

Als genossenschaftliche Privatbank der Volksbanken und Raiffeisenbanken hat sich die DZ PRIVATBANK auf individuelle Lösungen für vermögende Privat- und Firmenkunden mit einem Geldvermögen ab 250.000 Euro spezialisiert. Mit ihren Partnerbanken und einem auf die Zukunft ausgerichteten Leistungsspektrum will sie in den nächsten Jahren ihre bereits erfolgreiche Marktposition unter den größten deutschen Vermögensverwaltern weiter stärken. Uwe Seeberger, Generalbevollmächtigter der DZ PRIVATBANK und verantwortlich für das Geschäftsfeld Private Banking in den zehn deutschen Standorten, erklärt in *Elite Report extra*, was vermögende Kunden und Unternehmen, aber auch Stiftungen und Kommunen vom genossenschaftlichen Kompetenzzentrum erwarten dürfen.

DZ PRIVATBANK:

Dreidimensionale Partnerschaft auf der Basis genossenschaftlicher Werte – weil nicht nur zählt, was zählbar ist

Dreidimensionale Partnerschaft. Mit diesen beiden Worten lässt sich die Zusammenarbeit der DZ PRIVATBANK mit den Genossenschaftsbanken, in deren Mittelpunkt der gemeinsame Kunde und seine individuellen Bedürfnisse stehen, gleich in doppelter Hinsicht beschreiben. Damit gemeint ist nicht nur die Beziehung zwischen den Beteiligten, sondern auch die Verknüpfung der lokal bei den Ortsbanken sowie national und international bei der DZ PRIVATBANK angesiedelten Vermögensexpertise. Es ist schließlich die Verbindung von Leistungsstärke und traditionellen Werten wie regionale Verankerung, Vertrauen, Stabilität und Sicherheit, die das gehobene Privatkundengeschäft der Genossenschaftlichen FinanzGruppe auszeichnet und besonders macht.

Als Anker der Geschäftsbeziehung vor Ort entscheidet der Betreuer der Genossenschaftsbank gemeinsam mit seinem Kunden über den notwendigen Unterstützungsgrad der DZ PRIVATBANK in den Punkten Private-Banking-Kompe-



*Uwe Seeberger,
Generalbevollmächtigter,
DZ PRIVATBANK S.A.*

tenz, Spezialisten-Know-how, Investmentlösung und Buchungsstelle. Die zusätzliche Präsenz des Spezialinstituts an den Finanzplätzen Luxemburg und Zürich bietet dabei die Option zur Diversifizierung von Vermögenswerten auf ein weiteres Rechts- und Währungssystem sowie zur Inanspruchnahme länderspezifischer Produktspezialitäten. Als erster Ansprechpartner der Partnerbank in der Region koordiniert die zuständige deutsche Niederlassung der DZ PRIVAT-

BANK den Einsatz der an den nationalen und internationalen Standorten bereitstehenden Private-Banking-Spezialisten.

Ziel dieser Zusammenarbeit ist es, die in den mehr als 900 Genossenschaftsbanken differenziert vorgehaltene Expertise mit dem vollumfänglichen Leistungsangebot eines auf das Geschäftsfeld Private Banking spezialisierten Kompetenzzentrums so fach- und marktkundig zu ergänzen, dass jede Bedarfslage, ganz gleich wie komplex und herausfordernd sie erscheint, ganzheitlich analysiert und nachhaltig gedeckt werden kann.

Bei der permanenten Weiterentwicklung ihrer Leistungen nehmen die sich verändernden Anforderungen von Kunden und Partnerbanken für die DZ PRIVATBANK eine zentrale Rolle ein. Im Zuge der in den Kooperationsbanken fortschreitenden eigenen Kompetenzerweiterung wird sich deren Bedarf an einer gemeinsamen Beratung unter Einbeziehung des Spezialinstituts immer mehr auf die Kunden konzentrieren, die

wegen komplexer Vermögensstrukturen auf Speziallösungen angewiesen sind. Gleichzeitig erwarten die Kunden von ihrem Vermögensverwalter mehr als einen ganzheitlichen, individuellen Beratungsprozess, eine dem Marktvergleich standhaltende Wertentwicklung des Vermögens und eine den Leistungen entsprechende Preisgestaltung. In Zeiten von Digitalisierung und Niedrigzinsen geht es um Schnelligkeit und Bequemlichkeit beim Zugang zu Berater und Depot sowie um das Angebot kostenoptimierter, überschaubarer Anlagelösungen, die – zum Ausnutzen eines Rendite-Pick-ups – mit einer flexiblen Kapitalmarkt-Komponente ausgestattet sind.

