



CONRAD HINRICH DONNER

PRIVATBANK SEIT 1798

Wir stehen für Werte,
die schon immer
etwas wert waren.

TRADITIONELL
BESONDERS
ERFOLGREICH



ERLAUBEN SIE MIR, IHNEN HIERDURCH
MEIN HIESIGES ETABLISSEMENT BEKANNT ZU MACHEN
UND IHNEN MEINE BESTEN DIENSTE ANZUBIETEN.

MIT DIESEN WORTEN ERÖFFNETE CONRAD HINRICH DONNER
IM JAHRE 1798 SEIN BANKHAUS

KERNKOMPETENZEN

Heute konzentriert sich das Bankhaus Donner mit Sachverstand und Leidenschaft auf diese drei Geschäftsbereiche:

PRIVATE BANKING

Wir konnten unsere Position als „echte“ Beraterbank deutlich ausbauen. Im Gegensatz zu anderen Banken im deutschsprachigen Raum setzen wir seit Jahren auf eine durchgängig unabhängige und objektive Beratung. Anstatt eigene oder fremde Produkte zu vertreiben, konzentrieren wir uns auf die spezielle Situation jedes einzelnen Kunden und zeigen ihm sinnvolle und intelligente Optimierungs- und Lösungswege auf.

INSTITUTIONELLE KUNDEN

In diesem Geschäftsfeld betreuen wir professionelle Kunden aus dem Kapitalmarktumfeld, insbesondere Banken, Gewerkschaften, Kapitalanlagegesellschaften, Stiftungen, Verbände und Versicherungen. Ihnen bieten wir eine besonders marktnahe Beratung. Hier überzeugen wir durch hohe Qualität und fachliche Kompetenz, verbunden mit bedarfsgerechten Konzepten und Lösungen.

PRIVAT- KUNDEN

Unser Geschäftsfeld Privatkunden umfasst die Retailbank-Geschäftsaktivitäten der SIGNAL IDUNA Gruppe. Die Kundenakquisition und -betreuung in diesem Segment erfolgt über Vertriebspartner-Unternehmen, die sogenannten Mandanten. Die Bank übernimmt den fachlichen Betrieb der in diesem Zusammenhang entwickelten Vertriebs- und Transaktionsplattform.

WER WIR SIND

UND WAS UNS AUSZEICHNET

Seit über 200 Jahren steht die CONRAD HINRICH DONNER BANK – mit Sitz an der Hamburger Binnenalster – für eine gelungene Verbindung aus **TRADITION UND MODERNE**. Der Geist und die klaren Wertvorstellungen der Gründerfamilie prägen die Bank bis heute.

Die **PERSÖNLICHE BETREUUNG** und **INDIVIDUELLE BERATUNG** zählen zu den maßgeblichen Stärken der CONRAD HINRICH DONNER BANK. Unsere Kunden stehen mit ihren Zielen, Anforderungen und Wünschen im Zentrum der Aktivitäten von Mitarbeitern und Vorstand.

Als **PRIVATBANK** arbeiten wir **UNABHÄNGIG** von jeglichen Produktgeberinteressen und können aus dem gesamten Spektrum der am Markt verfügbaren Finanzprodukte die Angebote auswählen, die für jeden einzelnen Kunden und seine persönliche Situation sinnvoll sind. Indem wir uns bewusst auf ausgewählte Geschäftsfelder konzentrieren, können wir unsere Kernkompetenzen zum Vorteil der Kunden einsetzen. Wir verstehen uns in allen Finanzfragen als **DIENSTLEISTER** und **PROBLEMLÖSER**. Entsprechend bilden **NEUTRALITÄT, OBJEKTIVITÄT** und **FAIRNESS** die Grundpfeiler unserer Unternehmensphilosophie.

Mit der SIGNAL IDUNA Gruppe haben wir einen **PARTNER** und Aktionär an unserer Seite, der uns mit seiner Finanzkraft zusätzliche **STABILITÄT** gibt. Unser auf **BERATUNG, KUNDENZUFRIEDENHEIT** und **SICHERHEIT** ausgerichtetes Geschäftsmodell kann sich in der Finanzkrise besonders entfalten. Das in den letzten Jahren errichtete Fundament wollen wir für eine **SOLIDE EXPANSION** in Deutschland nutzen.

INHALT

Management	2	Geschäftsmodell	22
Vorwort des Vorstands	3		
Management Team	4	Service	34
		Glossar	34
Traditionell – Besonders – Erfolgreich	6	Kontakt und Impressum	36
Symphonische Führung	18		



Marcus Vitt

Marcus Vitt (Jahrgang 1966) ist seit Januar 2002 Mitglied des Vorstands der CONRAD HINRICH DONNER BANK in Hamburg und zuständig für die Bereiche Informationstechnologie und Revision, Institutionelle Kunden, Personal, Private Banking sowie Treasury & Trading. Zusätzlich ist Herr Vitt seit Mitte 2004 Geschäftsführer der SIGNAL IDUNA Asset Management GmbH und seit Juni 2005 Sprecher der Geschäftsführung.

Wolfgang Hellwege

Wolfgang Hellwege (Jahrgang 1955) ist seit 16 Jahren im Hause der CONRAD HINRICH DONNER BANK in Hamburg beschäftigt. Mit Wirkung vom 1. Januar 2002 wurde Wolfgang Hellwege in den Vorstand der Bank berufen. Hier zeigt er sich insbesondere für die Bereiche Controlling/Rechnungswesen, Gesetzliche Kontrolle/Qualitätsmanagement, Marktfolge Kredit, Markt und Marktfolge Retailgeschäft, Marktfolge Treasury & Trading, Organisation und Recht verantwortlich. Seit 2001 ist Wolfgang Hellwege darüber hinaus als Geschäftsführer für die SIGNAL IDUNA Online GmbH verantwortlich.

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

wir leben in einer stürmischen Zeit. Die Krisen an den Finanzmärkten haben ein gewaltiges Beben ausgelöst, dessen Dimension als Finanz-, Immobilien-, Vertrauens- und Konjunkturkrise weltweit ein einmaliges Ausmaß erreicht. In der Rückschau werden die Jahre 2008 und 2009 wohl als von historischer Bedeutung bezeichnet werden. Für unsere Branche ist es eine Zeit außergewöhnlicher Herausforderungen.

Inmitten der schlechten Nachrichten steht das Bankhaus Donner sicher da und blickt sogar gestärkt in die Zukunft. Gerade erst erfuhr unsere Arbeit Auszeichnungen bei renommierten Marktwettbewerben und bei Vergleichsstudien – in unserer fachlichen Kompetenz als „Deutschlands kundenorientierteste Bank“, in unserer sozialen Kompetenz als „Hamburgs bester Arbeitgeber“. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter wirkt sich in ruhiger Besonnenheit bei der Beratung unserer Kunden aus. Es kommen neue Kunden zu uns, deren Vertrauen woanders empfindlich gelitten hat.

Was macht den Unterschied? Eine Antwort liegt darin, dass wir seit Jahren die Weichen anders gestellt haben. Konsequenter haben wir auf ganzheitliche Kundenberatung gesetzt und bewusst auf kurzlebige Vertriebs- und Produkt-Anreizsysteme verzichtet. In der Medienberichterstattung über unsere soliden Vermögensverwaltungskonzepte, die HI Bankhaus Donner Fonds und das Best-of-Two® Konzept, spiegelt sich die positive Wahrnehmung unserer Bank wider.


Um das Ohr ganz nah an den Bedürfnissen unserer Kunden zu haben, legen wir Wert auf einen intensiven Dialog. Unsere Veranstaltungsreihen und Publikationen haben sich dafür als gute Möglichkeiten erwiesen.

Auch in Zukunft wollen wir das Bankhaus Donner kontinuierlich weiterentwickeln und den Erfolg im Interesse unserer Kunden nachhaltig sichern. Deshalb haben wir unser Unternehmensleitbild noch einmal angepasst und künftige Ziele definiert. Branchenweit wollen wir Vorbild sein in den Disziplinen Servicequalität und Kundenorientierung sowie auch als attraktiver Arbeitgeber mit kenntnisreichen, engagierten und motivierten Mitarbeitern. Die Finanzmarktkrise und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen sehen wir als Chance, mit Augenmaß und Weitblick unsere strategischen Geschäftsfelder voranzutreiben. Getreu unserer hanseatischen Devise: Bewährtes erhalten, Innovatives entwickeln.

Wir bedanken uns bei unseren Kunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitern und nicht zuletzt unserem Aufsichtsrat für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen. Ihr Vertrauen ist unser Ansporn.

Herzlichst


Marcus Vitt


Wolfgang Hellwege

MANAGEMENT TEAM

Die Direktoren der Geschäftsfelder



Jochen Gerlach

Leiter Privatkunden Jochen Gerlach ist 1996 von der Vereins- und Westbank zum Bankhaus Donner gewechselt. Zunächst war er für das Baufinanzierungsgeschäft zuständig, bevor er 2001 Abteilungsleiter für „Vertriebs- und Marketingservice“ wurde. Nach einem Zwischenstopp bei der Schwestergesellschaft SIGNAL IDUNA Asset Management GmbH zeichnet Herr Gerlach seit 2006 für den Bereich Privatkunden verantwortlich. Seit 2009 obliegt ihm zusätzlich die Leitung der Marktfolge Privatkunden.

„UNSER KNOW-HOW FÜR IHRE ZUKUNFT.“



Jörg Laser

Leiter Private Banking Nach dem Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre bekleidete Jörg Laser verschiedene Fach- und Führungspositionen bei M.M.Warburg, der Vereins- und Westbank sowie bei Delbrück & Co. Im Oktober 2002 übernahm er die Leitung des Produkt- und Portfoliomanagements beim Bankhaus Donner. Seit 2005 betreut Herr Laser als Leiter Private Banking elf Teams mit insgesamt 65 Mitarbeitern.

„VERTRAUEN BILDET SICH DURCH
TRANSPARENZ UND FAIRNESS.“



Holger Leifeld

Leiter Treasury & Trading, Institutionelle Kunden Holger Leifeld ist nach mehreren Stationen bei Banken in Frankfurt und Berlin seit Juli 2002 beim Bankhaus Donner tätig. Er verantwortet das Handelsgeschäft der Bank und betreut institutionelle Kunden im gesamten Kapitalmarktgeschäft und darüber hinaus. Zudem ist Herr Leifeld verantwortlich für den Bereich Corporate Finance und die Umsetzung innovativer Anlagekonzepte in Fonds.

„INNOVATION BEDEUTET FÜR UNS, KUNDEN-
WÜNSCHE INDIVIDUELL UMZUSETZEN.“

Mitglieder des Aufsichtsrats

Dipl.-Kfm. Ulrich Leitermann, Vorsitzender

Mitglied der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe

Udo Bandow, stellvertretender Vorsitzender

Ehren-Börsenpräsident der Hanseatischen Wertpapierbörse
Vorstandssprecher der Vereins- und Westbank AG i. R.

