


Besser beraten.

# Modellportfolio-Tool: So geht Zukunft – für Sie und Ihre Kunden!



Ein Leitfaden



**Stellen Sie sich eine Zukunft vor,  
in der Sie hunderte Depots ohne  
großen Zeitaufwand kontinuierlich  
betreuen, Transparenz und  
Kostenkontrolle für Ihre Kunden  
ermöglichen und auch ohne  
Provisionen ein sicheres Ein-  
kommen haben – und lassen  
Sie diese Zukunft schon heute  
Wirklichkeit werden. Mit dem  
FFB Modellportfolio-Tool.**

„Das FFB Modellportfolio-Tool ist Kernstück  
für ein zukunftsicheres Geschäftsmodell.  
Einzigartig: Es ermöglicht nicht nur Vermögens-  
verwalten, sondern auch Fondsanlagen-  
vermittlern die kontinuierliche, effiziente  
Betreuung einer Vielzahl von Kundendepots  
mit breit diversifizierten Portfolios.“

**Peter Nonner**  
Geschäftsführer der FFB



# Vorteile des FFB Modellportfolio- Tools für Sie

## Sie sparen Zeit, Tag für Tag

Zeit, die Sie für wichtige Gespräche mit Ihren Kunden einsetzen können, statt für zeittressende administrative Arbeit. Depots Ihrer Kunden kontinuierlich betreuen und gegebenenfalls anpassen, um die Qualität sicherzustellen: Mit einem Klick im Modellportfolio-Tool werden Veränderungen in hunderten Depots umgesetzt.



## Sie beenden den Papierkrieg

Aus dem FFB Modellportfolio-Tool werden automatisch die Ordervorschläge erstellt, die aus Ihrer Allokationsentscheidung oder Fondsauswahl im Modellportfolio für die konkrete Situation im Depot jedes einzelnen Kunden folgen. Ihr Kunde erhält sie direkt zur Freigabe - bevorzugt online. Unterlagen wie KIIDs oder Ex-ante-Kosten etc. werden automatisch beigefügt und jeder Vorgang wird archiviert.



## Sie bieten Rebalancing, und das ohne Aufwand

Einmal vertraglich mit dem Kunden vereinbart, kann das Rebalancing turnusmäßig auch für Kunden von 34f-Beratern automatisiert durchgeführt werden. Ein wichtiger Beitrag, um das Risikoprofil eines Kundenportfolios auf Dauer zu wahren.



## Sie schaffen eigene Produkte, abgestimmt auf den Kundenbedarf

Auch in Ihrem Kundenbestand gibt es bestimmte Zielgruppen und Anlageschwerpunkte. Kreieren Sie hierfür Ihre eigenen Produkte – sprich Portfolios – mit bestimmten Eigenschaften, die sich aus den Bedarfslagen der Kundengruppen herleiten und die einen von Ihnen gewählten Namen tragen. Entwickeln Sie eigene Modellportfolios, z. B. für Kinder, langfristig orientierte Vorsorger, klimabewusste Anleger oder Rentner, die regelmäßig Einnahmen benötigen. Oder orientieren Sie sich einfach an bestimmten Risiko-Rendite-Profilen.



## Sie stärken Ihre Positionierung und binden Kunden langfristig

Durch die bedarfsorientierten Produkte schaffen Sie Lösungen für Ihre Kunden, die sie so nur bei Ihnen erhalten. Das stärkt Ihre Position als Lösungspartner und die emotionale Bindung an Sie.

## Sie machen Ihren Beratungsprozess einfacher und sicherer

Beraten wird systematisch einfacher: Sie müssen nur noch sicherstellen, dass das Modellportfolio, das Sie einem Kunden anbieten, für ihn geeignet ist. Da Ihnen die Risiken der jeweiligen Modellportfolios bekannt sind, ist eine einfache Zuordnung zum erhobenen Risikoprofil des Kunden der Schlüssel zur Minimierung von Beratungsrisiken. Und das auf systematischem Weg.



## Sie können Kunden online gewinnen, auf Wunsch mit eigenem „Robo“

Weil der Beratungsprozess klar beschreibbar ist, können Sie Ihre Produkte auch komplett online anbieten. In Zusammenarbeit mit Ihren Pools lassen sich eigene „Robos“ in Ihren Webauftritt integrieren. Die FFB ermöglicht dank Identifikation per Videochat ein durchgängiges Online-Erlebnis für Ihre Kunden.



