

Fusion perfekt

DONNER & REUSCHEL: Deutschlands neue große Privatbank nimmt Fahrt auf

München – 100.000 Kunden, 8,3 Milliarden Euro verwaltetes Vermögen, vier Milliarden gemeinsame Bilanzsumme, 650 motivierte Mitarbeiter an Alster und Isar: Das neue Unternehmen hat sich auf Anhieb Platz vier in der Privatbank-Rangliste gesichert. Die Voraussetzungen für weiteres Wachstum sind gut, denn gerade jetzt suchen viele Anleger nach unabhängiger Beratung und Top-Service. Zahlreiche Auszeichnungen belegen, dass DONNER & REUSCHEL genau das bietet. Ein historischer Exkurs:

■ 1798: Der 24-jährige Conrad Hinrich Donner gründet in Altona seine „Hamburger Banco“, wenig später betreibt er weltweit Geld- und Handelsgeschäfte. Donner fördert soziale Projekte, Kunst und Wissenschaft.
■ Als CONRAD HINRICH DONNER BANK und mit neuem Sitz an der Hamburger Alster entwickelt sich eine der größten deutschen Privatbanken. Donner gründet Großunternehmen wie die Hongkong & Shanghai Banking Corpo-

Würde der heute noch populäre Werbeslogan „Ein Münchner geht zur Reuschel-Bank“ wiederbelebt – man müsste ihn umtexten. Denn was sich vor gut einem Jahr anbahnte, ist jetzt erfolgreich vollzogen: der Zusammenschluss des renommierten Münchner Bankhauses Reuschel & Co. mit der traditionsreichen Hamburger CONRAD HINRICH DONNER BANK.

ration (HSBC), die Hamburgischen Electricitätswerke und die Commerzbank mit.

■ 1975: Nach dem Tod des letzten Mitglieds der Donner-Familie übernimmt die Vereins- und Westbank die Geschäfte.

■ 1990: Die SIGNAL IDUNA-Gruppe stellt sich als Aktionär und starker Partner an die Seite des erfolgreichen Unternehmens.

■ 2009: Die Bank erhält Auszeichnungen als „Hamburgs bester Arbeitgeber“, „Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister“ und zum dritten Mal in Folge den Sonderpreis „Beste Bank“.

■ Die Reuschel-Bank in Mün-

Prachtvolle Immobilie: DONNER & REUSCHEL in Schwabing.



chen startet 1947, als Wilhelm Reuschel und Eugen Neuvians in das Bankhaus Witzig & Co. eintreten. Es wird zur Neuvians, Reuschel & Co. Kommanditgesellschaft.

■ 1955: Einweihung des neuen Hauptsitzes auf den vormaligen Ruinengrundstücken Maximiliansplatz 13 und 14.

■ 1966: Reuschel & Co. schaltet als erstes Bankhaus Funkwerbung und präsentiert seine Imagekampagne „Ein Münchner geht zur Reuschel-Bank“ auch auf Großplakaten. Reuschel wird die Bank in München, wächst schnell und eröffnet fünf Filialen.

■ Ende der sechziger Jahre: Wilhelm Reuschel, Otto Schniewind und Eugen Neuvians scheiden als Komplementäre aus, Heinrich Reuschel übernimmt alle Anteile.
■ 1970: Die Dresdner Bank tritt als Kommanditist ein,

die Reuschels bleiben im Verwaltungsrat. Investitionen in EDV-Ausstattung und Immobilien wie das Jugendstilhaus Friedrichstraße 18 folgen. Reuschel & Co. gilt als modernes, feines Bankhaus für die ganze Familie.

■ 2009: Die Commerzbank – sie hatte die Dresdner Bank übernommen – ver-



äußert Reuschel & Co. aufgrund von EU-Vorgaben. Donner will expandieren und kauft. Die vereinigte Bank trägt den Namen DONNER & REUSCHEL AG – Privatbank seit 1798“. Hinsichtlich ihrer Leistungsangebote und Philosophie ergänzen sie sich ideal.