Dr. Karl-Josef Bierth

Mitglied der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe

Dipl.-Kfm. Jürgen Hass

Mitglied des Vorstands der CONRAD HINRICH DONNER BANK AG i. R.

Dr. Ulrich Meincke

Vorstandssprecher der Vereins- und Westbank AG i. R.

Hugo Schütt

Ehren-Hauptgeschäftsführer der Handwerksverbände Nord

FINANZBRANCHE

“

Beraten statt verkaufen

Die Politik will Anleger und Versicherungskunden besser schützen – zu Recht

EZMER | FRANKFURT

Auf der anderen Seite leben aber gerade die Versicherungsvermittler sehr gut in einer Welt, wo man hohe Stundenhonorare ohne

Produktanbietern nicht an den Kunden weitergeben dürfen. Inwiefern schützt die Branche die Kunden?

Versicherungen, die den Kunden...

Die Bankenkrise wirft ein hartes Licht auf die Branche.

Anleger fürchten sich vor Pleitewelle

Unternehmensbilanzen durch – Ein Fünftel der 100 größten deutschen Konzerne stehen vor dem Bankrott

Die Bilanz der 100 größten deutschen Konzerne zeigt ein alarmierendes Bild. In der Bilanz der 100 größten deutschen Konzerne stehen 20 Unternehmen vor dem Bankrott. Das ist ein Anstieg von 330 Unternehmen im vergangenen Jahr.

FINANZZEITUNG

Hochrisikogruppe Banker

THOMAS SCHMITT | DUSSELDORF

Die Prämien für die Managerhaftpflicht in der Finanzbranche sind durchweg gestiegen. Das berichten übereinstimmend Makler, Versicherer und Interessenvertreter der Unternehmenskunden. Grund ist eine wachsende Vorsicht

Neben der Haftpflicht schützen sich Führungskräfte selbst auch oft mit einer Rechtsschutzversicherung gegen das Risiko eines Prozesses ab. Die Deckungsumen liegen bei mehreren tausend Euro.

Ansturm auf die Arbeitsämter

Topökonomien rechnen mit fast fünf Millionen Arbeitslosen

THEMEN & TRENDS

“

Banger Blick auf die Risiken

ALLE REDEN VON DER KRISE

Die Bankenwelt steckt in einer historischen Krise. Das Vertrauen der Anleger und der Banken untereinander ist zerstört. Massive Verluste prägen die Bilanzen, ausgelöst durch immense Wertberichtigungen auf hochriskante Finanzprodukte. Die Folgen: Massentlassungen, wo zuvor noch Boom herrschte. Stillstand, wo früher profitabel gehandelt wurde – wie etwa im Investmentbanking. Die Geschäftsmodelle vieler bekannter Adressen sind gescheitert und können ohne staatliche Hilfe nicht überleben.

Für das Bankhaus Donner sind das Geschichten aus einer anderen Welt.

Wir folgen weiterhin unserem seit Jahren stabilen Wachstumspfad,

dem auch die dramatische Lage an den Finanzmärkten nichts anhaben kann. Im Gegenteil: In der Krise honorieren die Kunden unsere auf Sicherheit und Solidität ausgerichtete Strategie.

Unser Geld verdienen wir nicht mit Provisionen aus dem Produktverkauf, sondern mit qualifizierter Beratung.

Wir stellen die individuellen Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt unserer Arbeit und werden dafür mit langfristigem Vertrauen belohnt.

Nur zufriedene Mitarbeiter können den Anspruch der Kundenorientierung mit Leben füllen.

Deshalb gilt bei uns das Prinzip der „Mitmach-Bank“. Darin verbinden sich Traditionswerte unserer 1798 gegründeten Bank mit modernen Management- und Führungskonzepten.

Mit Ideen, die gerne ein bisschen anders sind als bei anderen Banken, möchten wir den Service für unsere bestehenden Kunden stetig verbessern. Und natürlich neue dafür begeistern.

So machen wir unsere Kunden und damit auch unser Bankhaus Donner erfolgreich.

CONRAD HINRICH DONNER BANK
TRADITIONELL
BESONDERS
ERFOLGREICH

UNSERE ERFOLGS- GESCHICHTE

Tradition bewahren wir durch Zukunft. 1798 legte Conrad Hinrich Donner den Grundstein für ein Unternehmen, das seitdem für eine vitale Verbindung von Tradition und Moderne steht. Die visionäre Kraft und Tüchtigkeit der Gründerfamilie von Donner prägt unser Selbstverständnis bis heute.

Weltgeltung

1871 siedelt die Bank nach Hamburg über, nachdem Altona an Preußen übergeben worden war und somit den Freihandelsstatus verloren hatte. Nach der Übersiedlung entwickelte sich die Bank bis zum Ersten Weltkrieg zu einer der größten deutschen Privatbanken mit Weltgeltung. 1894 setzte der Enkel des Firmengründers Conrad Hinrich Donner auf Fortschritt: Er gehörte zu den Gründern der Hongkong & Shanghai Banking Corporation, der Hamburgischen Electricitäts-Werke AG und der Commerzbank AG.

Eine Bank mit Weitblick

1798 wurde die Bank von dem 24-jährigen Hamburger Kaufmann und Reeder Conrad Hinrich Donner als Handelshaus „Hamburger Banco“ gegründet. Conrad Hinrich knüpfte internationale Geschäftskontakte und gehörte zu den „Global Playern“ des 18. Jahrhunderts. Der Ausgangspunkt Altona war bewusst gewählt. Das „Etablissement“ zum „An- und Verkauf und Spedition von Waren und Besorgungen von Assecuranzen“ konnte somit von der politischen und wirtschaftlichen Toleranz Dänemarks profitieren.

1798



100 Prozent

1990 übernimmt der Versicherungskonzern Iduna Nova das Bankhaus Donner. Seit 1999 ist es fester Bestandteil der SIGNAL IDUNA Gruppe. Ziel ist es, dem Kunden ein umfassendes Dienstleistungsangebot aus einer Hand anbieten zu können. Die Bank hat mit der SIGNAL IDUNA Gruppe einen starken Partner und Aktionär.

2009



Unsere Richtlinien

2002 Für unser tägliches Handeln hat die Kundenorientierung höchste Priorität. Der Kunde steht mit seinen Bedürfnissen im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Dafür hat die Mitarbeiterzufriedenheit eine sehr hohe Bedeutung. Nur zufriedene Mitarbeiter schaffen zufriedene Kunden. Um dies zu erreichen, bekommen unsere Mitarbeiter ein hohes Maß an Eigenverantwortung und die Möglichkeit, ihr Unternehmen aktiv mitzugestalten.

200 Jahre

1998 Beim Festakt im großen Festsaal des Hamburger Rathauses gratulierte, anlässlich des 200-jährigen Bestehens der Bank, unter anderem Hamburgs Erster Bürgermeister Ortwin Runde.

3,2 Mrd. Euro

2008 verwaltet die Bank Assets under Management (Kundeneinlagen und Depotvolumina ohne Konzerngesellschaften) in Höhe von 3,2 Mrd. Euro (nach 2,3 Mrd. Euro im Jahr 2006). Dieser Erfolg ist eine Bestätigung für den eingeschlagenen Kurs des Best Advice, was bedeutet: Vollkommen unabhängig Qualität empfehlen und auf die individuellen Kundenwünsche eingehen zu können. Die Bank wächst mittlerweile jährlich im deutlich zweistelligen Prozentbereich, wenn es um die Kundenzahl und das betreute Volumen geht.

Was es für Sie bedeutet, in den besten Händen zu sein

Es ist schon beinahe sechzig Jahre her, da hat ein kluger Mann ein Vermögen aufgebaut. Er legte es in die geschickten Hände seines Sohnes, der es weiter vermehren konnte. Nun ist es an der Zeit, dass der Sohn das Lebenswerk an seine Kinder übergibt. Drei Generationen. Sechs Jahrzehnte voller Veränderungen. Und doch haben sie eines gemeinsam: ihre Bank.

Diese kleine Geschichte ist für uns nichts Ungewöhnliches. Viele Kunden vererben nicht nur ihr Vermögen, sondern auch das Vertrauen in unsere Bank. Warum das so ist? Um das zu erklären, verraten wir Ihnen jetzt ein Geschäftsgeheimnis: unser Beratungskonzept.

Wenn Sie bei uns Platz nehmen, können Sie es sich ruhig bequem machen. Persönliche Vermögensberatung ist keine Sache von ein paar Minuten. Im Gegenteil: Wir nehmen uns viel Zeit und hören genau zu. Was sind Ihre Ziele? Welche Wünsche und Erwartungen haben Sie? Ihre Antworten auf diese Fragen bilden das Fundament für die weitere Zusammenarbeit.

Am Anfang jeder Erfolg versprechenden Strategie steht eine umfassende Experten-Analyse. Gemeinsam beleuchten wir Ihre finanzielle Gesamtsituation – Wertpapieranlagen, Immobilieninvestments oder auch Beteiligungen. Dies ist mehr als nur eine Bestandsaufnahme: Wir bekommen dadurch ein Gefühl für Ihre Anlagementalität. Auf dieser Basis entwickeln wir einen Finanzplan, der genau zu Ihnen passt.

Bei der Umsetzung stehen wir Ihnen in jeder Phase zur Seite. Ihr persönlicher Berater widmet sich Ihren Angelegenheiten intensiv und mit äußerster Sorgfalt. Denn jeder unserer Mitarbeiter betreut nur einen ausgesuchten Kundenkreis. Auch das gehört zu unserem Beratungskonzept. So ist sichergestellt, dass jedem Kunden die ihm gebührende Aufmerksamkeit zuteil wird.

Mit dem Auftrag zur Betreuung Ihres Vermögens beginnt ein ganz besonderes Vertrauensverhältnis. Uns ist wichtig, dass Sie sich gut aufgehoben fühlen. Heute genauso wie in Zukunft. Die langfristige Zufriedenheit unserer Kunden hatte für die CONRAD HINRICH DONNER BANK schon immer mehr Bedeutung als der kurzfristige Erfolg.

Nun kennen Sie unser Geheimnis. Dass Anspruch und Wirklichkeit nah beieinander liegen, zeigen uns die vielen langjährigen Kundenbeziehungen. Und nicht zuletzt die erfreuliche Auszeichnung als „Deutschlands kundenorientierteste Bank 2009“, verliehen von der Universität St. Gallen, der Rating Agentur ServiceRating, der Unternehmensberatung Steria Mummert Consulting und dem Handelsblatt.

AUSZEICHNUNG ZUR
KUNDENORIENTIERTESTEN
BANK DEUTSCHLANDS 2009

EHRUNG



A man in a black tuxedo jacket, white shirt, black bow tie, and white gloves is buttoning a grey vest. The background is a light-colored wall with a door frame visible on the left.

LEBENSLANG AN IHRER
SEITE

MEHR

RAUM

FÜR BERATUNG



Weil wir den Freiraum haben, unabhängig zu handeln, können wir immer das Beste geben

Das Gras ist immer grüner auf der anderen Seite des Zauns, sagt ein englisches Sprichwort. Und ist es nicht auch so? Pflückt man auf einer eingezäunten Wiese Blumen, entdeckt man die schönsten Exemplare für einen perfekten Strauß stets auf der anderen Seite. Aus diesem Grund bauen wir erst gar keine Zäune auf. Damit Sie immer den besten Strauß bekommen.

