



DONNER & REUSCHEL

PRIVATBANK SEIT 1798

NEWSLETTER

M Ä R Z 2 0 1 0



DONNER & REUSCHEL nimmt Fahrt auf

Liebe Leserinnen und Leser,

nun ist es soweit: der angekündigte Zusammenschluss unserer beiden Bankhäuser CONRAD HINRICH DONNER und Reuschel & Co. beginnt in Hamburg. Nach 212 Jahren firmiert die CONRAD HINRICH DONNER BANK unter ihrem neuen Namen

DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft

Von nun an werden Sie in Hamburg von DONNER & REUSCHEL empfangen – ab Oktober dann auch in München. Zur Zeit sind wir dabei, unseren neuen Namen in allen Geschäftsunterlagen, Werbematerialien und Beschilderungen sukzessive umzusetzen.

Mehr zum neuen Bankhaus DONNER & REUSCHEL und weitere nützliche Informationen finden Sie auf den nächsten Seiten. Viel Freude beim Lesen!

Inhalt

Seite 2	EDITORIAL <ul style="list-style-type: none">■ Vorwort der Geschäftsleitung
Seite 3	INFORMATIONEN <ul style="list-style-type: none">■ Der Weg zu DONNER & REUSCHEL■ Filialen
Seite 4	BANKTHEMEN <ul style="list-style-type: none">■ Objektive Beratung■ Risiken reduzieren
Seite 6	VERMÖGENSVERWALTUNG <ul style="list-style-type: none">■ Früherkennung von Börsentrends■ Zufriedenheitsgarantie
Seite 7	INNOVATIONEN <ul style="list-style-type: none">■ Apps begeistern mobile Kunden
Seite 8	HAMBURGER BÖRSE <ul style="list-style-type: none">■ 10 Fragen an Dr. Sandra Lüth
Seite 10	WIR ENGAGIEREN UNS FÜR UNSERE KUNDEN
Seite 12	AUSGEZEICHNET <ul style="list-style-type: none">■ We like Mondays ...



Vorwort der Geschäftsleitung

Zwei starke Banken – eine große Zukunft. Die DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft geht an den Start.

In Hamburg weht bereits die neue DONNER & REUSCHEL-Fahne auf unserem Stammhaus an der Binnenalster. In München werden die Niederlassungen ab Oktober unseren neuen Namen tragen.

DONNER & REUSCHEL – Privatbank seit 1798. Der Name ist Programm: Wir vereinen beide Traditionen, beide Kompetenzen, beide Visionen. Beide Banken ergänzen sich perfekt und bringen große Werte ein. Diese Werte wollen wir für Sie, unsere Kunden und Freunde unseres Hauses, bewahren und mehren. Unsere Tätigkeit für Sie bleibt uns eine angenehme Verpflichtung.

Offenheit, Ehrlichkeit und Fairness. Dafür steht Donner, dafür steht Reuschel. Und dafür wird DONNER & REUSCHEL stehen, jetzt und in Zukunft.

Alle Mitarbeiter, vom Vorstand bis zum Berater, haben ein einziges Ziel: Sie von unseren Vorzügen zu überzeugen, Ihr Vertrauen zu gewinnen und zu erhalten. Mit sorgsamer, langfristiger und nicht zuletzt individueller Betreuung. Wir sorgen für dauerhaften Vermögenserhalt und soliden Vermögensaufbau – für Sie, für Ihre Familie und für die nächsten Generationen. Nehmen Sie uns beim Wort. Wir machen das seit 1798.

Dr. Laurenz Czempiel

Wolfgang Hellwege

Hans-Jürgen Steuber

Marcus Vitt

INFORMATIONEN

■ Der Weg zu DONNER & REUSCHEL

1 Das Bankhaus Donner expandierte schon seit einigen Jahren still, aber konsequent, und sondierte den M&A* Markt. Zukäufe dürfen nicht um jeden Preis erfolgen, sondern müssen wirklich passen.



Gründer und Global Player
Conrad Hinrich Donner

2 Eine gute Gelegenheit bot sich, als die Commerzbank AG das Bankhaus Reuschel verkaufen musste. Grund dafür waren Auflagen der EU-Kommission zur Reduzierung des Beteiligungsportfolios nach der Übernahme der Dresdner Bank. Die Gelegenheit war deshalb so gut, weil Reuschel profitabel und eine der angesehensten Bankadressen Deutschlands ist.



Reuschel & Co. in
München,
Maximiliansplatz

3 Am 31. Juli 2009 wird der Vertrag mit der Commerzbank unterzeichnet. Schon am 27. August 2009 erteilt das Bundeskartellamt die Genehmigung für die Zusammenführung beider Häuser, am 28. September 2009 stimmt die Bankenaufsicht zu.



Marcus Vitt, Vorstand
DONNER & REUSCHEL,
Dr. Andreas Muschter,
Leiter M&A Commerzbank
AG

*Mergers and Acquisitions

4 Am 2. November 2009 erfolgt das Closing. Alle Bedingungen zur rechtlichen Zusammenführung beider Unternehmen sind erfüllt.

