

Spezialisten

Die Maßschneider

Individuell, fair, kompetent:
Beim Bankhaus Donner
ist Beratung von
der Stange verpönt

Die Meldung ist erschreckend: Nur jeder dritte Filialkunde in Deutschland fühlt sich gut betreut, so das Ergebnis einer Studie der Unternehmensberatung Booz Allen Hamilton. Vor allem bei der Beratungsqualität hapert es gewaltig. Kunden werden oft mit Standardangeboten abgespeist, persönliche Lebensumstände fallen unter den Tisch. Service-Wüste Bank? Von wegen: Für die Conrad Hinrich Donner Bank ist kundennaher Service eine Selbstverständlichkeit.

„Wir verstehen uns im Bereich Private Banking – im Gegensatz zu fast allen Banken in Deutschland – als echtes ‚Beratungshaus‘, sagt Marcus Vitt, Vorstand der Donner Bank. Sich Zeit nehmen, zuhören, Lösungen finden: Die Bank hat ihre Beratung voll und ganz auf die Kundenbedürfnisse vor Ort ausgerichtet.

Expertise ist Trumpf. Die Berater sind zertifizierte Finanz-, Erbschafts- und Nachfolgeplaner oder Stiftungsberater – und finden auch bei kniffligen Fragen die passende Antwort. Bei der Vermögensverwaltung setzen die Banker von der Alster vor allem auf die Vielzahl der am Markt verfügbaren Finanzinstrumente. Die Gebührenstruktur orientiert sich nicht am Umfang der Transaktionen, sondern an Komplexität und Volumen des betreuten Vermögens.

Individuelle Lösungen, verständliche Produkte und eine faire Vertragsgestaltung: 99 Prozent aller Kunden stufen den Donner-Service als gut oder sehr gut ein. Doch nicht nur die Kunden überzeugt das Gesamtpaket. Beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ wurden die Hamburger zur besten Privatbank gekürt – und betrachten die Auszeichnung als Ansporn: „Wir wollen unseren Service in Zukunft stetig weiter verbessern“, sagt Vitt.

Immer besser werden: Diese Einstellung gilt bei der Conrad Hinrich Don-



Beratung:
Donner-Vorstände
Wolfgang Hellwege
und Marcus Vitt (r.)

ner Bank seit ihrer Gründung vor über 200 Jahren. Mit dem Einstieg der Signal Iduna Gruppe 1990, die ein Vermögen von mehr als 38 Milliarden Euro verwaltet, hat die Bank einen starken Partner und Aktionär.

Seither steht Donner auch den Kunden der Signal Iduna Gruppe mit allen Bankdienstleistungen zur Verfügung und fungiert zudem als Depotbank für zahlreiche Publikums- und Spezialfonds der Signal Iduna. Außerdem betreut das Bankhaus erfolgreich institutionelle Anleger im In- und Ausland. Nur eines bekommen Kunden beim Bankhaus Donner nicht: Beratung von der Stange. ■



**„Wir verstehen uns
im Bereich Private
Banking – im
Gegensatz zu fast allen
anderen Banken in
Deutschland – als echtes
Beratungshaus“**

**Marcus Vitt,
Vorstand, Bankhaus Donner**

Hintergrund

Donner Bank

Beratungsspezialisten. Unabhängiger Rat im Rahmen einer auf Kontinuität und Vertrauen basierenden Betreuung: In die klassische Vermögensverwaltung integriert die Conrad Hinrich Donner Bank ein ganzheitliches Betreuungskonzept mit den Instrumenten aus dem Financial Planning.

Individuelle Lösungen. Dabei wird die Vermögensstruktur der rund 4000 Private-

Banking-Kunden unter Einbeziehung von Wertpapieranlagen, Immobilieninvestments und Beteiligungsprodukten analysiert und um eine professionelle Erbschaftsplanung ergänzt – individuell und maßgeschneidert. www.donner.de



deutschlands
kundenorientierteste
dienstleister 2007