Der Sprung von der grünen Wiese in unsere Bank ist gar nicht so weit. Denn eine umfassende, individuelle und vor allem seriöse Vermögensbetreuung bedeutet für uns: Wir wählen aus allen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten das Passende für Sie aus. Wer sich einschränkt, sich an bestimmte Produkte bindet, kann dies nicht tun.

In unserer Unternehmensphilosophie sind Neutralität, Objektivität und Fairness tragende Säulen. Unsere Kunden überzeugen wir dadurch, dass wir dies nicht nur versprechen, sondern auch leben. Im Klartext heißt das: Im Private Banking bedienen wir uns aus dem gesamten Spektrum der am Markt verfügbaren Angebote. Eventuelle Marktlücken versuchen wir sinnvoll mit Finanzprodukten aus unserem Hause zu schließen.

Für die Berater der CONRAD HINRICH DONNER BANK gibt es keine Anreize zum Produktverkauf, somit entfällt auch die Jagd auf Absatzziele. Auf diese Weise sind Interessenkonflikte von vornherein ausgeschlossen; das einzige Interesse der Berater gilt Ihnen, unseren Kunden.

Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihre persönliche Situation und ermitteln die dafür geeigneten Finanzprodukte. Auf unseren unabhängigen, objektiven Rat ist Verlass. Deshalb nehmen unsere Kunden ihn auch so gerne in Anspruch. Sie schätzen, dass sie bei uns eine fundierte Beratung erhalten – und kein Verkaufsgespräch.

Das Prinzip Fairness zeigt sich insbesondere bei der Gestaltung unserer Gebührenstruktur. Für unsere Leistungen berechnen wir einen transparenten Preis. Schon vor vielen Jahren haben wir die sogenannte All-in-Fee entwickelt. Dieses Honorar zur Beratungs- und Vermögensverwaltung beinhaltet unsere gesamten Dienstleistungen inklusive Konto- und Depotführung. Alle uns zufließenden Vertriebsprovisionen werden Ihnen vollständig rückvergütet. So wissen Sie von Anfang an genau, welche Kosten auf Sie zukommen.

Wir haben damit einen Weg gewählt, der sich bewusst von dem anderer Banken abhebt. Mit Erfolg: Unsere faire und übersichtliche Vergütungsstruktur fand bei den Auszeichnungen zur kundenorientiertesten Bank Deutschlands und im Elite Report besondere Erwähnung.





RUHIG BLUT



Wie Sie bei uns auch mit geringem Risiko zum Erfolg kommen

Wenn Sie auf dem Weg zu unserem Bankhaus sind, sehen Sie sie direkt vor sich: die wunderschöne Binnenalster. Ein Bild, das für Hamburg steht – und zugleich auch unsere Mentalität repräsentiert. Während an anderen Orten die Anlagepolitik eher einem wilden Wellenritt gleicht, fühlen wir uns dem ruhigen Gewässer deutlich näher. Langweilig? Täuschen Sie sich nicht: Stille Wasser sind bekanntlich tief, und wie bei der Binnenalster sind die Aussichten äußerst erfreulich.

Zugegeben, wir verfolgen einen eher konservativen Kurs, wenn es um die Geldanlage für unsere Kunden geht. Unnötige Wagnisse sind genauso wenig unsere Sache wie vollmundige Versprechungen, die sich dann als unrealistisch herausstellen. Vielmehr empfehlen wir den Kunden, Risiken zu vermeiden oder nur dann einzugehen, wenn dadurch auch ein deutlicher Mehr-Ertrag erzielt werden kann.

Bei der Auswahl der für Sie richtigen Anlagestrategie kommt der Einschätzung von Chancen und Risiken eine hohe Bedeutung zu. So unterschiedlich die Ertragserwartungen der Kunden sind, so verschieden ist auch ihre Risikobereitschaft. Hierbei genau den Nerv des Kunden zu treffen, ist eine unserer Paradedisziplinen. Deshalb können Anleger bei uns sicher sein, ihr Vermögen in kompetente und solide Hände zu geben.

Dabei profitieren wir natürlich auch von unserer langjährigen Erfahrung. Schließlich steht das Bankhaus Donner schon seit über 200 Jahren für Sicherheit und Solidität. Seit 1990 gehören wir als 100-prozentige Tochter zur SIGNAL IDUNA Gruppe, die mit ihrer Finanzkraft zusätzlich für ein solides Fundament sorgt.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe zählt zu den größten deutschen Versicherungs- und Finanzdienstleistungskonzernen. Das Volumen der Vermögensanlagen von über 43 Mrd. Euro bildet eine gute Grundlage für künftiges Wachstum. Für das Bankhaus Donner ergeben sich auf vielen Geschäftsfeldern Synergien, die wir zum Vorteil unserer Kunden nutzen. Besonders hervorzuheben ist hierbei die Zusammenarbeit in der Immobilienfinanzierung und im Investmentgeschäft. So genießen die Kunden bei der Vermögensverwaltung die Vorzüge eines institutionellen Großanlegers – ohne dabei auf eine sehr persönliche Beratung verzichten zu müssen.

Um unsere Kunden optimal abzusichern, ist das Bankhaus Donner Mitglied im Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken. Dieser Schutz umfasst alle „Nichtbankeneinlagen“, also die Guthaben von Privatpersonen, Wirtschaftsunternehmen und öffentlichen Stellen. Die aktuell vom Einlagensicherungsfonds festgelegte Sicherungsgrenze für die CONRAD HINRICH DONNER BANK AG beträgt 17.728.000 Euro (Stand: Juni 2009).

MUT ZUR VERÄNDERUNG

Warum sich Traditionsbewusstsein und Fortschritt wunderbar ergänzen

Haben Sie schon einmal vor den Pyramiden gestanden? Sich staunend gefragt, wie um Himmels Willen die Ägypter das hinbekommen haben vor Tausenden von Jahren? Und nicht nur die architektonischen Meisterwerke dieses kulturbewussten Volkes faszinieren – eine Vielzahl der wichtigsten Erfindungen unserer Zeit geht auf das alte Ägypten zurück. Das bestätigt einen unserer wesentlichen Grundsätze: Die Verbindung von Tradition und Innovation ist kein Gegensatz, sondern ein Erfolgsweg.

Wir blicken zwar nicht auf Tausende, immerhin aber auf mehr als 200 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Darauf sind wir stolz. Während solide Werte den Rücken stärkten, war der Blick seit jeher nach vorn gerichtet: Mit sicherem Gespür und Weitblick erkannten der Gründer und seine Nachkommen Veränderungen rechtzeitig und sicherten so die Zukunftsfähigkeit unserer Bank. Daran hat sich nichts geändert. Heute ist das Bankhaus Donner nicht nur eine der ältesten und traditionsreichsten Privatbanken Deutschlands, sondern auch eine der erfolgreichsten.

Grundlage für unseren Erfolg war, dass wir immer auf der Höhe der Zeit geblieben und aufgeschlossen sind gegenüber neuen Entwicklungen. Wir erreichen dies durch ständige Investitionen in eine fortschrittliche Technik. Zudem sind wir dank unserer über Jahrzehnte gewachsenen weltweiten Kontakte immer nah am Markt. So können wir unseren Kunden neben bewährten auch innovative Lösungen im Finanzmanagement anbieten. Und nicht zuletzt haben wir den Mut, neue Wege zu gehen, sei es in der Produktentwicklung, Beratung oder Mitarbeiterführung.

Im Wesentlichen basiert der Erfolg auf den Menschen, die das Bankhaus Donner mit Leben und Atmosphäre füllen: unseren Mitarbeitern. Das Zusammenspiel eines Teams ist nur dann harmonisch, wenn alle denselben Ton treffen – ganz gleich, welches Instrument sie spielen. Deshalb ist es uns eine Herzensangelegenheit, Arbeitsbedingungen zu schaffen, unter denen sich jeder Einzelne entfalten kann und doch alle ein gemeinsames Ziel vor Augen haben.

Um unser Team noch stärker in die Prozesse der Bank einzubinden, haben wir das Konzept der „Mitmach-Bank“ entwickelt. Der Name ist dabei Programm. Die besten Ideen schlummern oft in den eigenen Reihen. Daher haben wir unsere Mitarbeiter dazu eingeladen, in Form von Projekten an der Erarbeitung strategischer Ziele mitzuwirken und Vorschläge zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Dienstleistungsqualität einzubringen. Die Projektergebnisse können sich sehen lassen – und viel entscheidender noch: Diese starke Einbindung in die Verantwortung kommt bei den Mitarbeitern gut an und wirkt in höchstem Maße motivierend.





Bankhaus Donner: Hamburgs Arbeitgeber Nr. 1

Die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern steht in unmittelbarem Zusammenhang. Denn nur, was wir nach innen leben, können wir nach außen transportieren. Hier liegt ein wesentlicher Erfolgsfaktor der CONRAD HINRICH DONNER BANK: Unser Team zeichnet sich durch überdurchschnittliches Engagement und große Verbundenheit mit dem Unternehmen aus. Dafür erhielten wir nun die Bestätigung. Zu unseren zahlreichen Auszeichnungen ist Anfang 2009 eine ganz besonders erfreuliche hinzugekommen: die als „Hamburgs bester Arbeitgeber“. Ausschlaggebend für Platz 1 war vor allem die starke Identifikation unserer Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber sowie mit ihren eigenen Aufgaben.

WETTBEWERB

2009

Hamburgs

BESTE
ARBEITGEBER

1. PLATZ

SYMPHONISCHE FÜHRUNG



WAS MANAGER UND DIRIGENTEN GEMEINSAM HABEN:

ein Interview mit Professor Elmar Lampson,
Präsident der Musikhochschule Hamburg

Herr Professor Lampson, als Komponist und Dirigent unterrichten Sie manchmal auch Manager. Wie können Musiker Manager inspirieren?

Ich sehe viele anregende Parallelen und Unterschiede zwischen der Arbeit eines Managers und der eines Dirigenten. Im Orchester wie im Unternehmen können Menschen zum Beispiel aneinander vorbeiarbeiten. Nur zeigen sich die Probleme anders. Im Orchester geschieht das schonungslos. Das ergibt sich aus den besonderen Umständen: Alle arbeiten immer in einem Raum. Es gibt keine Zeitverzögerung. Das Ergebnis einer Orchesterprobe hören alle sofort. Jeder weiß gleich, was der andere spielt. Das ist im Unternehmen anders.

Es scheint, als herrsche in Orchestern eine Kommunikation und Transparenz, von der Unternehmen nur träumen können ...

Mit großen Einschränkungen. Ich warne hier vor Verherrlichungen. Das System Orchester mag in mancher Hinsicht besser funktionieren – in anderer wiederum nicht ...

... weil Musiker auch nur Menschen sind?