5 Beide Häuser vergleichen in der Ist-Aufnahme ihre organisatorischen Bereiche, treffen eine Auswahl der besten Verfahrenswege, Maßnahmen und Kompetenzen. Gemeinsam legen sie „Das Beste aus zwei Welten“ fest und definieren die zukünftigen Bankinhalte, Werte und Wege.

6 Zum 1. März 2010 wurde aus der CONRAD HINRICH DONNER BANK Aktiengesellschaft die DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft. Das Bankhaus Reuschel & Co. wird nach Abschluss notwendiger Teilschritte im Oktober 2010 ebenfalls den Namen DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft tragen.

7 Marcus Vitt wird zum Sprecher des Vorstandes von DONNER & REUSCHEL in Hamburg und zum Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter bei Reuschel & Co. in München ernannt. Der bisherige Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter, Patrick Tessmann, wird in den Vorstand der Landesbank Berlin berufen.

8 Im Oktober 2010 wird die Integration abgeschlossen. Die Münchner Reuschel & Co. KG firmiert ab diesem Zeitpunkt ebenfalls unter DONNER & REUSCHEL. Die Bank arbeitet im Gleichklang im Norden und Süden. An beiden Standorten bieten wir unseren Kunden das gleiche Spektrum an Dienstleistungen. ■

DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft

Stammsitz

Ballindamm 27
20095 Hamburg
Tel. 040 30217-0
Fax 040 30217-354

Harburg

Karnapp 25
21079 Hamburg
Tel. 040 30217-5669
Fax 040 30217-5671

Reuschel & Co. Privatbankiers

Zentrale München

Maximiliansplatz 13
80333 München
Tel. 089 2395-0
Fax 089 291180

Friedrichstr.18
80801 München

Filialen

Ismaninger Str. 98
Franz-Joseph-Str. 43
Boschetsrieder Str. 1
Agnes-Bernauer-Straße 49

BANKTHEMEN

■ Objektive Beratung – die Nadel im Heuhaufen

Die Bankkunden sind nach wie vor verunsichert. Lehman Zertifikate als Altersvorsorge, solch großen Fehlberatungen seitens der Bank will sich kein Anleger mehr aussetzen. Woran erkennt man aber eine objektive Beratung? Für Anleger ist das wie die Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

„Erhält der Anleger gleich bei seinem ersten Beratungsgespräch einen Anlagevorschlag, stand das Produkt bereits vor dem Gespräch fest“, sagt Karsten Seebrandt, Berater bei DONNER & REUSCHEL in Hamburg. Das sei ein klares Indiz für eine provisionsorientierte Produktvorgabe. „Mit individueller Beratung hat das wenig zu tun.“

Dem pflichtet Julian Rautenberg, sein Kollege aus München, bei. „Gerade zu Beginn einer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung ist es entscheidend, die finanziellen Bedürfnisse und Ziele des Kunden kennen zu lernen. Ein konkretes Angebot ist immer erst das Ergebnis einer strategischen und ganzheitlichen Vermögens- und Finanzplanung.“

Wie sollte eine Beratung in keinem Fall aussehen?

Seebrandt kennt die wesentlichen fünf Mängel, die seine – von Mitbewerbern enttäuschten – Kunden immer wieder erwähnen:

- einseitige Gewichtung des Vermögens in einzelne Assetklassen
- Nichtbeachtung des vom Kunden gewünschten Risikoprofils
- falsche oder fehlende Berücksichtigung der steuerlichen Situation des Kunden
- falsche oder fehlende Absicherung wichtiger Risiken
- falsche oder fehlende Berücksichtigung einer notwendigen Liquiditätsreserve.

Außerdem nutzen viele Banken Standardlösungen, die den hohen Anforderungen an eine erstklassige Finanzplanung nicht genügen.

„Es reicht nicht, nur ein paar bunte Tortendiagramme zu zeigen und oben das Logo der Bank einzuprägen“, so Rautenberg, „nur eine exklusiv für das Haus entwickelte Lösung mit ständigen Aktualisierungen kann den hohen Ansprüchen unserer Kunden genügen. Hier sparen viele Banken am falschen Ende.“

Merkmale einer hochwertigen Finanzplanung

Am Anfang steht die Ist-Aufnahme der Finanz- und Vermögenssituation. Danach wird gemeinsam mit dem Kunden die strategische Ausrichtung definiert. Der Berater erarbeitet mit weiteren Spezialisten der Bank ein individuelles Finanzgutachten. Dazu gehört auch die Simulation verschiedener Planungsszenarien. Im Rahmen der Ergebnispräsentation erhält der Kunde fundierte Handlungsvorschläge. Die Bank setzt die vereinbarten Maßnahmen um, wobei ein jährliches Erfolgscontrolling die Zielerreichung überwacht. Ändern sich die Rahmenbedingungen, kann die Planung umgehend angepasst werden.

Der Best-in-Class-Ansatz

Ein großer Aufwand für die Bank – doch ein lohnenswerter, denn nur zufriedene Kunden bleiben treu. DONNER & REUSCHEL-Kunden haben immer sorgfältig ausgewählte Wertpapiere in ihren Depots. Alle Produkte darin werden objektiven Qualitätsprüfungen unterzogen.