Mit der Erweiterung ihres aktiven, flexiblen und risikokontrollierten Investmentprozesses trägt die DZ PRIVATBANK dieser Entwicklung Rechnung. Das Modell, das bei steigenden und seitwärts verlaufenden Kapitalmärkten Chancen gezielt nutzt sowie bei starken Abwärtsbewegungen die Verluste durch eine defensivere Ausrichtung und Risikosystematik begrenzt, wurde um ein sogenanntes Satelliten-Investmentkonzept ergänzt. Der erweiterte Ansatz ist gekennzeichnet durch eine Kerninvestition zur Erwirtschaftung einer Grundrendite und einer zusätzlichen Auswahl von bis zu 30 aktiv gemanagten, spezifischen Teilportfolien (Satelliten) mit höherem Rendite- und Risikopotenzial. Für die Entscheidung zur Positionierung in den einzelnen Assetklassen und Satelliten werden die Prognoseergebnisse quantitativer, computergestützter Modelle mit

den individuellen Erfahrungen und Einschätzungen des auf das jeweilige Teilportfolio spezialisierten Portfoliomanagers verknüpft und durch ein Investmentkomitee regelmäßig überprüft. Auf das neue Angebot der Vermögensverwaltungen kann der Betreuer in den Ortsbanken gemeinsam mit dem Kunden jederzeit über das gruppenweite Bankverfahren »agree21« zugreifen.

Der Trend zu Speziallösungen ist auch bei der Betreuung von Stiftungen, Kommunen und familiengeführten Unternehmen festzustellen. Die anhaltende Niedrigzinsphase stellt viele Stiftungen vor enorme Herausforderungen. Sie benötigen eine rentierliche Anlage, um ihre Förderzwecke finanzieren zu können. Hinzu kommt die Verpflichtung, das Kapital möglichst real zu erhalten.

Einem ähnlichen Szenario sind derzeit auch viele Kommunen und andere öffentliche Einrichtungen ausgesetzt. Die besondere Sorgfaltspflicht der öffentlichen Hand bei der Investition der ihr anvertrauten Gelder erfordert eine sicherheitsorientierte Ausrichtung der Geldanlagen. Die DZ PRIVATBANK verfügt über langjährige Erfahrungen in der Beratung und Betreuung von gemeinnützigen Anlegern und Kunden aus dem öffentlichen Sektor und ist mit den spezifischen Anforderungen und Rahmenbedingungen dieser Investorengruppen vertraut. Auf Basis der internen Anlagegrundsätze und Erwartungen in Bezug auf Rendite und Risiko entwickelt sie passgenaue Lösungen. Dabei zeichnet sie insbesondere das Bekenntnis zu nach-

haltigen und verantwortungsbewussten Geldanlagen aus.

Bei Unternehmern und Unternehmerfamilien stehen nicht alleine die finanziellen Interessen im Vordergrund. Es gilt, die geschaffenen Werte generationenübergreifend zu sichern, Vorsorge für geplante und unerwartet eintretende Ereignisse zu treffen sowie den Familiengfrieden langfristig zu wahren. Die Familie, das Unternehmen und das Privatvermögen des Unternehmers bilden häufig eine symbiotische Einheit. Die Gesamtsituation ist durch eine hohe Komplexität an Beziehungen und Themen gekennzeichnet, vor allen Dingen dann, wenn eine externe Unternehmensnachfolge ansteht. Hier bietet die DZ PRIVATBANK – in enger Verzahnung mit den Unternehmen der Finanzgruppe – alle Dienstleistungen aus einer Hand an: Von der Beratung des Unternehmers über die Anbahnung des Verkaufs und den eigentlichen Prozess bis hin zur Anlage des Verkaufserlöses.

Als Partner der Genossenschaftsbanken und deren Kunden hat die DZ PRIVATBANK ihr Leistungsspektrum noch fokussierter auf die Unterstützung bei komplexen Bedarfslagen und die Bereitstellung attraktiver Investmentlösungen ausgerichtet. Damit wird sie gemeinsam mit ihren Partnerbanken auch zukünftig einen wichtigen Beitrag zur Allfinanzkompetenz, positiven Reputation und wirtschaftlichen Solidität der Genossenschaftlichen FinanzGruppe leisten. Weil nicht nur zählt, was zählbar ist.

Uwe Seeberger



Die DZ PRIVATBANK-Niederlassung in Berlin

DZ PRIVATBANK

Standorte: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, Leipzig, Luxemburg, Oldenburg, München, Nürnberg, Stuttgart, Zürich

**Auskunft:
Tel.: +49 (0) 69 / 92 88 35 51
www.dz-privatbank.com**