In der Tat. Viele Orchestermusiker haben nur ein einziges ernsthaftes Lebensprojekt, und das sind sie selbst. Das ist auch nicht ideal für das große Ganze. Und die Institution Orchester ist oft sehr reformbedürftig. Viele Orchester ähneln einer Behörde. Darum ist es nur zu begrüßen, dass ein Dirigent wie Sir Simon Rattle die Berliner Philharmoniker in eine Stiftung umgewandelt hat, weil er meinte, als nachgeordnete Senatsverwaltung seien sie kaum zu Neuschöpfungen bereit. Da sehen Sie, dass Ideen aus der Wirtschaft auch Orchester inspirieren können. Umgekehrt kann natürlich ein Manager manches von einem Dirigenten lernen. Ein Dirigent muss auf alle Musiker eines Orchesters gleichzeitig hören. Das können bis zu 100 Menschen sein.

Ein guter Dirigent hat also für alle ein offenes Ohr.

... in einem bestimmten Sinne ja. Sie können auch sagen: Dirigenten müssen außerordentlich gut verdrahtet sein. Damit meine ich: Sie müssen fähig sein, sofort mit einer großen Gruppe von Menschen eine Verbindung aufzubauen.

Dabei entscheiden oft die ersten Momente, in denen sie am Pult stehen. So wie der Dirigent atmet, muss im Konzert auch das Orchester atmen. Das ist eine ganz subtile Verbindung.

Ganz so intensiv sind Manager und Mitarbeiter nicht miteinander verbunden. Ist das Beispiel übertragbar?

Ich habe einmal Managern ein Experiment gezeigt: Ein Orchester spielte für sie ein Stück, das es gut beherrschte, und zwar einmal mit einem Dirigenten und einmal ohne. Die Manager setzte ich zwischen die Orchestermusiker. Der entscheidende Unterschied zwischen der Aufführung mit dem Dirigenten und der ohne den Dirigenten war, dass alle Manager, die ja im Orchester saßen, das Gefühl hatten, der Dirigent schaue die ganze Zeit nur sie an. Das ist ganz wichtig für das Vertrauen des Orchesters in seinen Dirigenten. Wenn er gut ist, dann meinen 80, 100 Leute, dass er im entscheidenden Moment gerade sie anschaut. Nehmen Sie den Triangelspieler, der vielleicht in einem Musikstück nur zwei Mal „Pling“ macht. Wenn Sie den Musiker bei seinem Einsatz nicht anschauen, dann sind Sie unfähig, egal ob er das gut gemacht hat oder nicht. Wenn Ihnen das ein paar Mal passiert, entsteht eine Enttäuschung, die Sie nicht mehr gutmachen können. Es liegt an Ihnen, diesen Moment so zu setzen, dass es ein Ereignis ist. Das können Führungskräfte von Dirigenten definitiv lernen. Auch im Unternehmen muss ich fühlen, wenn mein Mitarbeiter das Gespräch sucht. Und er muss bemerken, dass ich ihn im Blick habe. Gerade wird das Foyer unserer Hochschule renoviert ...

... deren Präsident Sie sind.

... und der Impuls dafür kam von unserem Portier. Er ist vor ein paar Monaten mit dieser Anregung zu mir gekommen. Nun lag die Idee sowieso in der Luft, aber der Portier hat den Ausschlag gegeben, es endlich anzupacken.

Wie motivieren Dirigenten ihr Orchester zu Höchstleistungen?

Vor ein paar Tagen hat ein Geiger die Hamburger Symphoniker dirigiert, der das Dirigieren nie gelernt hat. Sie führten ein Werk auf, für das man normalerweise einen Dirigenten braucht. Und doch hat das Orchester so gut gespielt wie lange nicht mehr. Denn dieser Geiger hat es geschafft, die Musiker in einer Weise zu motivieren, dass die Selbststeuerungsprozesse und die Eigeninitiative so exemplarisch wurden, wie ich das selten erlebt habe.



Professor Elmar Lampson,

geb. 1952 in Koblenz, studierte Komposition, Musiktheorie und Violine an den Musikhochschulen in Hannover und Würzburg. Heute ist er Präsident der Hochschule für Musik und Theater Hamburg und lehrt dort als Professor für Komposition und Theorie. Außerdem lehrt er Phänomenologie der Musik an der Universität Witten/Herdecke, wo er bis September 2004 Dekan der Fakultät für das Studium fundamentale und Mitglied der Geschäftsführung war.

War das Zufall, also nur ein magischer Augenblick?

Nein, das war mehr: Begabung. Dieser Geiger kann offensichtlich begeistern, mitreißen. Er hatte nicht das Verhaltensschema: „Ich stehe vorne und sage euch, wie das geht.“ Sein Schema war: „Wir haben ein gemeinsames Ziel und wir werden den Weg dorthin gemeinsam entdecken.“

Nun liegt das gemeinsame Ziel eines Orchesters den Musikern unmittelbarer vor Augen als das Ziel eines Unternehmens seinen Mitarbeitern. Denn das Ziel eines Orchesters ist doch die gelungene Aufführung.

Das reicht nicht, und da sind Sie bei der Parallele zum Unternehmen. Auch als Dirigent brauchen Sie eine Vision. Er muss dem Orchester das Konzept eines Werks vorgeben, das er sich erarbeitet hat. Die Kunst besteht darin, es allen zu vermitteln und zu hören, ob alle es verstanden haben. Schließlich kann es ihm alles andere als egal sein, ob auch die dritte Flöte sein Konzept kapiert hat. Er leistet enorme Überzeugungsarbeit, erfindet vielleicht jede Menge sprachliche Bilder, um seine Vision so zu erklären. Impulse von Musikern helfen, sie besser umzusetzen. Es funktioniert nur, wenn alle mitspielen.



Worauf kommt es bei dieser Überzeugungsarbeit an?

Entscheidend ist, dass Sie Ihr Konzept auch verkörpern. Vor einem Orchester können Sie wenig bluffen. Denn die Musiker kennen auch das Werk. Mancher könnte es vielleicht sogar selbst dirigieren. Wenn Sie bei der Orchesterprobe als Dirigent auf dem Pult stehen, dann spüren die Musiker mit jeder Bewegung und mit jeder Tonfolge, die Sie vorsingen, ob Sie eine eigenständige Auffassung von dem Werk haben. Sie merken sofort, ob das stimmig ist.

Wenn Sie überzeugen wollen, müssen Sie manchmal auch Pflöcke einschlagen. Allerdings brauchen Sie ein Gefühl dafür, wann das nötig ist. Es gibt Situationen, in denen spielt das Orchester nicht zusammen. Dann ist der präzise Puls entscheidend. Das gibt es in Unternehmen genauso. Wenn der Manager bestimmte Dinge nicht sagt, wie was wann zu sein hat, dann gibt es nichts, woran man sich orientieren kann; dann gibt es nichts, was sich über das Gewöhnliche hinaus entwickeln könnte.

Wie kann man seine Ziele verkörpern?

Dirigenten haben sich meistens nicht nur von frühester Kindheit an mit Musik beschäftigt, sondern sie haben sich auch an den Inhalten entwickelt, an denen sie arbeiteten. Ich glaube, gute Führungskräfte in Unternehmen sind ein Stück weit auch an dem, was sie erarbeitet haben, zu Persönlichkeiten geworden. Je mehr sie ihre Ziele verkörpern, desto eher können sich auch andere damit identifizieren. Und nur dann können wiederum Dritte verstehen, worum es geht. Was der Zuhörer oder der Kunde nicht begreift, das nimmt er nicht ab.

Brauchen ein guter Dirigent und ein guter Manager Charisma?

Ich meine ja. Was ich mit Charisma meine, möchte ich am Dirigenten erklären: Ich meine nicht jenen Dirigenten, der sich vor das Orchester stellt und mit seinem Super-Ego einen Maßstab setzen will. Ich meine Menschen mit visionärer Ausstrahlungskraft, die auch zurücktreten können, damit die Sache, um die es geht, in den Vordergrund rückt; dann lassen wir der schöpferischen Eigendynamik Raum.

Dirigenten haben manchmal keine Chance, an einer abstrakten Vorstellung vom Tempo festzuhalten. Wenn die Geiger bei einer Pizzicato-Strecke schneller werden, aber zusammenspielen, wenn sie dabei über sich hinauswachsen, dann kann das eine wunderbare Passage werden. Dann dürfen Sie nicht eingreifen. Und das Ergebnis ist der Erfolg von allen.

Was bedeutet für ein Orchester und seinen Dirigenten Erfolg?

Dass unser Publikum von dem Wesen der Musik berührt wurde.

Wie würden Sie unternehmerischen Erfolg beschreiben?

Ich würde sagen, letzten Endes bedeutet das: Ein Produkt muss die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden treffen.

... und es muss sich langfristig rechnen.

Ja. Es gibt einen entscheidenden Unterschied zwischen der Art, wie Mitarbeiter eines Unternehmens den Erfolg erleben und wie es Orchestermusiker tun. Ein Orchester macht alles im Hinblick auf eine gemeinsame Aufführung. Wenn sie ein Erfolg ist, dann haben alle zusammen gespürt, wie gut das war, und diese Erfahrung geht in die zukünftige Orchesterarbeit mit ein. So einfach können Unternehmen den miteinander erarbeiteten Erfolg nicht erfahren. Deswegen müssen Firmen gemeinsame Erlebnisse inszenieren. Ein einfaches Beispiel: Die Firma lädt einen guten Pianisten ein und lässt ihn vor der gesamten Belegschaft eine Beethoven-sonate spielen. Wichtig ist dabei: Am Anfang muss Stille einkehren. Diese gemeinsame Stille ist auch die Basis für Kreativität, Ideen und Inspiration.

Müssen Dirigenten und Manager ähnlich innovativ sein?

Ich sehe da Parallelen. Ein Dirigent muss seinen Musikern immer wieder den schöpferischen, prickelnden Sinn seines Musikerseins vergegenwärtigen. Für ihn besteht die besondere Herausforderung oft darin, ein Werk aufzuführen, das schon häufig gespielt wurde. Manche denken, das Schöpferische müsse stets das Neue erfinden. Schöpferisch sein heißt aber oft, das Bestehende immer wieder neu zu sehen. Gerade das sollte nicht nur ein Dirigent können, sondern auch ein Unternehmer. Beide brauchen einen unglaublich produktiven Geist.

„Schöpferisch sein heißt aber oft, das Bestehende immer wieder neu zu sehen. Gerade das sollte nicht nur ein Dirigent können, sondern auch ein Unternehmer. Beide brauchen einen unglaublich produktiven Geist.“





Der Schlüssel zum Erfolg

Von Strategie und Wachstum

Nur wer sein Ziel kennt, findet den Weg. Bei der CONRAD HINRICH DONNER BANK haben Management und Mitarbeiter die Ziele gemeinsam erarbeitet – und setzen sie auch gemeinsam um. Im Mittelpunkt stehen dabei ein gesundes Wachstum, kontinuierliche Weiterentwicklung und ein nachhaltiger Unternehmenserfolg. Um dies zu erreichen, bauen wir die eigenen Kernkompetenzen und Stärken stetig aus. Unser Herzstück ist die individuelle Kundenberatung. Wir verstehen uns als Problemlöser in Finanzfragen, der seinen Kunden mit intelligenten Beratungsangeboten und dem dazugehörigen Produktportfolio zur Seite steht. Allen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, lautet unser Anspruch.

