägungen der European Bank for Financial Services GmbH (ebase®). Sämtliche Angaben dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken und stellen weder eine individuelle Anlageempfehlung/Anlageberatung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die in der Unterlage enthaltenen Informationen ersetzen keine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung noch berücksichtigen sie steuerliche Aspekte. Eine Anlageentscheidung bzgl. eines Investmentfonds/ETFs oder anderen Wertpapieren bzw. Finanzinstrumenten sollte nur auf Grundlage der jeweiligen Produktinformations- und/oder Verkaufsunterlagen, die insbesondere auch Informationen zu den Chancen und Risiken der Vermögensanlage enthalten, getroffen werden. Die ausführlichen Verkaufsprospekte, welche u. a. auch die vollständigen Anlagebedingungen enthalten, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIIDs bzw. ggf. Basisinformationsblatt (BIB)/Packaged Retail and Insurance-based Investment Products (PRIIPs)), die aktuellen Jahres- und Halbjahresberichte sowie auch Produktinformationsunterlagen sind unter [www.ebase.com](http://www.ebase.com) abrufbar bzw. können bei ebase angefordert werden. Diese Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Die ganze oder teilweise Vervielfältigung, Bearbeitung und Weitergabe an Dritte darf nur nach Rücksprache und mit Zustimmung von ebase erfolgen.

MU 3982.13 07/22