Die Gewissheit optimaler Produktauswahl

„Der Blick auf den Anlagevorschlag gibt meist Gewissheit: Sind hier nur Fonds einer Gesellschaft enthalten“, erläutert Karsten Seebrandt, „dann ist schon aus Gründen der Wahrscheinlichkeit kaum anzunehmen, dass die gesamte Produktpalette in jeder Kategorie das beste Produkt am Markt abbildet. Hier ist Vorsicht geboten.“

Die Berater von DONNER & REUSCHEL erhalten keine Provisionen auf die ausgewählten Produkte. Auf Wunsch kann der Kunde eine Honorarberatung vereinbaren. Er zahlt dann nur einen fest vereinbarten Betrag. Transaktionskosten, die beim Kauf oder Verkauf von Wertpapieren entstehen, werden voll erstattet. So braucht der Anleger auch nicht ein unnötiges Umschichten seines Depots zu fürchten.

Die Finanzkrise hat die Spreu vom Weizen getrennt. Banken wie DONNER & REUSCHEL haben diese Zeit unbeschadet überstanden und werden nun deutlicher wahrgenommen. Die klassischen Werte einer modernen Privatbank wie Ehrlichkeit, Transparenz, Vertrauenswürdigkeit und dauerhafte Geschäftsbeziehungen haben immer Konjunktur. ■



■ Risiken reduzieren

Achterbahnfahrt an den Börsen und Abschied von liebgewonnenen Gewinnerwartungen haben allerorten zu tiefer Verunsicherung geführt. Dr. Laurenz Czempiel, persönlich haftender Gesellschafter bei Reuschel & Co. Privatbankiers, rät Anlegern komplexer Vermögen zu Risiko reduzierender Strategie.



Dr. Laurenz Czempiel
pers. haftender Gesellschafter
Reuschel & Co. Privatbankiers

Viele Anleger machen einen entscheidenden Fehler: Durch erhebliche Unsicherheiten an den Kapitalmärkten werden aus hohen erwarteten Gewinnen oftmals erhebliche Verluste, die in Zukunft mit dem Eingehen unkalkulierbarer Risiken aufgeholt werden sollen – was häufig zu noch höheren Verlusten führt. Dabei spielt die ungünstige Asymmetrie von Gewinnen und Verlusten eine entscheidende Rolle: Ein Verlust von 30 Prozent am Kapitalmarkt benötigt eine Erholung von 43 Prozent, bei 50 Prozent müssen sogar 100 Prozent Rendite erzielt werden, um wieder auf das Ursprungsinvestment zu gelangen.

Vielen Investoren wird die Bedeutung des Risikos erst nach einem gravierenden Verlust deutlich. Die bekannteste und am häufigsten verwendete Risikokennzahl ist die Volatilität, die Schwankung um einen erwarteten Renditetrend. Der DAX mit einer langfristigen Volatilität von 20 Prozent hat in den letzten zehn Jahren mehrmals zu maximalen Verlusten von mehr als 50 Prozent geführt. Für den privaten Anleger gibt es deshalb zwei zentrale Herausforderungen: das Erzielen stetiger und attraktiver Renditen, die über dem Geldmarktsatz liegen, sowie das effektive Reduzieren von Risiken.

Vielen Investoren wird die Bedeutung des Risikos erst nach einem gravierenden Verlust deutlich. Die bekannteste und am häufigsten verwendete Risikokennzahl ist die Volatilität, die Schwankung um einen erwarteten Renditetrend. Der DAX mit einer langfristigen Volatilität von 20 Prozent hat in den letzten zehn Jahren mehrmals zu maximalen Verlusten von mehr als 50 Prozent geführt. Für den privaten Anleger gibt es deshalb zwei zentrale Herausforderungen: das Erzielen stetiger und attraktiver Renditen, die über dem Geldmarktsatz liegen, sowie das effektive Reduzieren von Risiken.

Grenzen der klassischen Diversifikation

Während der Finanzkrise zeigten sich die Grenzen der klassischen Diversifikation. Selbst breit diversifizierte und defensiv ausgerichtete Anlageportfolios unterlagen steigenden Marktschwankungen und zunehmenden Abhängigkeiten der Renditen zwischen Anlageklassen.

Dynamische Diversifikation

Es scheint, als biete die einfache Streuung auf verschiedene Anlageklassen keinen ausreichenden Schutz vor Verlusten. In Zukunft werden daher vermehrt alternative, kalkulierbare Anlagekonzepte in den Vordergrund treten, in deren Vorfeld maximale Verlustgrenzen zu definieren sind. Das dürften insbesondere Anlagekonzepte mit Wertuntergrenzen sein und solche, die sowohl von steigenden als auch fallenden Kursen profitieren.

