

## Neue Wege in der Anlageberatung – Individuell und trotzdem effizient

Passendes Konzept unterstützt die Kreditgenossenschaften

Aus dem einst überschaubaren und exklusiven Kreis von Wertpapieranlegern ist eine immens große Kundengruppe geworden. Der Aktienboom zieht weite Kreise und immer mehr Anleger an die Börse, die zugleich anspruchsvoller denn je sind. Sie erwarten eine kompetente und strategische Beratung, die ihrer individuellen Vermögenssituation angepasst ist. Sie fordern Anlageempfehlungen, die auf fundierten Analysen beruhen. Sie wollen regelmäßige Tips, um Chancen und Risiken frühzeitig abwägen zu können. Kurz: eine optimale Betreuung ihrer Depots. Bernd Jacobs, Gruppenleiter Sales Privatkundengeschäft Kreditgenossenschaften, DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank AG, Geschäftsstelle Dresden, geht hier darauf ein.



Für den Anlageberater bedeutet dies: intensives und kontinuierliches Research der Märkte, Aktien, Renten und Fonds. Das aber ist mit den vorhandenen Betreuungskapazitäten, gerade auch unter haftungsrechtlichen Aspekten, kaum zu bewältigen.

Die DG BANK unterstützt die Kreditgenossenschaften mit einem passenden Konzept, das die Erkenntnisse des Asset-Managements praxisnah umsetzt und dabei Synergieeffekte nutzt: Strategiedepots.

Die Kreditgenossenschaft greift auf das professionelle Research der DG BANK zurück. Dieses gewährleistet, dass die auf Risikogruppen ausgerichteten Depots optimal zusammengesetzt sind. Die Analysten schlagen konkrete Titel inklusive Argumentation zum Kauf bzw. zum Verkauf vor und überwachen die Portfolios. Verändern sich Markt- oder Unternehmensdaten, entwickeln sie sofort entsprechende Umschichtungsvorschläge.

Dem Vermögensberater der Bank gibt dies Sicherheit: Er weiss, dass die in den Strategiedepots enthaltenen Titel professionell beobachtet werden und er bei jedem neuen Impuls eine entsprechende Argumentation erhält. Außerdem spart er Zeit. Weil er kein aufwendiges eigenes Research betreiben muss, hat er erheblich mehr Freiraum für die intensive Beratung und Betreuung seiner Kunden.

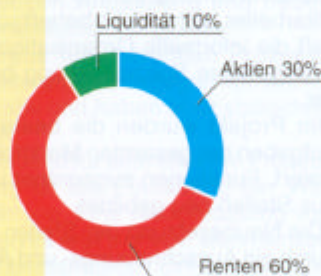
Bei konsequenter Nutzung der Strategiedepots lässt sich die Zahl der aktiv gemanagten Depots deutlich steigern. Die Standardisierung führt zu einem zielgerichteten und einheitlichen Vertrieb im Wertpapiergeschäft und in Folge zu höheren Provisionserträgen für die Bank.

Umfragen ergaben, dass viele Wertpa-

pierkunden eine aktive Ansprache durch ihren Berater wünschen. Wer sich nicht selbst um die Optimierung seines Depots kümmern kann oder will, wird dies besonders zu schätzen wissen. Durch den Einsatz der Strategiedepots haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken die Chance, diesen Kundenwunsch zu erfüllen. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und stärkt die Kundenbindung.

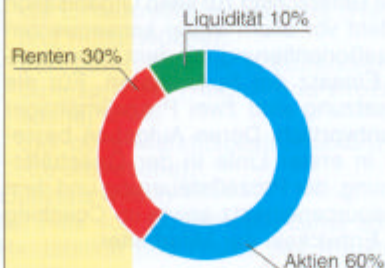
Die Konzeption der Strategiedepots

### Strategiedepot Sicherheit



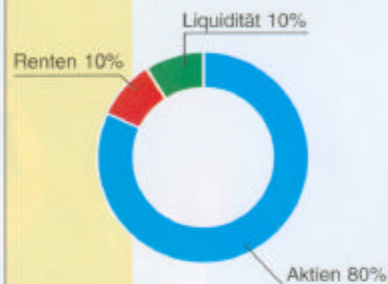
Ziel der Sollstruktur: angemessene Rendite bei hoher Sicherheit

### Strategiedepot Wachstum



Ziel der Sollstruktur: Rendite rangiert vor Sicherheit und Liquidität

### Strategiedepot Chance



Ziel der Sollstruktur: höhere Renditechancen für spekulative Anleger, die auch mögliche Verluste in Kauf nehmen

umfasst drei unterschiedliche Strategievarianten, die auf ein Anlagevolumen von ca. 150.000 Euro ausgerichtet sind. Der Anlagehorizont beträgt drei bis fünf Jahre. Analog gibt es für Privatkunden mit geringerem Vermögen und gleicher Strategie je eine Kompaktvariante der Depots. Hier setzen die Wertpapierstrategien der DG BANK vorwiegend auf Investmentfonds.

Zur Einführung dieses Betreuungskonzeptes stellt die DG BANK ein ganzes Marketingpaket zur Verfügung. Es beinhaltet eine umfangreiche Vertriebsinformation mit zahlreichen Tips für die tägliche Praxis des Anlageberaters, einer Verkaufshilfe, Musterbriefen sowie Muster-Pressetexten. Außerdem stehen Thekenaufsteller und Kundenbrochüren zur Verfügung. Eine monatliche Kundenpublikation gibt einen Rückblick auf die getätigten Transaktionen und die Wertentwicklung des letzten Monats. Die Kundenbetreuer Sales Privatkundengeschäft Kreditgenossenschaften der DG BANK begleiten die Volksbanken und Raiffeisenbanken außerdem bei der Einführung und dem laufenden Vertrieb der Strategiedepots.

Mit der Konzeption „Strategiedepots“ kann jede Kreditgenossenschaft ihr Wertpapiergeschäft optimieren und weiter ausbauen – unabhängig von ihrer Größe und von der Anzahl ihrer Depots. Volksbanken und Raiffeisenbanken in Sachsen und Thüringen, die die Strategiedepots nutzen wollen oder weitere Informationen dazu benötigen, finden bei der Kundenbetreuung Kreditgenossenschaften der DG BANK in Dresden kompetente Ansprechpartner.