Hierbei zeichnen wir uns – schon aus Tradition – durch ein hohes Maß an Innovationskraft aus. So hat sich das Bankhaus Donner zum Beispiel auf maßgeschneiderte Konzepte für die Vermögensnachfolge spezialisiert. Insbesondere vor dem Hintergrund der Reform des Erbschaftsteuergesetzes stößt dieses Angebot auf großes Interesse. Ein weiteres Beispiel ist unsere spezielle Beratung für Frauen. So etwas ist im Zuge der Gleichberechtigung nicht mehr zeitgemäß? Das sehen unsere Kundinnen anders und schätzen den Rat der erfahrenen Beraterinnen und Finanz-Expertinnen. Denn in vielen Bereichen der Finanzplanung haben Frauen besondere Ansprüche. Dies zeigt sich im Wunsch nach höherer Flexibilität, einem anderen Sicherheitsbewusstsein beim Vermögensmanagement oder auch bei Fragen zu Eheverträgen oder zur Neuregelung von Unterhaltszahlungen.

Unsere Vision

Das Bankhaus Donner wird als innovative und erfolgreiche Privatbank wahrgenommen. Wir setzen Maßstäbe für die Branche.

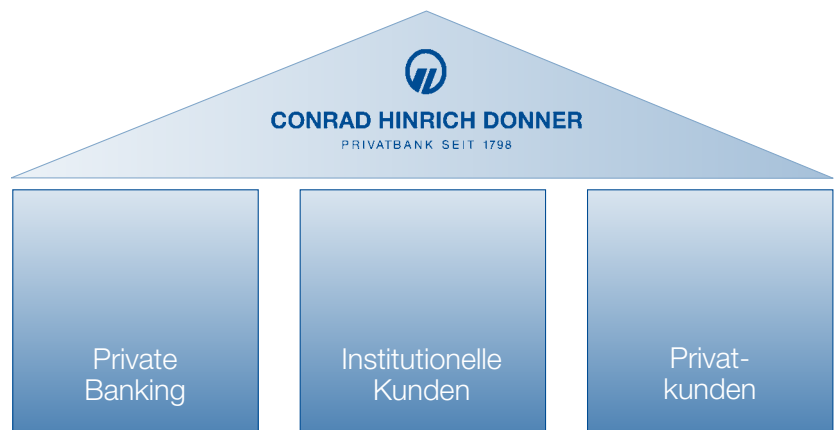
Expansionschancen nutzen

Unser in den letzten Jahren erreichtes Kundenwachstum auch über Hamburgs Grenzen hinaus sowie unsere hervorragende Ausgangslage nutzen wir für eine solide Expansion. Diese Unternehmenspolitik setzen wir – gegen den Branchentrend – konsequent fort. Als Deutschlands kundenorientierteste Bank möchten wir ganz nah bei unseren Kunden sein.

Deshalb sind wir seit Februar 2009 mit einem Private Banking-Team in Hamburg-Harburg vertreten. Mit unserer Filiale im 75 Meter hohen „Channel Tower“ im Harburger Binnenhafen hat nun auch die Klientel südlich der Elbe beste Beratung direkt vor Ort. Doch Harburg ist erst der Anfang. Für die Zukunft gilt es, die Chancen des sich wandelnden Marktes weiterhin zu nutzen und das Bankhaus im Wettbewerbsumfeld zu stärken.

Global Goal

Auf Basis unserer Vision und unseres Selbstverständnisses richten wir den Fokus auf ausgewählte strategische Eckpunkte. Diese spiegeln insbesondere die Zielorientierung, Kernkompetenzen und Stärken der CONRAD HINRICH DONNER BANK wider und bilden das Fundament für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Bank und unseren Unternehmenserfolg.



Private Banking

Um den Markt in diesem Geschäftsfeld weiter zu durchdringen, wird es zunehmend notwendig, auch überregional präsent zu sein. Wir möchten den Kunden durch regionale Nähe einen erlebbaren Mehrwert bieten. Daher richten wir den Fokus im Private Banking insbesondere auf die Aspekte Expansion durch organisches Wachstum sowie Erweiterung des Marktumfelds.

Institutionelle Kunden

Hier liegt unser Augenmerk auf dem Ausbau von Kapazitäten und des Angebots in zwei Wachstumsbereichen: Zum einen ermöglicht der derzeit Erfolg versprechende, antizyklische Markteintritt im Aktien-Sales-Sektor, schnell einen beträchtlichen Marktanteil zu etablieren. Zum anderen bestehen im Asset Management attraktive Möglichkeiten, das Geschäft in Verbindung mit dem Angebot innovativer Lösungen zu forcieren.

Privatkunden

In diesem Segment haben wir die Weichen für eine effiziente und kostengünstige Abwicklung des Mengengeschäfts gestellt. Im Retailgeschäft streben wir eine konsequente Fortsetzung der eingeleiteten Maßnahmen an. Dies möchten wir vor allem dadurch erreichen, dass wir die Automatisierungsgrade erhöhen, die Funktionen ausweiten und neue Mandanten akquirieren.

Wachstumsziele im Überblick

- Wir erwirtschaften eine nachhaltige Rentabilität.
- Wir positionieren uns als eine der erfolgreichsten Privatbanken in Deutschland sowie als attraktiver Arbeitgeber mit engagierten und motivierten Mitarbeitern, die maßgeblich für unseren Erfolg sind.
- Wir stärken unsere Wettbewerbsposition durch Servicequalität, Kundenorientierung und Effizienz.

Für unsere drei strategischen Geschäftsfelder bedeutet dies:

- eine geographische Expansion des **Private Banking** im deutschsprachigen Raum,
- einen Ausbau der Aktivitäten im Geschäftsfeld **Institutionelle Kunden** und
- eine Intensivierung von Maßnahmen im Retailgeschäft im Bereich **Privatkunden** für unsere Mandanten.

Verstanden werden

Private Banking: Ein Tag im Leben eines Kundenberaters

Banker aus Leidenschaft

Der frühe Vogel fängt den Wurm – was der Volksmund sagt, ist für Bernd Höfermann selbstverständlich. Früh um 5:30 Uhr steht er auf, um auch ganz früh bei der Arbeit zu sein. Wenn viele seiner Kunden aufwachen, hat er sich bereits bestens informiert. Bernd Höfermann ist Berater, Financial Planner (ebs) und Certified Estate Planner (ebs) und am Wochenende auch noch Lehrer – u.a. an der Frankfurt School of Finance and Management. Seine Freizeit nach Feierabend verbringt er gerne bei Frau und Kindern, um auch seiner Familie gerecht zu werden. Das ist natürlich nicht immer möglich, schließlich sind seine Arbeitszeiten flexibel den

Kundenwünschen angepasst. So besucht er – auf Wunsch – auch abends einen Kunden, um über persönliche Veränderungen, die Marktlage oder über die Nachfolgeplanung zu sprechen. Bernd Höfermann ist seit über sieben Jahren für das Bankhaus Donner tätig. Doch was unterscheidet dieses Bankhaus von seinen vorherigen Arbeitgebern? „Die Freiheit, den Kunden nach seinen ganz persönlichen Bedürfnissen zu beraten, frei von Produktvorgaben“, erläutert Bernd Höfermann. „Denn nur so bleibe ich mir selbst treu und kann meinen Kunden auch nach Jahren noch offen in die Augen schauen“. Traumberuf Banker. Beim Bankhaus Donner wurde der Traum für ihn wahr.

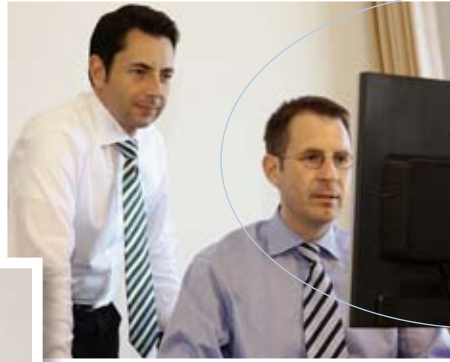
6:15 Uhr

Der Tag startet nach dem Aufstehen um 5:30 Uhr mit einem schnellen Frühstück und intensivem Zeitunglesen in der Bahn.



7:00 Uhr

Mails lesen, Anlagetipps, aktuelle Marktlage: Mit diesen Informationen bereite ich mich auf meine ersten Kundentermine und -telefonate vor.



8:22 Uhr

Die Anzahl von Vermögensverwaltungsmandaten und Depotkunden ist im Verhältnis zu den Vorjahren deutlich gestiegen. Diese positive Resonanz motiviert mich, jeden Tag das Beste zu geben.



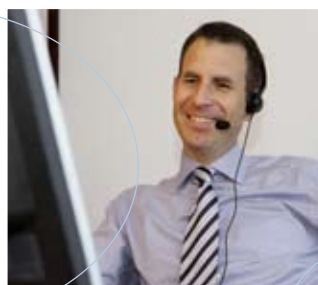
9:00 Uhr

Teammeeting: Was liegt heute an? Abstimmung ist für uns wichtig, damit unsere Kunden immer einen Problemlöser erreichen – auch wenn der Berater mal nicht da ist.



Was ich an Donner mag, ist die Freiheit, mir Zeit für den Kunden zu nehmen. Im Mittelpunkt steht die langfristige Beziehung zum Kunden.

9:17 Uhr



10:45 Uhr

Der Kunde muss einen Vertrauensvorschuss leisten, sich dem Berater öffnen, um die Basis für eine gute Beratung zu legen.



11:02 Uhr

Wir haben keine Produktvorgaben, wir wählen nur die besten Angebote am Markt aus.



Beraterbanken wollen alle sein. Entscheidend ist jedoch, dies auch zu leben.

12:14 Uhr

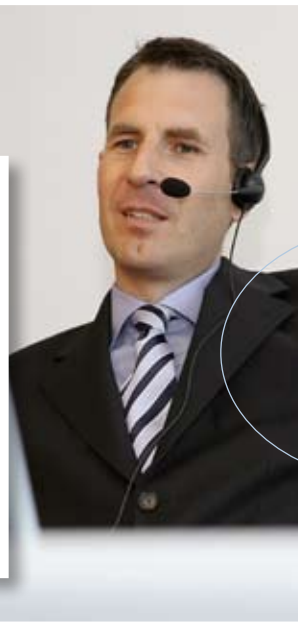
Zeit ist wertvoll, aber ein kleiner Spaziergang um die Binnenalster entspannt mich und macht den Kopf frei für die nächsten Aufgaben.

13:06 Uhr

Die US-Börsen öffnen. Noch einmal telefoniere ich mit meinen interessierten Kunden.