„München und Hamburg – uns verbindet viel“

Im Herzen Münchens liegt die DONNER & REUSCHEL-Filiale am Maximiliansplatz. Waltraud Köhler leitet dort die Privatkundenbetreuung. Sie selbst hält dem Unternehmen seit 36 Jahren die Treue. Im Gespräch äußert sie sich zur frisch geschlossenen Banken-Ehe und dem Erfolgsgeheimnis in Sachen Kundenbindung.

Frau Köhler, Sie sind quasi das Gesicht von DONNER & REUSCHEL am Maximiliansplatz. Ihre Kunden schätzen Sie und Ihre Teams sehr und bleiben Ihnen für gewöhnlich viele Jahre verbunden. Wie machen Sie das?

Waltraud Köhler: Wir kennen unsere Kunden sehr gut, mögen sie, und bemühen uns stets, den Menschen zu beraten – in aller Ruhe und ganz individuell. Wir finden immer die ideale Anlage- oder Vorsorgestrategie, das schafft Vertrauen.

„Ein Münchner geht zur Reuschel-Bank“ war mehr als ein bekannter Werbeslogan – fast schon ein geflügeltes

Wort. Was hat Reuschel & Co. zu seinem guten Ruf verholfen, und was macht DONNER & REUSCHEL künftig noch besser?

Köhler: Dank seiner nachhaltigen, wertkonservativen Geschäftspolitik galt Reuschel immer als gute Adresse, daran ändert sich nach dem Zusammenschluss nichts. Wir haben die Finanz- und Bankenkrise erfolgreich umschifft, jetzt blicken wir optimistisch in die Zukunft. Auch weil wir gemeinsam mit Donner noch mehr bieten können: mehr Service, mehr Lösungen und mehr Produkte für jeden Kunden – vom Sparbuch für den Enkel bis zu Finanzlösungen für Unternehmer, und von der Erbschaftsplanung bis zum Versicherungs-Check. Das bekommen Sie nicht bei jeder Privatbank.

Donner aus Hamburg und Reuschel aus München – was verbindet sie?

Köhler: Sehr vieles: Im Norden wie im Süden beraten wir unabhängig, ganzheitlich und Werte bewahrend. Das Wohl des Einzelnen ist

das Maß der Dinge. Wir geben Antworten und suchen langlebige Finanzlösungen – jetzt gemeinsam als DONNER & REUSCHEL mit noch mehr Erfahrung und Know-how.

Hatten Sie schon Gelegenheiten, die Hamburger Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen? Und was sagen Ihre Kunden zu DONNER & REUSCHEL?

Köhler: Die Hamburger und Münchner haben sich kennen- und schätzengelernet. Wir arbeiten, denken und feiern gemeinsam. Unser neues Unternehmen ist sehr gut aufgestellt, es verfügt über hoch



Freude am Banking: Waltraud Köhler

qualifizierte Berater und einen gewachsenen, treuen Kundenstamm. Fusionen verursachen zunächst etwas Unruhe – anschließend aber erwachsen größere Chancen aus ihnen. Das sehen auch unsere Kunden so.

DONNER & REUSCHEL in München

Zentrale:
■ **Zentrum**
Maximiliansplatz 13,
80333 München
Telefon: 089 2395-1795

Weitere Standorte:

■ **Schwabing**
Friedrichstraße 18,
80801 München
Telefon: 089 2395-5000
Franz-Joseph-Straße 43,
80801 München
Telefon: 089 332011-0

■ **Bogenhausen**
Ismaninger Straße 98,
81675 München
Telefon: 089 987432-0

■ **West**
Agnes-Bernauer-Straße 49,
80687 München
Telefon: 089 571071-0

■ **Süd**
Boschetsrieder Straße 1,
81379 München
Telefon 089 7233021-0

DONNER & REUSCHEL-Banking für unterwegs

Online-Banking nur zu Hause, das war gestern. Wer iPhone oder iPad besitzt, erledigt Transaktionen mittels innovativer Apps, wann und wo er will.