Die Auswahl Risiko reduzierender Produkte

Dazu werden neben Anleihen und Aktien die Segmente Immobilien und Rohstoffe sowie marktneutrale Strategien innerhalb der Anlageklassen berücksichtigt. Dreiteilung zwischen Wachstum, Sicherheit und Kapitalerhalt bildet einen zweckmäßigen Ansatz zur Vermögensallokation, der sich einfach und kostengünstig implementieren lässt. Wer in einer Phase mit historisch niedrigen Zinsen das persönliche Chancen-Risiko-Profil etwas offensiver gestalten möchte, kann als Alternative zu Fest- und Termingeldanlagen in Deep-Discount-Zertifikate mit tiefem Cap investieren. Selbst in einem schwachen Marktumfeld und bei moderat rückläufigen Kursen an den Aktienmärkten sind attraktive Renditen bis zu 8 Prozent oder mehr möglich. Mit dem Ziel, das Risiko kalkulierbarer zu gestalten, sollte eine kurze Restlaufzeit von nur wenigen Monaten angestrebt werden. Gleichzeitig ermöglichen kurze Laufzeiten auch eine flexiblere Reaktion auf ein verändertes Marktumfeld.

In Zukunft wird es darauf ankommen, sich auf eine neue Langfristigkeit sowie auf effiziente, sich selbst erklärende Produkte zu besinnen. Investoren brauchen verschiedene Anlageklassen und Anlagekonzepte, die nicht nur von steigenden Kursen profitieren und bei denen vor allem die Risiken kalkulierbar bleiben. ■





VERMÖGENSVERWALTUNG

■ Früherkennung von Börsentrends in turbulenten Zeiten

Durch Schwankungen an den Kapitalmärkten ergeben sich für Anleger Chancen, aber auch Risiken. Bei fallenden Kursen wird die sichere Seite bevorzugt, bei steigenden Kursen sieht der Anleger vor allem die Chancen, die Risiken treten in den Hintergrund. Kaum jemandem gelingt es allerdings, jeweils zum niedrigsten Kurs ein- und zum höchsten Kurs wieder auszusteiern.

DONNER & REUSCHEL hat aus diesen Erfahrungen eine Anlagestrategie entwickelt. Sie basiert auf der Früherkennung von Trends: Zeichnet sich ab, dass die Märkte deutlich fallen, werden die Depots schrittweise geräumt. Umgekehrt wird bei erkennbarem Aufwärtstrend gekauft. „Natürlich nimmt man die größten Ausschläge nach unten dabei nicht mit“, erläutert Carsten Mumm, Leiter

des Portfoliomanagements bei DONNER & REUSCHEL, „aber genau das verleiht dem Depot eine ausgeglichene Entwicklung, die der grundsätzlich eher konservativen Linie unserer Kunden entspricht.“

Die konsequente Umsetzung unseres Anlagekonzeptes bewährte sich auch im turbulenten Börsenjahr 2009. Unsere individuelle Vermögensverwaltung entwickelte sich besser als der Vergleichsindex. Entscheidend dafür ist unsere schnelle Reaktionsmöglichkeit. Über diese verfügt ein Anleger, der seine Entscheidungen selbst trifft, in der Regel nicht. ■

Immer bestens informiert mit der **FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND**

Informationen gewinnen in unserer globalen Welt immer mehr an Bedeutung – insbesondere für Unternehmer und Anleger. Uns ist es wichtig, Ihnen objektive und kompetente Informationen anzubieten. In der individuellen Vermögens-

verwaltung haben unsere Kunden ab einem Anlagevolumen von 250.000 Euro die Möglichkeit, ein kostenfreies Jahres-Abonnement der Financial Times Deutschland zu beziehen. Sprechen Sie gern Ihren Berater an. ■

■ Vermögensverwaltung mit Zufriedenheitsgarantie

Testen Sie uns! Anleger sind herzlich eingeladen, die ausgezeichnete individuelle Vermögensverwaltung des Bankhauses DONNER & REUSCHEL zu testen. Schon ab 250.000 Euro können Sie alle Vorteile genießen:

- optimale Vermögensaufteilung,
- schnelle Reaktion auf Marktgegebenheiten,
- die Anlage Ihres Vermögens nach dem „Best-Advice-Prinzip“.

Das heißt für Sie, dass wirklich nur die besten Produkte am Markt ausgesucht werden. Und das mit Garantie: Sind Sie mit unseren Leistungen am Ende des Aktionszeitraums nicht zufrieden, so verzichtet die Bank einmalig auf die Hälfte der vereinbarten Managementgebühr.

Haben Sie Interesse? Dann wenden Sie sich bitte an Ihren Berater oder an

Annika Harms

Hamburg

Tel. 040 30 217-5300

Simone Zollner

München

Tel. 089 23 95-1318

Wir freuen uns auf Sie! ■



INNOVATIONEN

■ Apps – begeistern mobile Kunden

Seit Januar 2010 steht den iPhone-Besitzern unter unseren Kunden die kostenlose Mobile-Banking-App „DONNER & REUSCHEL Banking“ zur Verfügung. Auch die Kunden von Reuschel & Co. in München können die neue Technik bereits nutzen.

Die Anwendung funktioniert unabhängig von den jeweiligen technologischen Plattformen der beiden Bankhäuser. Sie erlaubt dem Nutzer, jederzeit und überall Standardtransaktionen durchzuführen wie Konto- und Depotbestandsabfragen, EU-Überweisungen, die Einrichtung von Daueraufträgen, den Einzug von Forderungen mittels Lastschrift sowie den Im- und Export von TAN-Listen.

könnten, mit welchen Kombinationen sich langfristig nachhaltige Renditen erzielen lassen und welche Risiken damit verbunden wären.