## Sie erstellen Reportings nach Wunsch, auch automatisiert

Mit dem FFB Modellportfolio-Tool können Sie Reportings in Vermögensverwaltungsqualität generieren – ad hoc oder regelmäßig – und so konfigurieren, wie Sie es für Ihre Kunden benötigen. Zur Auswahl steht auch ein voll automatisierter Versand an Ihre Kunden.



## Sie gestalten Ihre Ertragsströme flexibel und zukunftssicher

Alle Vergütungsmöglichkeiten können flexibel eingesetzt und abgerechnet werden: Provisionen, Honorare, Serviceentgelte. Sie schaffen so auch die Voraussetzungen für eine Beratung ohne durch Bestandsprovisionen ausgelöste etwaige Interessenskonflikte – und und können Ihren Kunden Flatrate-Angebote unterbreiten.



# Vorteile des FFB Modellportfolio-Tools für Ihre Kunden

## Nachvollziehbare Lösungsangebote für deren Bedürf- nisse

Denn Ihre Modellportfolios sind auf die  
Bedarfsstruktur von Kunden zugeschnitten.



## Verbesserte Risikokontrolle

Regelmäßiges Rebalancing hält die Portfolios  
Ihrer Kunden in der Spur, da die Allokation so  
angepasst bzw. readjustiert wird, dass sie bei  
unterschiedlicher Entwicklung der allokierten  
Anlageklassen wieder dem vereinbarten Risiko-  
profil entspricht.



## „Intelligente Sparpläne“

Denn ein Sparplan investiert nicht in einzelne Fonds, sondern direkt in die Portfoliostruktur. Auf Wunsch kann er sogar Abweichungen des tatsächlichen Kundenportfolios zur Zielstruktur ausgleichen. Auf diese Weise wird nicht nur automatisch jeweils antizyklisch nachgekauft und der Cost-Average-Effekt genutzt, sondern jede Sparrate wirkt auch wie ein „Soft Rebalancing“ – und trägt zum Erhalt des vereinbarten Rendite-Risiko-Profiles bei.

## Volle Transparenz über den Depotbestand

Denn Sie können jederzeit Reportings zur Verfügung stellen.



## Kosten- transparenz und -kontrolle

Die Kostenstruktur wird für Kunden nachvollziehbar leistungsgerecht. Flatrate-Modelle mit nur einem pauschalen Kostenblock für den Kunden sind durch das FFB Modellportfolio-Tool überhaupt erst darstellbar.





---

# Leitfaden für die Einrichtung – in drei Schritten zum Erfolg

**Im Folgenden erläutern wir  
Ihnen, welche Dinge Sie vor  
der Einrichtung eines Modell-  
portfolios bedenken und  
entscheiden müssen.**

# 1. Schritt:

## Grundlagen definieren

Bei der Planung, welche Modellportfolios mit dem FFB Modellportfolio-Tool Ihre Arbeit am effektivsten erleichtern, helfen einfache Fragen, die Sie schnell für sich beantworten können. Das sind die relevantesten Überlegungen:

### Welche Kundensegmente sollen berücksichtigt werden?

Denken Sie daran, wen Sie heute als Kunden haben und welche Kunden Sie künftig vielleicht noch zusätzlich erreichen wollen. Fassen Sie Gruppen mit ähnlichen Bedarfsprofilen zu einem Segment zusammen: z. B. Kinder, Rentner, klimabewusste Kunden.

---

---

---

### Welche Strategie soll für das jeweilige Segment verfolgt werden?

Legen Sie für das Segment sinnvolle Risikoprofile fest. Überlegen Sie, welchen Investmentansatz Sie Ihren Kunden anbieten möchten und welche Rolle beispielsweise Nachhaltigkeit spielen soll. Viele Berater wählen z. B. unterschiedliche Anteile an Aktienfonds/ETFs.

---

---

---

### Unter welchem Namen soll die jeweilige Strategie vermarktet werden?

Lösungsangebote lassen sich unter Ihrem eigenen (Marken-)Namen wie beispielsweise „Berater Müllers Kinderportfolio“ präsentieren, statt einfach nur ein „Modellportfolio Aktien 80%“ einzurichten: So stärken Sie die Bindung Ihrer Kunden und etablieren Ihre Leistungen als „Eigenmarke“. Die Leistung der entwickelten Anlagelösung wird dann unmittelbar mit Ihrem Namen und Ihrer Kompetenz verbunden und lässt sich so besser vermarkten.