15:00 Uhr

Ich vereinbare mit meinem Kunden eine sogenannte All-in-Fee. Für dieses Beratungs- bzw. Vermögensverwaltungshonorar erhält der Kunde unsere gesamten Dienstleistungen inklusive Konto- und Depotführung. Uns zufließende Vertriebsprovisionen werden unseren Kunden rückvergütet.

13:44 Uhr**16:45 Uhr**

Grundlage für jedes Gespräch ist die kostenlose detaillierte Aufnahme der Finanzdaten. Mit den vorliegenden Informationen schätzen wir den Aufwand. Erst dann erhält mein Kunde einen verbindlichen Kostenvorschlag für die umfassende Finanzplanung.



Den Feierabend genieße ich mit meiner Familie.

18:00 Uhr

Banker in der dritten Generation

Bernd Höfermann begann 1989 seine Ausbildung zum Bankkaufmann und ergriff damit den gleichen Beruf wie Vater und Großvater. Nach verschiedenen Stationen kam er schließlich 1991 ins Private Banking. 2000 schloss er seine Ausbildung zum Financial Planner (ebs) und 2003 die zum Estate Planner (ebs) ab. Seit 2002 ist Herr Höfermann für das Bankhaus Donner tätig. Er ist Bankdirektor und leitet ein Team von fünf Beratern und Finanzplanern.

Das Beste einfach gemacht

Institutionelle Kunden: Ein Gespräch mit Holger Leifeld über Produktinnovationen und das Best-of-Two® Konzept

Holger Leifeld, die Bankenwelt ist voll von hochkomplexen Finanzprodukten. Für viele kritische Köpfe ist dies mit ein Grund für die aktuelle Finanzkrise. Was hat das Bankhaus Donner veranlasst, diese Vielfalt selbst mit eigenen Produkten zu bereichern?

Holger Leifeld: Ganz einfach. Weil die im Markt befindlichen Produkte die Anlagewünsche unserer Kunden nicht erfüllen konnten, haben wir den Best-of-Two® Ansatz entwickelt. Gefragt waren einfache Anlagemöglichkeiten, die zwei Dinge leisten sollten: Einerseits wollen die Kunden von positiven Marktentwicklungen möglichst umfassend profitieren. Andererseits möchten sie das Verlustrisiko bestmöglich einschränken. Das klingt simpel und verständlich, war aber auf dem Markt nicht zu bekommen.

Wie können Ihre Best-of-Two® Produkte diesen Wunsch der Kunden nach einfachen Anlagemöglichkeiten erfüllen? Die Optionspreisformel, auf der Ihr Konzept basiert, sieht ziemlich kompliziert aus.

Holger Leifeld: Auf den ersten Blick mag das so wirken. Aber beim zweiten Hinsehen wird klar, dass die Formel die Basis ist, ein komplexes Anlagethema einfach zu lösen. Verschiedene Studien belegen, dass die Vermögensaufteilung und die Wahl der richtigen Anlageklasse den überwiegenden Ergebnisbeitrag für ein Portfolio leisten. Das ist für den langfristigen Anlageerfolg viel wichtiger als die richtige Auswahl einzelner Wertpapiere oder das Ausnutzen kurzfristiger Marktchancen. Das wird von der Investmentbranche vollständig vernachlässigt.

Was machen Sie anders?

Holger Leifeld: Es geht darum, dass der Kunde sich im Nachhinein für die erfolgreichere von zwei Anlagen – zum Beispiel Aktien oder Rentenpapiere, Euro oder Dollar – entscheiden kann. Weil es für dieses Wahlrecht des Anlegers auf dem Markt kein faires Angebot gibt, haben wir diese Funktionsweise nachgebildet.

Wie funktioniert das?

Holger Leifeld: Mit Aktien und Rentenpapieren machen wir das so, dass wir regelmäßig das optimale Verhältnis zwischen den beiden Anlageklassen ermitteln und das Portfolio entsprechend anpassen. Für den Anlageerfolg hat das den gleichen positiven Effekt, als könnte der Anleger am Ende einer Periode sein Depot so mischen, als ob er die Performance von Aktien und Rentenpapieren optimal genutzt hätte.

Die Kapitalmärkte verändern sich ständig und unterliegen immer stärkeren Schwankungen. Haben Sie dafür auch eine Lösung?

Holger Leifeld: Wir haben eine neue Generation von Best-of-Two® Produkten entwickelt, mit denen wir für alle Marktphasen eine Lösung parat haben. Diese Produkte sollen immer – egal ob die Märkte steigen oder fallen – einen stabilen, positiven Ertrag generieren. Sie können das, weil wir die gesamte Bandbreite der Anlagemöglichkeiten ausnutzen und zum Beispiel auch auf fallende Kurse setzen.

Asset Management

Unser überzeugendes Leistungsspektrum reicht hier von der klassischen Vermögensverwaltung, über Spezialfonds-Mandate bis hin zu innovativen Publikumsfonds-Konzepten. Um das Optimum der Vermögensaufteilung zu erreichen, vertrauen wir unter anderem auf die Best-of-Two® Methode.

Brokerage

Als unabhängige Privatbank verfügen wir über eine besondere Marktnähe. So können wir Sie aktiv und erfolgreich an den internationalen Handelsplätzen vertreten. Wir handeln Geld- und Devisenhandelsprodukte, Aktien, Fonds und Rentenpapiere mit den zugehörigen Derivaten.

Depotbank

Unsere Dienstleistungen als Depotbank gehen weit über die Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen hinaus. Aus einer Vielzahl vernetzter Einzelleistungen erarbeiten wir u.a. umfassende Komplettlösungen für Ihre Fonds. Dazu gehört unser Fondsservice inklusive Fondspreisbewertung.

Best-of-Two®

1978 veröffentlichte William Margrabe seine Formel zur Bewertung von Austauschoptionen. Auf ihr basiert die Strategie unseres erfolgreichen Produkts Best-of-Two®. Das Prinzip: Mit der Austauschoption hat der Anleger das Recht, am Ende der Laufzeit aus zwei zuvor definierten Anlagen – zum Beispiel Aktien und Renten – die erfolgreichere zu wählen.

$$C_t(S_{1t}, S_{2t}) = S_{1t} N(d_1) - S_{2t} N(d_2)$$

mit

$$d_1 = \frac{\ln(S_{1t}/S_{2t}) + (\sigma^2/2)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}, d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T-t}$$

und

$$\sigma = \sqrt{\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2}$$



Wie schafft es ein kleines Institut wie das Bankhaus Donner, erstklassige, innovative Produkte zu kreieren, die die großen Häuser nicht auf den Markt gebracht haben?

Holger Leifeld: Vielleicht gerade, weil wir klein, flexibel und ganz nah am Kunden sind. Bei uns sitzen Kundenberater und Produktentwickler quasi an einem Schreibtisch. Wir entwickeln neue Produkte, weil wir ein Kundenbedürfnis bedienen wollen. Ein gutes Beispiel dafür ist das SIGNAL IDUNA Jubiläumszertifikat. Der in diesem Fall institutionelle Kunde wollte für seine Mitarbeiter eine gute Geldanlage, eine Bindung an Konzernprodukte und schließlich eine hohe Auszahlung durch eine steuerliche Optimierung. Dies alles leistet das von uns entwickelte Produkt auf vorbildliche Weise.

Optionspreisformel

Die Basis, ein komplexes Anlagethema einfach zu lösen.

Gibt es außer der Kundenorientierung noch weitere Aspekte, die die Innovationsphilosophie Ihres Hauses prägen?

Holger Leifeld: Innovation bedeutet auch, komplexe Anforderungen ganz einfach zu lösen. Das beste Beispiel ist hier unser Zinssicherungszertifikat. Damit kann der Anleger Produkte, die von steigenden Zinsen negativ betroffen wären, wie zum Beispiel Anleihen, positiv absichern – und zwar ganz einfach und transparent, was mit den im Markt existierenden Produkten so nicht möglich ist.

Ist es nicht ein Widerspruch, dass ein Bankhaus, das in der Kundenberatung großen Wert auf Produktunabhängigkeit legt, eigene Produkte in den Markt bringt?

Holger Leifeld: Dies ist nur ein scheinbarer Widerspruch. Wir entwickeln neue Produkte nicht, um höhere Erträge zu erzielen. Vielmehr suchen wir im Auftrag unserer Kunden nach Lösungen. Sollten diese Lösungen im Markt nicht existieren oder nur in unattraktiven Verpackungen, dann schaffen wir die für den Kunden attraktive Lösung. Das verletzt unser Prinzip der Produktneutralität nicht. Im Gegenteil: Es entspricht zu 100 Prozent der Kultur einer objektiven Privatbank.

Corporate Finance

Eigenkapitalbeschaffung, Börsengänge, Designated Sponsoring – im Bereich Corporate Finance bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen. Wir begleiten Sie mit zahlreichen Dienstleistungen, langjähriger Erfahrung an den Finanzmärkten und einem breiten verlässlichen Netzwerk.

Währungsmanagement

In diesem Geschäftsfeld übernehmen wir die Analyse aller relevanten Währungspositionen in Ihrem Unternehmen und entwickeln Marktstrategien, die die Risiken reduzieren. Bei der Umsetzung an den Märkten bedienen wir uns aller klassischen Devisenprodukte in den gängigen Währungen.

27 Mitarbeiter

stehen unseren Kunden mit fundiertem Wissen über die Finanzmärkte und umfassendem Produkt-Know-how zur Seite. Und legen dabei höchsten Wert auf einen persönlichen Service.

Wir sind erfinderisch ...

... wenn es um Kundenwünsche geht.
Privatkunden: Technologische Innovationen

Eines der drei Geschäftsfelder unserer Bank ist der Bereich Privatkunden. Sein Ursprung liegt in unserer Verbindung zur SIGNAL IDUNA Gruppe. Von ihr erhielten wir den Auftrag, hochwertige Bankprodukte für die zahlreichen Kunden des Konzerns bereitzustellen. Da unsere Bank über kein flächen-deckendes Filialnetz verfügt, war eine alternative Strategie gefragt.

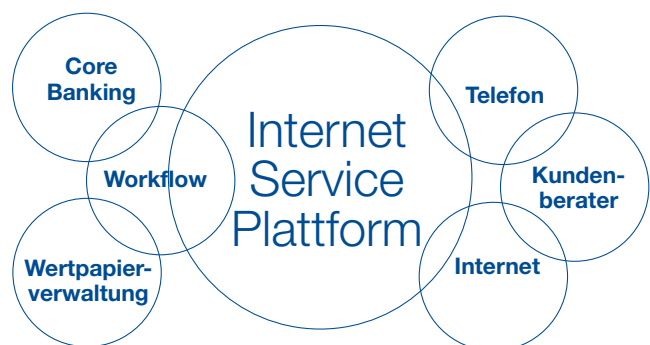
Leistungsstarke Vertriebs- und Transaktionsplattform

Im Rahmen des eBank-Projekts entstand in Kooperation mit der SIGNAL IDUNA Online GmbH (SIO) die Lösung: eine elektronische Vertriebs- und Transaktionsplattform. Sie bildet einen wichtigen Baustein im Serviceangebot des Konzerns. Zusammen mit dem leistungsfähigen Außendienst der SIGNAL IDUNA Gruppe sowie einem professionellen Kunden-Service-Center können die Privatkunden direkt mit unseren Bankprodukten erreicht und betreut werden. Ihnen stehen alle wichtigen Bankdienstleistungen offen – von Überweisungen über attraktive Geldanlagen bis hin zu der Möglichkeit, Wertpapierorders aufzugeben.