Mit „myReturn“ wollen wir investmentinteressierte Kunden neugierig machen und ihnen belegen, dass DONNER & REUSCHEL eine vorbildliche Risikoaufklärung durch eine innovative und äußerst benutzerfreundliche Technik gewährleistet.

Trotz des bewusst spielerischen Tool-Charakters zeigen erste Erfahrungen, dass „myReturn“ von der großen Mehrheit der Nutzer als wertvolles Beratungsinstrument betrachtet wird. Denn gerade in der heutigen Zeit geben

AppSolutely Banking

Unsere **Tradition** ist es, dem Kunden **optimale Dienste** anzubieten. **Mobiles Banking** mit dem iPhone gehört dazu.

DONNER & REUSCHEL Banking

Kontostand abfragen, Überweisungen tätigen, Depot anschauen – sicher und einfach mit Ihrem iPhone.

myReturn Renditeberechnungen für Ihr Vermögen über verschiedene Zeiträume. Eine innovative App – auch für Risikobetrachtungen komplexer Strukturen.

Aktuelle Online Werbung



Banking-App

myReturn-App

Nach der erfolgreichen Einführung unseres Rendite-Risiko-Radars als web-basiertes Tool zur Risikokontrolle fiel im Dezember 2009 der Startschuss für die Entwicklung der entsprechenden App. Mit dieser iPhone-App, die mit dem Namen „myReturn“ ein eigenes Branding erhielt, lässt sich berechnen, welche Renditen Aktien, Indizes, Fonds oder Rohstoffe in verschiedenen Zeiträumen erzielt haben.

Anleger können die Zusammensetzung ihres persönlichen Depots nachbilden und die Entwicklung ihres Vermögens auf diese Weise anschaulich erleben und simulieren. Die hierdurch ermöglichte realistische Einschätzung von Risiko und Chance bildet eine wichtige Basis für die Strukturierung der eigenen Vermögensanlage. Denn häufig offenbart die historische Analyse, wie Anlageklassen in künftigen Marktphasen rentieren

viele Kunden die Rückmeldung, dass die Risikokontrolle ihrer Vermögensanlage höchsten Stellenwert für sie hat. Beide Anwendungen stehen im App-Store zum kostenlosen Download bereit. Sie lassen sich auch mit dem iPod touch nutzen. Zur Initialisierung der Mobile-Banking-App ist ein Konto bei DONNER & REUSCHEL bzw. Reuschel & Co. erforderlich.

Weiterführende Informationen gibt es auf unseren Webseiten unter www.donner-reuschel.de oder bei unserem technischen Support, E-Mail: iphonebanking@donner.de

HAMBURGER BÖRSE

■ 10 Fragen an Dr. Sandra Lüth

1. Seit März 2009 sind Sie im Vorstand der BÖAG Börsen AG Hamburg und Hannover und damit Deutschlands jüngste Börsenchefin. Seit wann gilt Ihr Interesse diesem Geschäftsfeld?

Bereits vor und während meines Studiums zur Wirtschaftsjuristin arbeitete ich im Finanzwesen. Die Börse Hamburg lernte ich zum Ende meines Studiums kennen: Ich schrieb dort meine Diplomarbeit und konnte dabei den Handel live erleben. Börse ist Faszination und Lebendigkeit zugleich – das finde ich perfekt!

2. Welche Schwerpunktbereiche decken Sie ab?

Die Börsen Hamburg und Hannover verbessern und erweitern konsequent ihr Service- und Leistungsangebot. Gemeinsam mit meinem Kollegen Dr. Ledermann arbeite ich deshalb Strategien aus, die für nachhaltiges Wachstum sorgen und mit denen die beiden Börsenplätze gut für die Zukunft aufgestellt sind. Meine ganz alltäglichen Herausforderungen liegen unter anderem in der Öffentlichkeitsarbeit und im Marketing.

3. Wie haben sich die Umsätze im Börsenjahr 2009 entwickelt?

Sehr positiv, vor allem vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise. Nach Orderbuchstatistik, also ohne Mehrfachzahlungen, wurden insgesamt rund 32 Mrd. Euro umgesetzt, das waren 48 Prozent mehr als 2008.

4. Wo liegen die Unterschiede zu den anderen Börsen in Deutschland?

Grundsätzlich möchte ich vorweg betonen, wie wichtig es meiner Meinung nach ist, dass Deutschland mehrere Börsenplätze hat. Wettbewerb ist gut für Anleger. Die Börsen Hamburg und Hannover stehen dabei für Innovationen, die dem Anleger wirklich nutzen: Die Börse Hamburg hat im Jahr 2002 als erste Börse den börslichen Fondshandel eingeführt. Über spezielle Plattformen kön-

nen Anleger bei uns geschlossene Fonds und Lebensversicherungen handeln – auch hier waren wir Vorreiter unter den Börsenplätzen Deutschlands. Aber nicht nur die Vielfalt der handelbaren Papiere, auch unsere Konditionen sind überzeugend.