**Tipp:** Nutzen Sie Kreativitätstechniken wie Mindmaps oder Brainwriting, um Ihre Namensfindung strategisch anzugehen.

## Welche Rebalancing-Routinen sind sinnvoll?

Für Finanzanlagenvermittler nach § 34f und deren Kunden sind regelmäßige Rebalancings ein entscheidender Vorteil. Wenn diese (z. B. jährlich, halbjährlich oder vierteljährlich) vertraglich mit dem Kunden vereinbart werden, führt das FFB Modellportfolio-Tool Rebalancings im Wunschturnus automatisch aus – eine gesonderte Zustimmung des Kunden muss nicht mehr eingeholt werden. In Depots bei der FFB werden am häufigsten jährliche Rebalancings eingesetzt – der Anteil eines quartalsweisen oder halbjährlichen Turnus ist allerdings in den letzten Jahren dynamisch gewachsen. Natürlich können auch Vermögensverwalter diese Routine nutzen – allerdings besteht für sie zusätzlich die Möglichkeit eines Ad-hoc-Rebalancings.

Vierteljährlich       Halbjährlich       Jährlich

## Portfolioeigenschaften definieren

Sollen Sparpläne und künftige Einmalanlagen gemäß der Modellportfoliostruktur aufgeteilt werden? Oder soll jeder Zufluss von Kapital so aufgeteilt werden, dass eine Annäherung an die originäre Zielstruktur des Modellportfolios erfolgt?

Gemäß Modellportfoliostruktur       Annäherung an die originäre Zielstruktur

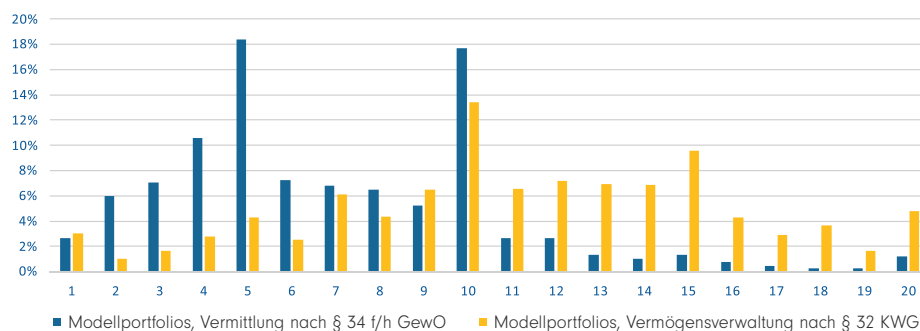
## 2. Schritt: Modellportfolios aufbauen

Nach den Grundüberlegungen in Schritt 1 können Sie nun Ihre Modellportfolios ganz einfach aufbauen:

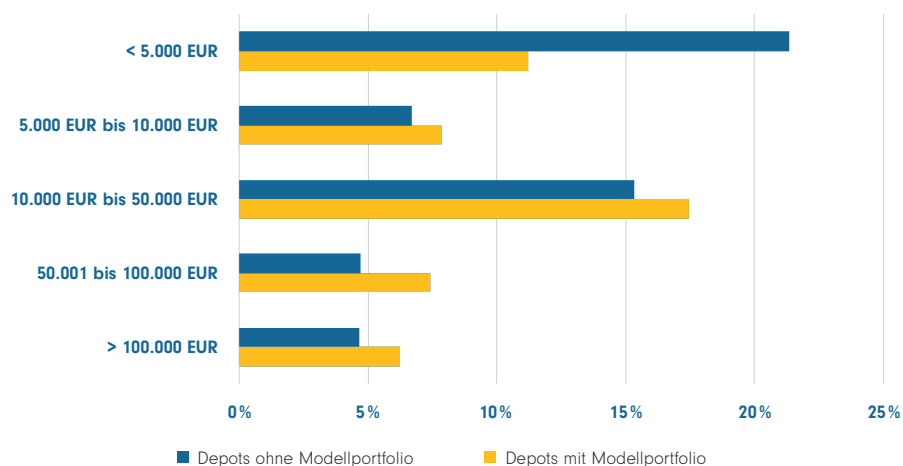
### Fonds auswählen

Legen Sie fest, welche Fonds in welcher Gewichtung in das betreffende Modellportfolio sollen.

Nutzen Sie hierfür ein Portfoliooptimierungstool, um durch Fondsauswahl und Gewichtung das voraussichtliche Anlageergebnis Ihrer Kunden zu verbessern. Die Komplexität eines Portfolios (Anzahl der Fonds) ist in der Regel abhängig von der Strategie, dem Zielkundenprofil und der Depotgröße. Die Übersicht zeigt die Erfahrungswerte aus den Modellportfolios bei der FFB. Die Entwicklung der letzten Jahre ging hin zum Ausbau der Diversifikation – auch mit steigender Anzahl von Fonds. Bedenken Sie jedoch immer, dass eine zu große Anzahl an Fonds das Depot für manche Kunden – insbesondere bei kleineren Anlagebeträgen – unübersichtlicher machen kann.