Vorteile für Mandanten und deren Kunden

Die Vertriebs- und Transaktionsplattform vermarkten wir gemeinsam mit der SIGNAL IDUNA Gruppe an geeignete Vertriebspartner wie etwa Strukturvertriebe oder Vermögensverwalter. Diese sogenannten Mandanten können sie wiederum ihren Kunden zur Verfügung stellen. Technischer und bankfachlicher Betreiber sowie Produktlieferant der Internet Service Plattform bleibt stets die CONRAD HINRICH DONNER BANK. Profitieren können von diesem Instrument alle Seiten: das Bankhaus Donner, die SIGNAL IDUNA Gruppe – vor allem aber die Mandanten. Denn ihnen eröffnen sich zahlreiche Möglichkeiten:

- **Flexibilität:** Die Internet Service Plattform wie auch die darüber vertriebenen Produkte lassen sich individuell an das Design oder an Produktnamen der Mandanten anpassen. Auch Kombinationsprodukte mit bestehenden oder neu zu entwickelnden Produkten, beispielsweise aus dem Versicherungsbereich, sind realisierbar.
- **Kundenorientierung:** Die Mandanten können ihren Kunden verschiedene Zugangswege zu den Bankdienstleistungen zur Auswahl stellen – online via Internet oder via Telefon, aber auch persönlich über den jeweiligen Außendienstpartner.
- **Multifunktionalität:** Diverse Funktionen aus dem Bereich der Vertriebssteuerung ermöglichen den Mandanten eine optimale Steuerung der Geschäftsaktivitäten. So ist zum Beispiel die Einrichtung eines nur für den Außendienst einsehbaren Service-Bereichs möglich, in dem ausgewählte Daten abrufbar sind.
- **Vielfalt:** Die umfangreichen und bei Bedarf thematisch spezialisierten Bankprodukte der CONRAD HINRICH DONNER BANK stellen eine Ergänzung des Allfinanzangebots der Mandanten dar.



Serviceorientiert: Die Internet Plattform bietet viele Funktionen und den Zugriff auf alle wichtigen Bankdienstleistungen.

Immer im Prozess

Die Internet Service Plattform zeichnet sich durch hohes Entwicklungspotenzial aus. Sie ist kein statisches Medium, sondern ein überaus lebendiges, in dem wir laufend Optimierungen umsetzen. Die Ausweitung um weitere Produktschwerpunkte und spezialisierte Themenfelder treiben wir dabei ebenso voran wie den Ausbau des Vertriebsnetzes um zusätzliche Mandanten. Unsere eigenen positiven Erfahrungen wie auch die Rückmeldungen aus dem Markt bestätigen: Dieses Geschäftsmodell hat Zukunft.

Privatkunden vom Bankhaus Donner

Zusätzlich betreuen wir in diesem Geschäftsfeld auch die direkten Privatkunden unserer Bank, die keinen Kontakt zu den hier beschriebenen Mandanten haben. Auch ihnen bieten wir umfangreiche Bankprodukte und -dienstleistungen sowie Produktlösungen zur Altersvorsorge an.



Eine Frage der Zeit

Zur Sicherung von Arbeitszeitkonten legt die DONNER TREUHAND ein zukunftsweisendes Konzept vor

Flexibel bleiben

Unternehmen müssen heute beweglich sein, um im Wettbewerb bestehen zu können. Dazu gehört auch der Umgang mit Arbeitszeit. Viele Betriebe ersetzen bereits starre Vertragsarbeitszeiten durch flexible Zeitwertkonten. Darin sammeln Mitarbeiter geleistete Arbeits- und Überstunden oder andere Entgeltbestandteile wie Urlaubs- und Einmalzahlungen. Diese Arbeitsentgeltguthaben lassen sich dann zu einem späteren Zeitpunkt zur kurz- oder auch langfristigen Freistellung nutzen. So können Betriebe auf schwankende Auftragslagen reagieren oder Mitarbeiter vorzeitig in den Ruhestand gehen. Nicht zuletzt bieten Zeitwertkonten ein gutes Argument im Wettbewerb um qualifiziertes Personal.

Steuerlich attraktiv

Neben dem Plus an Flexibilität lohnen sich Zeitwertkonten auch in finanzieller Hinsicht. Im Gegensatz zu „normalen“ Lohnbestandteilen sind die angesparten Arbeitsentgeltguthaben zunächst von Sozialversicherungsbeiträgen sowie Lohn- und Einkommensteuer befreit. Die werden erst bei Auszahlung fällig, so dass sich bis dahin erhebliche Zinseffekte ergeben.

Pro und contra

Dies klingt nach überzeugenden Vorteilen sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer. Und doch halten sich viele Betriebe noch zurück, wenn es um die Entscheidung für ein Wertkontenmodell geht. Das hat mehrere Gründe. So fürchten manche einen hohen finanziellen und organisatorischen Aufwand bei der Führung der speziellen Wertkonten. Hinzu kommt, dass hohe Rückstellungen sich negativ auf Unternehmensratings auswirken, was zum Beispiel die Kreditaufnahme unnötig verteuern kann. Ein weiterer Vorbehalt betrifft die notwendige Sicherung der Arbeitsentgeltguthaben gegen Insolvenz. Dies ist seit 1998 gesetzlich vorgeschrieben; Anfang 2009 wurde der Insolvenzschutz durch das Flexi-Gesetz II noch einmal konkreter und erstmals mit einem Qualitätsstandard definiert.

Mit ihrer Insolvenzsicherung von Zeitwert- und Altersteilzeitkonten hat die DONNER TREUHAND ein zukunftsweisendes Produkt entwickelt. Es ist absehbar, dass in den kommenden Jahren immer mehr Unternehmen Modelle zur Auslagerung ihrer Arbeitsentgeltguthaben anstreben werden.

Hierfür ist die DONNER TREUHAND schon heute bestens gerüstet und kann als einer von wenigen Dienstleistern die attraktive Kombination aus Kapitalanlage und der Verwaltungs- und Sicherungsleistung anbieten.

Leistungsstarke Lösungen

Die DONNER TREUHAND, 100-prozentige Tochter des Bankhauses Donner, hat all diese Fragezeichen in Ausrufezeichen verwandelt: Mit intelligenten Produkten und Dienstleistungen ermöglicht sie Unternehmen, ihre Versorgungsverpflichtungen kostengünstig und mit wenig Aufwand auszulagern. Dabei bietet die DONNER TREUHAND neben einer klassischen Treuhandverpfändung auch eine CTA-Lösung nach dem Prinzip der „doppelten Treuhandschaft“.

Flexible Zeitwertkonten
bringen Arbeits- und
Freizeit in Einklang



Das Modell

Betriebe, die sich für die Verwaltung und Insolvenzversicherung von Zeitwert- und Altersteilzeitkonten der DONNER TREUHAND entscheiden, genießen einen umfangreichen Service. Von der professionellen Wertkontenführung über die Aufzeichnungspflichten bis hin zur Abrechnung der Arbeitsentgeltguthaben im Insolvenzfall – die DONNER TREUHAND übernimmt fast die gesamte Verwaltung der Arbeitszeitkonten und bietet damit eine deutliche organisatorische Entlastung.

Nach einer gründlichen Analyse der individuellen Unternehmenssituation am Anfang der Zusammenarbeit werden die Arbeitsentgeltguthaben an die DONNER TREUHAND verpfändet. Auf diese Weise sind sie bei Insolvenz vor dem Zugriff aller Gläubiger geschützt. Darüber hinaus besteht für Unternehmen die Möglichkeit, Versorgungsverpflichtungen aus Zeitwertkonten und/oder Pensionszusagen aus ihren Firmenbilanzen auszulagern. Die DONNER TREUHAND hat von der BaFin die Genehmigung erhalten, sogenannte „Contractual Trust Arrangements“ (CTA) zu bilden.

Die zu sichernden Werte managen wir, die CONRAD HINRICH DONNER BANK AG, während der gesamten Vertragslaufzeit ertragsorientiert und werterhaltend.

DONNER TREUHAND – Kurzporträt

Die DONNER TREUHAND wurde 1965 als Tochter der CONRAD HINRICH DONNER BANK AG gegründet. Damit ist auch sie Mitglied der finanzstarken SIGNAL IDUNA Gruppe. Für die Vermögenswerte ihrer Mandanten übernimmt sie die treuhänderische Verwaltung, die Kontrolle der Mittelverwendung und die Sicherung gegen den Zugriff Dritter.

Betreut werden Investoren geschlossener Fonds aus den Bereichen Schifffahrt, Immobilien und erneuerbare Energien. Während der gesamten Fondslaufzeit vertritt die DONNER TREUHAND die Interessen der Investoren. Mit der Verwaltung und Insolvenzversicherung von Zeitwertkonten und Altersteilzeitguthaben sowie CTA-Lösungen hat das Unternehmen ein weiteres Geschäftsfeld in sein Dienstleistungsportfolio aufgenommen.

Von der subjektiven Objektivität ...

... oder der Schwierigkeit, Chancen und Risiken richtig wahrzunehmen



Albert Einsteins Sekretärin wurde einst von aufdringlichen Journalisten geplagt, die den Nobelpreisträger wegen seiner Relativitätstheorie sprechen wollten. Einstein gab deshalb seiner Sekretärin eine allgemeinverständliche Erklärung seiner Theorie: „Eine Stunde mit einem hübschen Mädchen vergeht wie eine Minute, aber eine Minute auf einem heißen Ofen scheint eine Stunde zu dauern.“

Oder etwas aktueller: Die Wahrscheinlichkeit, durch ein Flugzeugunglück zu sterben, ist 1 zu 11.000.000. Hingegen ist das Risiko, bei einem Verkehrsunfall mit dem Auto umzukommen, 1 zu 5.000. Vor welchem Fortbewegungsmittel hat die Mehrzahl der Menschen größere Angst, vor dem Flugzeug oder vor dem Auto?

Die Beispiele zeigen, dass die subjektive Wahrnehmung nichts mit der objektiven Realität zu tun haben muss. Auch solide Fakten gehen immer durch den Filter unserer persönlichen Erfahrung und der Stimmung, in der wir uns befinden. Sie werden also emotional interpretiert.