Nutzer der Mobile Banking-App können Konto- und Depotbestände abfragen, Überweisungen tätigen, Daueraufträge einrichten oder auch Forderungen per Lastschrift einziehen. Inhabern komplex investier-



Tradition und Moderne: Bankgründer Donner auf einem iPhone



Der Vorstand testet neue Apps: Dr. Laurenz Czempel, Wolfgang Hellwege, Marcus Vitt, Hans-Jürgen Steuber (v.l.n.r.; nicht im Bild: Vorstand Jörg Laser)

ten Vermögens sichert die „myReturn“-App Vorteile: Damit lässt sich berechnen, welche Renditen Aktien, Aktien- und Rentenindizes, Fonds oder Rohstoffe in verschiedenen Zeiträumen er-

zielt haben. Man bildet die Zusammensetzung von Depots nach, verfolgt oder simuliert die Vermögensentwicklung. Dies hilft Chancen und Risiken realistisch einzuschätzen, erleichtert das Strukturieren der Anlage, und dient so als wertvolles Beratungsinstrument. Beide Anwendungen stehen zum Gratis-Download im Apple-Store bereit.

Informationen unter www.donner-reuschel.de oder via E-Mail: iphonebanking@donner-reuschel.de

Zinsen im Keller – Chancen nutzen!

Derzeit sind die Zinsen niedrig wie nie. Daraus resultieren besondere Herausforderungen bei der Vermögensanlage.

Erwirtschaftet angelegtes Geld genug Rendite? Wirkt sich die günstige Zinssituation positiv auf Finanzierungen aus?

Reicht die Altersvorsorge nach wie vor aus, um den Lebensstandard künftig halten zu können? Die Niedrigzinsphase birgt Vor- und Nachteile. Wer nicht alle Fragen eindeutig mit Ja beantworten kann, sollte sich jetzt beraten lassen, empfehlen Experten von DONNER & REUSCHEL.

Gewusst wie Wegweiser zur passenden Bank

Lehman-Zertifikate als Altersvorsorge? Solch katastrophalen Empfehlungen will niemand mehr auf den Leim gehen. Wie aber findet man seriöse, wirklich unabhängige Beratung?

„Eigentlich ist es einfach“, so DONNER & REUSCHEL-Beraterin Christine Losch: „Erhält ein potenzieller Anleger gleich beim ersten Gespräch konkrete Vorschläge, deutet dies darauf hin, dass Mitarbeiter ganz bestimmte Produkte an den Mann bringen sollen. Mit individuellem, bedarfsorientierten Service hat das nichts zu tun.“

Solide planen

Grundlage seriöser Beratung sei das sogenannte „Financial Planning“. Es hilft weit verbreitete Fehler zu vermeiden: Vermögen soll nicht einseitig gewichtet werden. Das Risikoprofil des Kunden ist wichtig: Risiken müssen abgesichert und passende steuerliche Strategien verfolgt werden, außerdem sollte die Liquiditätsreserve stimmen.

Analyse

Dann prüft man Anlagestruktur und -streuung sowie Chancen und Risiken. Ist die Familie abgesichert, die Ausbildung der Kinder gewährleistet? Können Hypotheken

bedient werden? Sollte man Vermögenswerte verkaufen? Es werden der Anlagementalität entsprechende Ziele definiert, der Kunde erhält ein Finanzgutachten sowie Anlagevorschläge. Bei der Umsetzung begleitet ihn die Bank, sie kontrolliert auch jährlich den Erfolg. Ändern sich wichtige Rahmenbedingungen, werden Finanzplan und Anlageziele angepasst.

„Best Advice“

DONNER & REUSCHEL-Kunden halten keine dubiosen Wertpapiere in ihren Depots. Aber wie kann man sicher sein, die besten verfügbaren Finanzprodukte zu bekommen? „Ein Blick auf den Anlagevorschlag hilft“, so Christine Losch. „Beinhaltet er zum Beispiel nur Fonds einer einzigen Gesellschaft, ist das ein Warnsignal. Offensichtlich wird dann nicht nach dem sogenannten ‚Best Advice‘-Ansatz gearbeitet.“

DONNER & REUSCHEL zahlt Beratern keine Provisionen. Die Bank wirbt für die Honorarberatung: Dabei bezahlt der Kunde einen fest vereinbarten Betrag, beim Wertpapierhandel entstehende Transaktionskosten werden voll erstattet. So kann der Anleger sicher sein, dass sein Depot nicht unnötig umgeschichtet wird.