Anzahl von Fonds je Strategie (Modellportfolio), Anteil an Gesamtzahl in %.  
Quelle: FFB, Stand: 15.09.2022. Darstellung: FFB.



Quelle: FFB, Anteile der Anzahl der Depots nach Depotgröße in Euro,  
Stand: September 2022

Nachdem Sie die Fonds ausgewählt haben, können Sie nun ihr Modellportfolio im FFB Frontend anlegen. Wählen Sie dazu in der Hauptnavigation auf der linken Seite den Menüpunkt „Modellportfolios“ [1] und gehen Sie dann auf „Übersicht“ [2]. Hier erhalten Sie eine Übersicht über alle bereits bestehenden bzw. für Sie veröffentlichten Modellportfolios. Wenn Sie gerade mit der Einrichtung beginnen, ist diese Liste natürlich leer. Weiter geht es mit dem Link unterhalb der Liste. Klicken Sie hier, um neue Modellportfolios zu erstellen [3].

**Modellportfolios**

Nachfolgend erhalten Sie eine Übersicht aller von Ihnen verwalteten Modellportfolios sowie die Anzahl der entsprechend zugeordneten Fonds und Depots. Sie haben die Möglichkeit, neue Modellportfolios hinzuzufügen und bestehende Zuordnungen zu ändern bzw. zu löschen. Zugriff auf die Transaktionsmöglichkeiten für Depots, die dem jeweiligen Modellportfolio zugeordnet sind, haben Sie über die Detail-Ansicht des betreffenden Modellportfolios (Detail-Button rechts in einer Modellportfolio-Zeile klicken).

Kennung	Bezeichnung	Eigen-tümer	Anlage-datum	Letzte Struktur-änderung	Anzahl Fonds	Anzahl Depots
MP993003	FFBe VM-MP Drei	eigenes	30.10.2017	10.03.2022	14	0
MP993001	FFBe VM-MP Eins	eigenes	05.07.2019	16.05.2022	14	1
MP993004	FFBe VM-MP Vier	eigenes	09.03.2020	17.05.2022	5	2
MP993002	FFBe VM-MP Zwei	eigenes	23.01.2019	24.03.2022	13	4
MP13754	Rabatt	eigenes	n.a.	06.07.2022	3	0
MP13886	Schlung	eigenes	n.a.	11.08.2022	2	6

[Neues Modellportfolio hinzufügen](#)

[Laufende Vertriebsprovisionen für Beratungsdokumentation pflegen](#)

Schreiben Sie für das neue Modellportfolio zunächst den von Ihnen definierten Namen in das Feld „Portfolio-Bezeichnung“ [4]. Dann erfassen Sie die entsprechenden Fonds und ihre prozentualen Anteile am Modellportfolio unter dem Punkt „Portfoliostruktur“. Unter dem Punkt „Modellportfolio-Eigenschaften“ [5] erfassen Sie nun die Höhe des Serviceentgeltes und wählen aus, ob zum erstellten Modellportfolio ein Basisfonds hinzugefügt werden soll. Zusätzlich definieren Sie hier auch die Anlagevarianten (gemäß Portfoliostruktur oder Annäherung an die Portfoliostruktur), das automatische Rebalancing und wählen aus, ob Sie das Modellportfolio – über den Punkt „Veröffentlichung“ – all Ihren eventuellen Untervermittlern zugänglich machen wollen. Nachdem Sie alle notwendigen Daten zu Ihrem ersten Modellportfolio erfasst haben, speichern Sie dieses einfach ab. Wiederholen Sie diese Schritte für jedes weitere Modellportfolio, das Sie einsetzen möchten.

Eigentümer: 0115 | 11501

Portfolio-Bezeichnung: FFBe VM-MP Vier

**Portfoliostruktur**

Fondsname	WKN / ISIN	Gewichtung
AGIF - Allianz Global Artificial Intelligence - A - EUR	A2DKAR / LU1548497188	20,00 %
AGIF - Allianz Thematica - A - EUR	A2AQF1 / LU1479563717	20,00 %
Flossbach von Storch - Multiple Opportunities R	A0M430 / LU0323578857	20,00 %
BGF World Technology Fund A2 EUR	A0BMAN / LU0171310443	20,00 %
Bellevue Funds (Lux) - BB Meditech B EUR	A0RP23 / LU0419391431	20,00 %

**Modellportfolio-Eigenschaften**

Einstiegsentgelt: 2,00 % exkl. MwSt., entspricht 2,3800 % inkl. MwSt.