5. Wieso sollte ein Anleger die Börsen Hamburg und Hannover mit der Ausführung seiner Order beauftragen?

Im Aktienhandel gilt beispielsweise seit November 2009 ein neues Preismodell, mit dem für die meisten Orders die Courtage entfällt: Der Handel mit den DAX-30-Titeln ist bis 50.000 Euro courtagefrei, bei Aktien aus vielen anderen Indizes wie MDAX oder EuroStoxx50 gilt die Courtagefreiheit bis 25.000 Euro. Ebenso überzeugen wir im Fondshandel durch enge Spreads, unverzügliche



Orderausführung und Liquiditätsgarantien durch unsere Makler. Gerade die Liquiditätsgarantien sind für Anleger wichtig: Umfangreiche, garantiert handelbare Volumina sichern die unverzügliche, marktgerechte Ausführung der Order, unabhängig vom aktuellen Tagesumsatz.



Dr. Sandra Lüth
Mitglied des Vorstandes der BÖAG
Börsen AG

Rund 32 Mrd. Euro hat die Börsen AG im Jahr 2009 umgesetzt, das waren 48 Prozent mehr als 2008. Wenn es nach Sandra Lüth geht, darf es gern noch mehr werden. Das will sie mit neuen Ideen und bester Servicequalität im klassischen Wertpapiergeschäft erreichen.



6. Wie ist sichergestellt, gleiche Preise wie an anderen Börsenplätzen zu bekommen?

Der Preis kann sogar besser sein als an anderen Börsenplätzen: Der Handel in Werten des DAX, MDAX, TecDAX, SDAX, EuroStoxx und DowJones erfolgt an den Börsen Hamburg und Hannover nach dem Referenzmarktprinzip. Das bedeutet, dass die Ausführung mindestens zum gleichen Preis wie am jeweiligen Referenzmarkt garantiert wird. Zusätzlich vergünstigen die eben genannten Konditionen an den Börsenplätzen Hamburg und Hannover den Handel für die Anleger.

7. Wie ist Ihre persönliche Einschätzung für das Börsenjahr 2010?

Das ist natürlich für jeden schwer vorhersehbar. Auch bei den Analysten gibt es sehr unterschiedliche Einschätzungen. Zwar sprechen einige Konjunkturindikatoren für eine Erholung der Wirtschaft. Die Quartalszahlen, die gerade veröffentlicht werden, zeigen aber, dass viele Unternehmen noch mit der Krisenbewältigung zu kämpfen

haben. Anleger sollten also genau prüfen, welche Investments sie tätigen. Es wird ein spannendes Jahr werden, in dem die Entwicklung in alle Richtungen denkbar ist...

8. Die Börsen Hamburg und Hannover zeichnen sich als erste Börsen dadurch aus, dass Kurse für geschlossene Beteiligungen bereitgestellt werden. Wie kam es dazu?

Für Investoren war es in der Vergangenheit sehr schwierig, sich vor Laufzeitende von ihren geschlossenen Beteiligungen zu marktgerechten Kursen zu trennen. Unser Ziel war und ist es, über einen funktionsfähigen Zweitmarkt eine bessere Handelbarkeit dieser Assetklasse zu erzielen. Unter der Marke „Fondsbörse Deutschland“ betreiben wir gemeinsam mit der Bayerischen Börse AG einen Initiatoren-unabhängigen Marktplatz mit vielfältigem Angebot – transparent und überwacht. Dieser hat sich in den vergangenen Jahren zu der Handelsplattform für den Handel geschlossener Fonds entwickelt: Bei Immobilienfonds werden rund 75 Prozent aller Zweitmarktumsätze über die Fondsbörse Deutschland abgewickelt. Bei Schiffsbeteiligungen liegt der Marktanteil bei rund 44 Prozent.

9. Wie finden sich in der aktuellen Marktphase die Kurse?

Am Zweitmarkt der Fondsbörse Deutschland sind die Kurse immer das Ergebnis von Angebot und Nachfrage, so dass diese je nach Marktsituation steigen oder fallen. Anhand der aktuellen Orderlage ermitteln die Makler an jedem Tag die Anteilspreise und veröffentlichen diese im Internet. 2009 waren die Preise aufgrund der Finanzkrise bei allen Fondsgattungen rückläufig.

10. Für wie viel Beteiligungsprodukte werden Marktpreiskurse zur Verfügung gestellt?

Insgesamt sind an der Fondsbörse Deutschland rund 4.000 geschlossene Fonds aller Gattungen notiert. Im vergangenen Jahr wurden Geschäfte in rund 600 verschiedenen Fonds vermittelt. Das Handelsvolumen betrug nominal rund 86 Mio. Euro.