Übertragen auf die Kapitalmärkte heißt dies: Nach einer längeren Phase, in der Risiken kaum erlebt wurden, neigen wir dazu, diese unterzubewerten, sie nur unzureichend in unsere Betrachtung einfließen zu lassen. Haben wir jedoch erleben müssen, wie risiko-

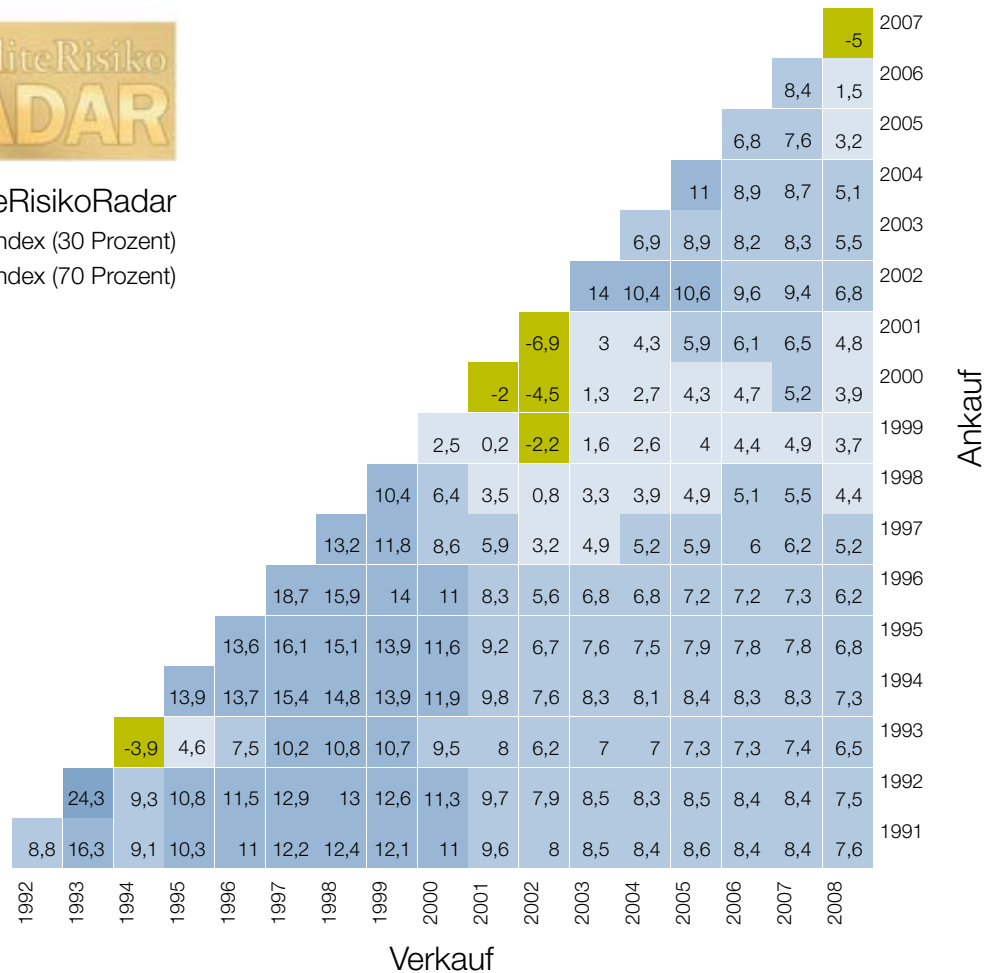
reich eine Anlage sein kann, dann wird der Fokus der Betrachtung sich hierauf konzentrieren, und die Chancen werden nicht mehr richtig wahrgenommen. Beides ist für die Bestimmung der langfristigen Anlagestrategie fatal. Neben den persönlichen Faktoren wie Anlagedauer, Vermögensstruktur, Zielsetzung, Liquiditätsbedarf, Steuern etc. ist die richtige Einschätzung von möglichen Kursverlusten und den zu erwartenden Renditen – also von Risiko und Chance – eine wichtige Basis für die Struktur der Vermögensanlage.

Das Deutsche Aktieninstitut (DAI) veröffentlicht regelmäßig das sogenannte Renditedreieck für den deutschen Aktienmarkt auf Basis des DAX. Der Betrachter kann darin beliebige Ein- und Ausstiegszeitpunkte definieren und erkennt sofort die Rendite, die seine Aktienanlage erbracht hätte. Er sieht aber auch den Verlauf der Renditen in diesem Zeitraum, so dass er hierdurch die Schwankung seiner Kapitalanlage wahrnehmen kann. So werden Risiko und Ertrag realistisch deutlich und erlebbar.

Wir haben diesen Ansatz weiterentwickelt und ihn in unserem RenditeRisikoRadar für mehrere Anlageklassen nutzbar gemacht. Nun lassen sich ganze Vermögensstrukturen abbilden. Der Anleger nimmt also nicht mehr einen Ausschnitt, wie etwa Aktien, seiner Anlage wahr, sondern kann die Gesamtentwicklung „erleben“.



RenditeRisikoRadar
auf Basis DAX Index (30 Prozent)
REXP Index (70 Prozent)



Beispielhaft zeigen wir Ihnen oben die Ergebnisse für eine Vermögensstruktur auf, die sich zu 70 Prozent aus deutschen Staatsanleihen (REXP Index) und zu 30 Prozent aus deutschen Standardaktien (DAX Index) zusammensetzt.

Zur Interpretation der Daten muss der Betrachter zunächst an der vertikalen rechten Achse „Ankauf“ einen Kaufzeitpunkt bestimmen. Danach wählt er an der horizontalen unteren Achse „Verkauf“ einen Verkaufszeitpunkt aus. Ausgehend vom Kaufzeitpunkt zieht der Betrachter eine gedankliche Linie waagrecht nach links und ausgehend vom Verkaufszeitpunkt eine weitere senkrecht nach oben. Im Schnittpunkt dieser beiden Linien kann nun für den abgesteckten Zeitraum die jährliche Rendite abgelesen werden, die sich ergibt, wenn ein Anleger sein Kapital wie oben beschrieben investiert hätte.

Der Berechnung liegen jeweils die Jahresendstände der relevanten Indizes zu Grunde, d.h., es wird unterstellt, dass der Kauf am 31. Dezember des Kaufjahres und der Verkauf am 31. Dezember des Verkaufsjahres erfolgte.

Auf Basis dieses Instrumentariums kann die Wertentwicklung der Vermögensstruktur für verschiedene Anlagezeiträume simuliert werden. So hat die Anlage beispielsweise bei einem Ankauf im Jahr 2001 und einem Verkauf in 2002 eine negative Rendite in Höhe von 6,9 Prozent zu verzeichnen. Mit einer längeren Haltedauer relativieren sich jedoch die anfänglichen Verluste, so dass die Anlage bei einem Verkauf im Jahr 2008 eine positive Rendite in Höhe von jährlich 4,8 Prozent aufzuweisen hat.

Erkennbar werden auch die maximalen Verluste in krisenhaften Situationen, wie zum Beispiel im Jahr 2008, in dem ein Verlust in Höhe von 5,0 Prozent erzielt wurde. Auf diese Weise können durch die Simulation unterschiedlicher Strukturen Vermögensaufteilungen entwickelt werden, die dem persönlichen Rendite- oder maximalen Verlustpotenzial entsprechen.

GLOSSAR

All-in-Fee

Ein vorab fest vereinbartes Honorar für Vermögensverwaltungs- oder Vermögensberatungsmandate, neben dem keine weiteren Gebühren anfallen.

Altersteilzeitkonto

Im Rahmen der Altersteilzeitvereinbarung vorhandenes Wertguthaben. Der Aufbau erfolgt im Rahmen des Blockmodells durch die geleistete Mehrarbeit im Rahmen der „Aktivphase“. Im Rahmen der „Passivphase“ wird das Kontoguthaben wieder abgebaut.

Anlageklasse

Kategorien von Wertpapieranlagen, die anhand bestimmter Eigenschaften definiert werden (z.B. Aktien, Anleihen, Offene Immobilienfonds).

Anlagestrategie

Eine vor Beginn der Anlage abgesteckte grundsätzliche Strategie mit bestimmten Rahmenbedingungen, nach der die Anlage erfolgt.

Austauschoption

Eine Austauschoption berechtigt den Inhaber der Option, am Ende der Laufzeit eine von zwei vorab definierten Anlagen – und damit auch deren Wertentwicklung – in die andere zu tauschen.

Core Banking

Core-Banking-Systeme werden benötigt, um auf elektronischem Wege die typischen Kernprozesse einer Bank wie Sparen, Darlehen oder Girokontenverwaltung abzuwickeln.

CTA

Contractual Trust Arrangement (auch als doppelseitiges Treuhand-Modell bezeichnet) ist ein Modell der betrieblichen Altersvorsorge sowie der Wertkonten, bei dem Unternehmen die Verpflichtungen gegenüber den Mitarbeitern aus der eigenen Bilanz zu einem externen Treuhänder verlagern.

Hedgefonds

Hedgefonds unterscheiden sich von klassischen Aktien- oder Rentenfonds dadurch, dass sie einer deutlich geringeren Regulierung durch die Finanzaufsicht unterliegen. Daher können sie unter anderem Strategien verfolgen, die anderen Fonds nicht erlaubt sind. Dazu gehören Investitionen mit einem großen Fremdkapitalhebel sowie das Leerverkaufen von Anlagen oder bestimmte derivative Strategien. Außerdem sind ihre Anlagen nicht auf bestimmte Anlageklassen beschränkt. Eine pauschale Klassifizierung von Hedgefonds in bestimmte Risikokategorien ist kaum möglich, da deren Anlagestrategien sowohl sehr risikoreich als auch sehr risikoarm sein können.

Honorarberatung

Anlageberatung auf der Basis eines vorab fest vereinbarten Honorars, unabhängig von der Häufigkeit der Umschichtung in den Depots und ohne weitere bankseitige Transaktionskosten.

Option

Mit einer Option erhält man das Recht, ein Wertpapier oder ein anderes Produkt zu einem späteren Zeitpunkt zu einem vorher vereinbarten Preis zu kaufen oder zu verkaufen.

Produktneutralität

Maßgabe bei der Auswahl von Anlageprodukten, die sich ausschließlich an den Interessen des Anlegers und unabhängig von Interessen der Bank orientiert.

REXP Index (Deutscher Rentenindex Performance)

Index, der die Wertentwicklung deutscher Staatsanleihen abbildet (Deutscher Staatsanleihenindex).

Zeitwertkonto

Durch Überstunden und andere Entgeltbestandteile aufgebautes Wertguthaben. Zweck ist der Aufbau einer vorzeitigen Ruhestandsmöglichkeit.



CONRAD HINRICH DONNER

PRIVATBANK SEIT 1798

CONRAD HINRICH DONNER BANK
Aktiengesellschaft
Ballindamm 27
20095 Hamburg

Telefon: 040 – 30217-0
Telefax: 040 – 30217-354

donner@donner.de
BLZ: 200 303 00
BIC/SWIFT-Code: CHDBDEHH

DONNER TREUHAND-Gesellschaft mbH & Co. KG
Jungfernstieg 40
20354 Hamburg

Telefon: 040 – 30217-5454
Telefax: 040 – 30217-5424

IMPRESSUM

Herausgeber

CONRAD HINRICH DONNER BANK
Aktiengesellschaft
Ballindamm 27
20095 Hamburg

Konzept, Text und Gestaltung

HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co. KG