MwSt.: 19,00 %

## Entgeltmodelle definieren

Depotkonditionen

Kategorie:  Bankentgelte  Rabatte  Vermittlerentgelte

Depotauswahl: MP1161 - Risikoklasse 3

Entgelt: Depotführungsentgelt  inklusive unterjährigem Entgelt

Mindestbestand: 0 EUR  pro Depot  pro Kunde

Prüfkriterium:  Durchschnittlicher Jahresbestand  Bestand zum Stichtag

Toleranz: 0,00 %

Stichtag: 31. März

ABRECHEN SPEICHERN

Insbesondere dieser Punkt sollte gut durchdacht werden, denn mit dem Modellportfolio öffnet sich Ihnen die Option, auf ein Serviceentgelt umzusteigen. Hinzu kommt die Möglichkeit, das Produkt so zu gestalten, dass es als Flatrate daherkommt, indem Sie z. B. auch die Bankentgelte übernehmen. Folgende Regeln können für alle Kunden oder nur für eine bestimmte Kundengruppe oder bestimmte Modellportfolios definiert werden:

- Regeln für die Übernahme von Bankentgelten
- Regeln für den Inkassoweg von Vermittlerentgelten
- Regeln für Depot- und Tauschrabatt sowie Bankentgelte

In der Kategorie „Bankentgelte“ können Sie zwischen den folgenden Entgelten wählen und für diese Entgeltübernahmeregeln festlegen:

- Depotführungsentgelt
- Depotführungsentgelt FFB Kombidepot
- Entgelt VL-Sparvertrag
- Postalischer Versand
- Transaktionskosten (ohne ETFs)
- Portfolioentgelt

Im Anschluss können Sie festlegen, ab welchem Mindestbestand das gewählte Entgelt übernommen werden soll. Hierbei können Sie zusätzlich unterscheiden, ob der Mindestbestand pro Depot oder pro Kunde berechnet werden soll. Zusätzlich kann die Art der Berechnung des Mindestbestands definiert werden. Hierbei können Sie zwischen dem durchschnittlichen Jahresbestand und, bei jährlichen Entgelten, dem Bestand zu einem Stichtag wählen. Die Berechnung des durchschnittlichen Jahresbestands berücksichtigt, ob das Depot bereits während des gesamten Jahres bestand oder erst im Laufe des Jahres eröffnet wurde. Ist dies der Fall, wird der Tag des ersten Zuflusses als Startdatum für die Berechnung herangezogen. Wird der Bestand zu einem Stichtag gewählt, stehen folgende Daten zur Verfügung: 31. März/30. Juni/30. September/31. Dezember.

### Vermittlerentgelte

In der Kategorie „Vermittlerentgelte“ können Sie den Inkassoweg für etwaige bestehende Vermittlerentgelte wählen. Möglich ist eine Entnahme aus dem Portfolio (gegebenenfalls Basisfonds) oder aber eine Belastung des Abwicklungskontos, insofern ein FFB FondsdepotPlus besteht.

## Rabatte

Sie können sowohl einen Depotrabatt als auch einen Tauschrabatt vergeben. Legen Sie fest, wie hoch der jeweilige Rabatt sein soll und für welche Depots (alle oder für eine bestimmte Kundengruppe/ein bestimmtes Modellportfolio) der jeweilige Rabatt eingestellt werden soll.

Zur Einstellung der gewünschten Depotkonditionen gelangen Sie über den Punkt „Modellportfolios/Übersicht“ im Hauptmenü links nach Auswahl eines Modellportfolios. Wählen Sie dort unter „Auswahl weiterer Einstellungen“ den Link „Depotkonditionen für dieses Modellportfolio pflegen“. Unter dem Reiter „Depotübergreifende Konditionen“ haben Sie jetzt die Möglichkeit, für alle Kunden/Depots eines Modellportfolios die vorab definierten Depotkonditionen einzutragen.

**Tipp: Entgeltmodell neu ordnen.** Wenn Sie sich mit dem Übergang zur Depotverwaltung mit Hilfe des Modellportfolioansatzes dafür entscheiden, auch Ihr Vergütungsmodell umzustellen, treffen Sie hier die richtigen Einstellungen: In der Kategorie „Rabatte“ [6] stehen Ihnen der Depotrabatt und der Tauschrabatt zur Verfügung. Hierbei legen Sie fest, wie hoch der jeweilige Rabatt sein soll und für welche Depots (alle oder für eine bestimmte Kundengruppe/ein bestimmtes Modellportfolio) der Rabatt eingestellt werden soll. In der Kategorie „Vermittlerentgelte“ [7] können Sie den Inkassoweg für etwaige bestehende Vermittlerentgelte wählen. Voraussetzung hierfür ist, dass der Kunde über ein FFB Fondsdepot-Plus verfügt. Ist dies der Fall, können die Entgelte auch dem Abwicklungskonto des Kunden belastet werden. Zusätzlich steht Ihnen auch der Basisfonds zur Auswahl von Entgeltbelastungen zur Verfügung.