WIR ENGAGIEREN UNS FÜR UNSERE KUNDEN

Unser wertvollstes Gut – die Mitarbeiter von DONNER & REUSCHEL. Es sind Mitarbeiter mit Herz und Engagement, die unser Bankhaus mit Leben füllen. Egal, ob direkt im Kunden-Service oder mit einer anderen wichtigen Aufgabe: Unsere Mit-

arbeiter sind der Schlüssel zu unserem Erfolg. Einige dieser Kolleginnen und Kollegen möchten wir Ihnen hier vorstellen. Vielleicht begegnen Sie ihnen schon bald persönlich – in Hamburg oder in München. ■



Jasmin Dreher
Kundenservice
Hamburg

Sie betreten unser Stammhaus am Ballindamm – und werden von einem Lächeln empfangen. Das ist Jasmin Dreher. Ob in der Kundenberatung oder bei Empfängen, Jasmin Dreher und ihre Kollegen im Service am Ballindamm erfreuen jeden Gast.

„Ich mag Menschen – und besonders unsere Kunden!“ Heiter, gelassen, zugewandt – das ist Donner & Reuschel. Und so ist auch Jasmin Dreher. Ehrliche Freundlichkeit, kompetente Aufmerksamkeit sowie schnelles Handeln machen wahre Kundenorientierung aus. Das möchten Sie erleben? Sie sind herzlich eingeladen – Jasmin Dreher freut sich auf Sie!



Waltraud Köhler
Personal Banking
München

„Was fordert, das fördert! Dieses Motto hat mich in meinem bisherigen Berufsleben erfolgreich begleitet“, sagt Waltraud Köhler, Leiterin des Personal Banking im Münchner Stammhaus am Maximiliansplatz. Seit Beginn ihrer Ausbildung bei Reuschel vor inzwischen 35 Jahren ist Frau Köhler der Bank treu geblieben und ist somit eins der „Münchner Urgesteine“.

„Neben der persönlichen und kompetenten Beratung unserer Kunden lege ich auch besonderen Wert auf die Service-Orientierung meiner Mitarbeiter. Wenn ein Kunde die Zentrale am Maximiliansplatz betritt, soll er das besondere Flair einer Privatbank erleben!“



Lutz Kolozei
IT-Betrieb
Hamburg

„Nicht verzagen, Kolozei fragen.“ Lutz Kolozei ist die gutgelaunte Geheimwaffe in der IT. Vor zweieinhalb Jahren macht er sich zunächst als externer Mitarbeiter im HelpDesk unentbehrlich, wird bald fester Mitarbeiter im Hamburger Haus und entwickelt sich schnell zum Experten für PC-technische Feuerwehreinsätze.

„Ich arbeite besonders gerne an kniffligen Szenarien und deren Lösung – jeden Tag aufs Neue!“ Auch wenn Kunden ihn nicht sehen – Kolozei hat schon manche Kundenveranstaltung technisch gerettet. Seine entwaffnende Freude macht es Kollegen leicht, ihn um seine Hilfe zu bitten. Nichts ist wertvoller in der IT als jemand, der helfen kann und helfen will.



Steffi Laux
IT Services
München

„Ich freue mich, wenn wir eine neue Software-Version produktiv schalten und so den Beratern und Kunden ein verbessertes Programm zur Verfügung stellen können“, sagt Steffi Laux, Fachbetreuerin für das Portfoliomanagement- und Reportingsystem bei Reuschel & Co. Ihre Begeisterungsfähigkeit ist auch nach über 10 Jahren in der IT ungebrochen.

„Positives Feedback motiviert mich immer wieder neu; Kritik beschäftigt mich so lange, bis ich eine Problemlösung gefunden habe.“ Nicht nur wegen ihrer fachlichen Kompetenz, sondern auch wegen ihrer freundlichen und hilfsbereiten Art zählt Frau Laux zu unseren gefragtesten IT-Spezialistinnen.



Rainer Schmid
Private Banking
München

Seit nunmehr 19 Jahren betreut Rainer Schmid, Prokurist und gebürtiger Bayer, unsere vermögende Privatkundschaft im Standort Süd. Seine langjährigen Kunden schätzen vor allem sein fundiertes Wissen und seine strapazierfähige Ausdauer, für alle Kundenbelange stets ein offenes Ohr zu haben. Dieser sprichwörtliche „lange Atem“ – neben seiner Disziplin und Zielstrebigkeit – verhalf ihm auch zu sportlichen Erfolgen bei zahlreichen Marathonläufen in München, Frankfurt und New York. „Durch unsere Unabhängigkeit als Privatbank bieten wir dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen an. Anreize zum direkten Produktverkauf gibt es bei uns nicht. In unserem Haus stehen die persönlichen Anliegen der Kunden an erster Stelle – genau das zeichnet eine vertrauensvolle und langfristige Kundenbeziehung aus.“ Tatsächlich – ein Marathon-Mann!



Lars Thilow
Private Banking
Hamburg

Lars Thilow ist gebürtiger Kieler, gelernter Private Banker und seit 2009 unser Mann im höchsten Norden. Ein „Kundenmann“ par excellence. Seine aufmerksame Beratung, seine ehrlichen Lösungen und nicht zuletzt seine charmante Persönlichkeit machen ihn zum begehrten Gesprächspartner in Sachen Vermögen. Lars Thilow ist viel unterwegs. Er und seine Mitarbeiter betreuen unsere vermögende Privatkundschaft zwischen Nord- und Ostsee. Seine Kunden wissen seine Mobilität zu schätzen, denn er besucht sie so oft es geht vor Ort. Dabei dient das Büro in Kiel am Bollhörnkai als Basis. „Ich bin gerne bei meinen Kunden. Das Gespräch ist der Schlüssel zu vielen einfachen Lösungen – gerade beim Vermögen.“ Seine Kunden freuen sich auf ihn. „DONNER & REUSCHEL ist eben eine gute Empfehlung!“



AUSGEZEICHNET

■ We like Mondays ...

... denn wieder sind wir Hamburgs bester Arbeitgeber!



Wie im Vorjahr belegt unser Bankhaus auch 2010 den ersten Platz im Wettbewerb „Hamburgs beste Arbeitgeber“. Für Marcus Vitt, Vorstandssprecher von DONNER & REUSCHEL, bedeutet die wiederholte Auszeichnung eine besonders wertvolle Bestätigung der Bemühungen der letzten Jahre: „Wir sind stolz auf unsere Mitarbeiter, unsere Unternehmenskultur und die Erfolge und Stabilität in der Finanzkrise. Die Auszeichnung unterstreicht, dass das Vorjahresergebnis kein Zufallsergebnis war, sondern nachhaltig ist.“ Wie viele Privatbanken ist auch DONNER & REUSCHEL auf Kontinuität, ein solides Risikomanagement und Wachstum ausgerichtet. Insbesondere im Private Banking wurden verstärkt neue, hochqualifizierte Berater eingestellt. Darüber hinaus eröffnete das Bankhaus eine neue Niederlassung in Harburg. Auch die Private Banking-Betreuung in Schleswig-Holstein wurde verstärkt.

Konsequente Kundenorientierung und unabhängige Beratung stehen im Mittelpunkt unserer geschäftlichen Aktivitäten. Diese Philosophie wurde aktuell auch durch den Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ bestätigt: Bereits zum 4. Mal in Folge gewann das Bankhaus DONNER & REUSCHEL den Sonderpreis „Beste Bank“.

Wiederum Hamburgs bester Arbeitgeber geworden zu sein, führt Marcus Vitt vor allem auf die Kontinuität bei Kunden- und Mitarbeiterorientierung sowie auf die Wertschätzung der Mitarbeiter zurück. „Die Vertrauensbasis ist sehr groß. Für gemeinsame Ziele zu arbeiten und gemeinsame Werte zu leben, ist für uns längst eine Selbstverständlichkeit“, bilanziert der Bankvorstand. Das Konzept der „Mitmach-Bank“ soll auch zukünftig verfolgt werden. Seit der Umsetzung vor zwei Jahren haben mehr als 50 Prozent der Angestellten „mitgemacht“. Sie waren dazu aufgerufen, in Gruppen an der Erarbeitung strate-

gischer Ziele mitzuwirken und Ideen zur Verbesserung von Kundenzufriedenheit und Dienstleistungsqualität zu liefern. Die Ergebnisse wurden in hausinternen Ausstellungen präsentiert. Die wissenschaftliche Auswertung der Mitarbeiter-Befragung hat gezeigt, dass die Angestellten die Einbindung in die Verantwortung zu schätzen wissen. Die überdurchschnittliche Dauer der Betriebszugehörigkeit, die niedrige Fluktuationsrate und die hohe Einsatzbereitschaft lassen eine starke Identifikation und Bindung erkennen.



gischer Ziele mitzuwirken und Ideen zur Verbesserung von Kundenzufriedenheit und Dienstleistungsqualität zu liefern. Die Ergebnisse wurden in hausinternen Ausstellungen präsentiert. Die wissenschaftliche Auswertung der Mitarbeiter-Befragung hat gezeigt, dass die Angestellten die Einbindung in die Verantwortung zu schätzen wissen. Die überdurchschnittliche Dauer der Betriebszugehörigkeit, die niedrige Fluktuationsrate und die hohe Einsatzbereitschaft lassen eine starke Identifikation und Bindung erkennen.



Wettbewerb
Deutschlands
kundenorientierteste
Dienstleister
Sonderpreis 2010 Bank

Diese Verbundenheit wird auch zukünftig bei DONNER & REUSCHEL einen hohen Stellenwert einnehmen. „Wir setzen uns dafür

ein, dass auch die Kolleginnen und Kollegen bei Reuschel ihren Arbeitgeber als den besten in der Region erleben. Es ist seit Jahren auch in München unser Anspruch, von unseren Kunden als kundenorientierteste Bank wahrgenommen zu werden“, sagt Hans-Jürgen Steuber, persönlich haftender Gesellschafter bei Reuschel, anlässlich der aktuellen Auszeichnungen. ■

Impressum:
V.i.S.d.P.: Andra John
andra.john@donner-reuschel.de

Produktion: www.compactmedia.de

DONNER & REUSCHEL AG
Ballindamm 27
20095 Hamburg
service@donner.de
www.donner-reuschel.de
Telefon: 040 30217-0

Reuschel & Co.
Maximiliansplatz 13
80333 München
info@reuschel.com
www.reuschel.com
Telefon: 089 2395-0