The screenshot shows the 'Depotkonditionen' configuration interface. On the left is a sidebar with categories: Kategorie, Vermittler, Depotauswahl, Entgelt, Übernahme, Mindestbestand, and Prüfkriterium. The main area contains the following settings:

- Kategorie:** Radio buttons for 'Bankentgelte', 'Rabatte' (selected, marked with a yellow '6'), and 'Vermittlerentgelte' (marked with a yellow '7').
- Vermittler:** Text field containing '115 | 11501 - Testvermittler Mopo 34f'.
- Depotauswahl:** Dropdown menu showing 'MP993002 - FFBc VM-MP Zwei'.
- Entgelt:** Dropdown menu showing 'Depotführungsentgelt' and a checked box for 'inklusive unterjährigem Entgelt'.
- Übernahme:** Radio buttons for 'Übernahme' and 'Mindestbestand' (selected).
- Mindestbestand:** Input field with '0' and 'EUR'.
- pro Depot / pro Kunde:** Radio buttons for 'pro Depot' (selected) and 'pro Kunde'.
- Toleranz:** Input field with '0,00' and a '%' symbol.
- Stichtag:** Dropdown menu showing '30. September'.
- Buttons:** 'ABBRECHEN' and 'SPEICHERN' at the bottom right.

## Zuordnung der (eigenen) Bestandskunden

Mit der Depotzuordnungsfunktion können Sie nun gemäß der vorgenommenen Kundensegmentierung komfortabel einzelne Kundendepots oder auch mehrere Kundendepots gleichzeitig einem hinterlegten Modellportfolio zuordnen. Bestehen Unterschiede (Fondsauswahl/Gewichtung) zwischen einem Depot im Bestand und dem zugeordneten Modellportfolio, wird automatisch ein Sammelordervorschlag ausgelöst, um diese Abweichung zu beheben.

## Reportvorlagen erstellen

Ein weiterer großer Vorteil des Modellportfolio-Tools liegt in dem automatisierten Reporting. Damit kommen Sie nicht nur Ihrer regelmäßigen Servicepflicht nach, sondern binden den Kunden enger an sich und schaffen Kontaktpunkte für eine Folgeberatung. Über das Hauptmenü am linken Rand („Reportingtool“) gelangen Sie zu den Einstellmöglichkeiten.

**DepotReport Report-Vorlage** Hilfe?

Erstellen Sie hier die Vorlagen für Ihre DepotReports. Wählen Sie Kundengruppen, Modellportfolio oder Depot, die Module und den gewünschten Betrachtungszeitraum.

**Depot-Auswahl** **8**

Depotauswahl  Kundengruppe  Modellportfolio  Einzeldepot

Modellportfolio **MP993004 - FFBe VM-MP Vier**

**Report-Bezeichnung**

Bezeichnung kurz

Bezeichnung lang

**Details Report-Erzeugung** **9**

Autom. periodische Bestellung  Ja  Nein

Einstellungen  Zusätzlicher Reporting-Anteil zu Depot-Konsolidierung für Kombi-Depots  
 Einstellung in das Postfach des Kunden

**Auswahl Report-Module** **10**

Modul	Auswahl für Report-Zeitraum
Deckblatt	<input checked="" type="checkbox"/>
Portfolio *	<input checked="" type="checkbox"/>
Depotübersicht	<input checked="" type="checkbox"/>
Depotauswertung	<input type="checkbox"/>
inklusive Details einzelner Fondsgruppen	<input type="checkbox"/>
Depotentwicklung	<input type="checkbox"/>
inklusive regulatorische Verlustschwelle	<input type="checkbox"/>
inklusive individuelle Verlustschwelle	<input type="checkbox"/>
inklusive Kosten und abgeführte Steuern	<input type="checkbox"/>
inklusive aufgelöster Positionen	<input type="checkbox"/>
Depotcharts	<input type="checkbox"/>
Depotperformance	<input type="checkbox"/>
Depotperformance (aufgelöste Positionen)	<input type="checkbox"/>
Depotperformance (historische Jahreswerte)	<input type="checkbox"/>
inklusive Anlageergebnis	<input type="checkbox"/>
inklusive aufgelöster Positionen	<input type="checkbox"/>
Zielrendite und Depotperformance	<input type="checkbox"/>
Transaktionen	<input type="checkbox"/>
Kosten	<input type="checkbox"/>
Steuerliche Informationen (Gesamtübersicht) *	<input type="checkbox"/>
inklusive Einzeltransaktions-Übersicht	<input type="checkbox"/>
Steuerliche Informationen (Anschaffungsdaten) *	<input type="checkbox"/>
Pläne (periodische Aufträge) *	<input type="checkbox"/>
Kundendaten / Depotbezogene Daten *	<input type="checkbox"/>
Alle auswählen	<input type="checkbox"/>

**Report-Zeitraum**

Report:

Zeitraum

Legen Sie unter „Depot-Auswahl“ **[8]** fest, für welches Modellportfolio Sie das tun.

Unter „Details Report-Erzeugung“ **[9]** können Sie hinterlegen, ob der Report für alle Kunden automatisch erstellt werden soll und Ihnen als Berater dann für einen Versand zum Sammel-Download bereitgestellt wird. Auch eine Lieferung des Reports in das Onlinepostfach des Kunden bei der FFB kann voreingestellt werden.

Nun haben Sie noch die Möglichkeit, den Umfang der Reports **[10]** zu definieren und dazu sowohl aus verschiedenen Modulen zu wählen als auch verschiedene Zeiträume zur Betrachtung festzulegen.



### 3. Schritt:

# Modellportfolios managen

Ihre Modellportfolios sind jetzt einsatzbereit. Erleben Sie Zeitersparnis und eine effizientere Beratung – von Anfang an. Behalten Sie die Portfolios im Blick und justieren Sie gegebenenfalls nach. Mit Hilfe von Sammelordervorschlägen ist auch dies mühelos erledigt.

## Fonds einfach austauschen und neu gewichten

Mit wenigen Klicks sind jederzeit Änderungen umgesetzt. Ihre Entscheidung wird automatisch für alle zugeordneten Depots durchgeführt. Für die Finanzanlagenvermittlung werden je Kunde die passenden Sammelordervorschläge erzeugt und dem Kunden online oder als Ausdruck zur Freigabe übermittelt – mit erforderlichen Dokumenten wie KIIDs oder Erklärungen zur Ex-ante-Kostenoffenlegung.

## Abweichungen im Blick behalten

Nutzen Sie die Auswertungsmöglichkeiten, um zu sehen, ob Ihre Kunden der Portfolioanpassung gefolgt sind oder ob Sie nachfassen müssen. Denn jede Abweichung von der Struktur bedeutet später wieder erhöhten administrativen Aufwand. Im Menü unter „Modellportfolios“ haben Sie dazu folgende Möglichkeiten:

**1. Die Anzeige von „Bestands-Abweichungen“ [11] in Depots von Kunden, die einem Modellportfolio zugeordnet sind.** Hier erhalten Sie eine Übersicht über die Depots, bei denen die Bestände an Fonds von den Vorgaben im Modellportfolio abweichen. Dies ergibt sich üblicherweise durch unterschiedliche Wertentwicklungen der Fonds im Portfolio. Darüber hinaus können Bestandsabweichungen auch durch Einlieferung von Fremdfonds entstehen (z. B. auch Fonds, die nicht Bestandteil der vorgegebenen Portfoliostruktur sind). Bestandsabweichungen sind also eher die Regel und erfordern im Normalfall kein weiteres Handeln von Ihnen. Sie werden entweder mit dem nächsten automatischen oder mit einem von Ihnen ad hoc initiierten Rebalancing-Vorschlag wieder bereinigt.

### Bestands-Abweichungen 11

Hier erhalten Sie eine Übersicht der Depots, bei denen die Bestandsstruktur von der Portfoliostruktur abweicht. In der Spalte Auswahl wählen Sie die Depots für ein Rebalancing aus, die eine Bestands-Abweichung in dem jeweiligen Fonds aufweisen. Einzelheiten zu den Bestands-Abweichungen pro Depot werden Ihnen über den Detail-Button in der entsprechenden Zeile der Tabelle Depotauswahl angezeigt.

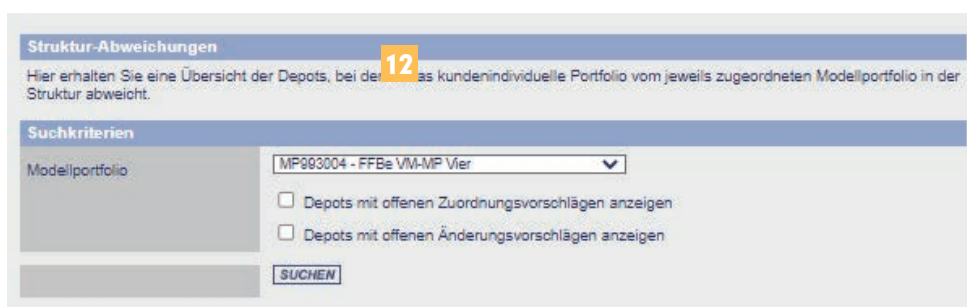
**Suchkriterien**  
Modellportfolio:   
Toleranzschwelle je Fonds:  %

**Übersicht der Bestands-Abweichungen**

Fondsname	WKN / ISIN	Gewichtung in Portfoliostruktur	Anzahl abweichender Depots	Auswahl
Mit Fremd-Fonds in Bestandstruktur		0,000 %	0	
Anzahl Depots ohne Bestand		0,000 %	0	

## 2. Die Anzeige von Strukturabweichungen in Depots von Portfoliokunden anzeigen [12].

Mit dieser Funktion haben Sie eine Übersicht über die Depots, bei denen das kundenindividuelle Portfolio vom jeweils zugeordneten Modellportfolio in der Struktur abweicht. Zu Strukturabweichungen kann es bei Portfolios von Kunden kommen, die den Anpassungs-/Änderungsvorschlägen des Beraters (§ 34f) nicht gefolgt sind. Diese Kunden haben also weder den Ordervorschlag online durch Eingabe einer TAN bestätigt noch einen gedruckten Auftrag unterschrieben an die FFB geschickt. Diese Auswertung liefert Ihnen als Berater also wichtige Informationen, bei welchen Kunden eventuell nachgehakt werden sollte, um den Orderauftrag oder Portfolioantrag doch noch einzuholen oder mindestens zur eigenen Absicherung schriftlich festzuhalten, dass der Kunde einer Allokationsempfehlung auf eigenen Wunsch nicht folgt.



## Leistungsstarke Schnittstellen für den Einsatz auch über Ihren Pool

Wir wissen, wie wichtig die nahtlose Integration von Tools und Abläufen unterschiedlicher Anbieter für die tägliche Beratungspraxis ist. Leistungsfähige Schnittstellen zwischen dem FFB Modellportfolio-Tool und den diversen Lösungsangeboten von Pools ermöglichen die Nutzung von Portfoliooptimierern sowie die Einbettung in volldigitale Beratungstrecken (Fondsshops).



# Über uns

Die FFB ist eine der größten unabhängigen Fondsplattformen in Deutschland und gehört zu Fidelity International, einer inhabergeführten Fondsgesellschaft. Als moderne Fondsbank unterstützen wir freie Finanzberater und Privatkunden mit attraktiven Lösungen dabei, ihre Vermögensziele zu erreichen. Auf unsere effizienten Services vertrauen auch institutionelle Kunden wie Banken und Versicherungen. Flexibel nutzbare technische Lösungen runden unser Angebot ab.

Mit den FFB Portfoliolösungen schaffen wir die Basis für eine strukturierte Betreuung von Kunden-depots. Durch die einfache Administration und die Umsetzung diverser Servicepakete unterstützen wir zusätzlich die Umsetzung individueller Geschäfts- und Preismodelle. Dadurch können sich unsere Partner noch stärker auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden und die Gestaltung von Anlagekonzepten konzentrieren. Ob Einmalanlage, Spar-, Tausch- oder Auszahlpläne – mit den Depotlösungen der FFB lassen sich Anlagestrategien für Kunden einfach, flexibel und transparent realisieren. Ein integriertes Abwicklungskonto ermöglicht eine noch effizientere Bearbeitung und vereinfacht komplexe Umschichtungen.

# Kontakt

## Sie haben noch Fragen?

Zögern Sie nicht,  
uns zu kontaktieren.

Tel.: 069 770 60 - 345

E-Mail: [vertriebspartner@ffb.de](mailto:vertriebspartner@ffb.de)

Web: [www.ffb.de](http://www.ffb.de)

## Ihre persönlichen Ansprechpartner

Unsere erfahrenen  
Mitarbeiter sind gern  
auch im persönlichen  
Gespräch für Sie da.

[fondsgespraechе.ffb.de/ansprechpartner](https://fondsgespraechе.ffb.de/ansprechpartner)



Dies ist eine Werbemitteilung. Die FIL Fondsbank GmbH (FFB) veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageberatung. Fidelity/Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Herausgeber: FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am Main, [www.ffb.de](http://www.ffb.de). Stand, soweit nicht anders angegeben: Dezember 2023. MK15997.

