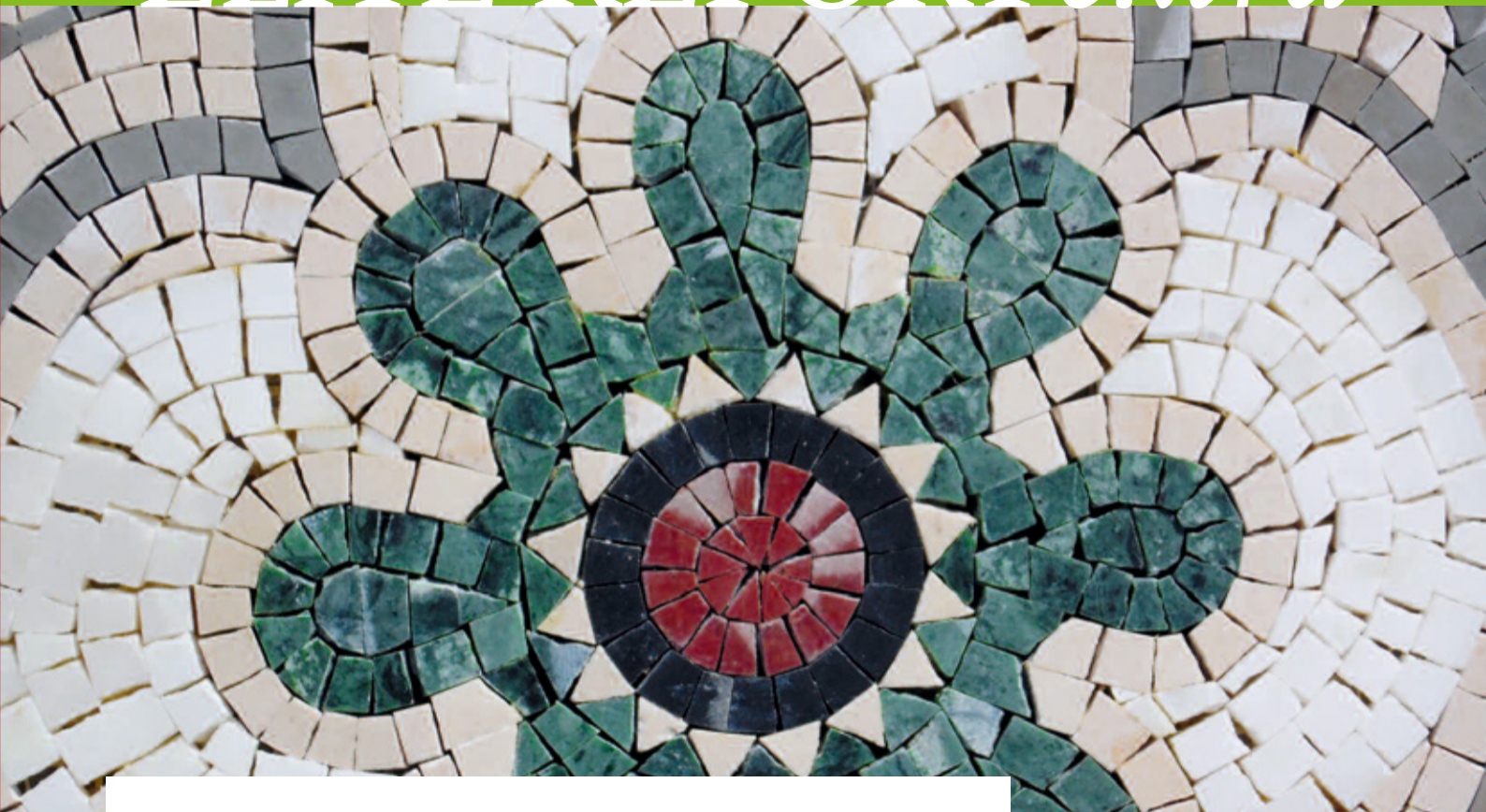


Sonderveröffentlichung des Verlagshauses KASTNER AG

# ELITE REPORT *extra*



## **AUSGEZEICHNETE VERMÖGENSVERWALTER**

**Portraits aus dem Elite Report 2021**

Veröffentlicht im Mai 2021 unter anderem in:

Handelsblatt | Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung | Wirtschaftswoche

**SPARKASSE.black**

Ihr individuelles Private Banking der Sparkasse Düren

Wenn's um Geld geht



**Sparkasse  
Düren**

SPARKASSE.black®:

## Der Gesellschaft verpflichtet



Dr. Gregor Broschinski,  
stv. Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Düren

**Elite Report extra: Respekt! Sie haben mit Ihrer kleinen und feinen Vermögensverwaltung nicht nur die Dienstleistungspalette Ihres Hauses ausgebaut, sondern auch bei Vermögensorientierten Ihres Wirtschaftsraumes für positive Überraschung gesorgt. Was kommt bei den Kunden besonders gut an?**

Dr. Gregor Broschinski: Die Sparkasse Düren will für ihre Kundinnen und Kunden nicht mehr und nicht weniger sein, als der beste Finanzpartner der Welt. Das ist der Ansporn. Und bei der Sparkasse Düren geht es dabei eben um mehr als nur Geld. Es geht vielmehr um die Menschen und deren Wünsche für die Zukunft, insbesondere um unser regionales Geschäftsgebiet, sowie die Gemeinschaft, die soziale Verantwortung, die Umwelt und den Zusammenhalt in der Gesellschaft. Es geht um Vertrauen und Sicherheit.

Als Sparkasse mit rund fünf Milliarden Euro Bilanzsumme und einem Team von etwa 600 Kolleginnen und Kollegen verstehen wir uns zudem als Mittelstandsunternehmen im besten Sinne. Als Zweivorstand können wir besonders rasche Entscheidungen treffen. Mit dem umfassenden Zukunftsprojekt #zukunftheute richten wir uns weiter aus für die Zeit nach 2025. Dabei beteiligen wir in umfassender Weise die Schwarmintelligenz unseres ganzen Sparkassenteams. Die Kunden spüren dieses Anderssein – und darin liegt die Stärke der Sparkasse Düren und natürlich aller Sparkassen, die ihr öffentlicher Auftrag verbindet.

**Elite Report extra: Einige unserer Leser berichten, dass sie sehr beeindruckt waren, wie angenehm sie in Ihrem Hause empfangen und beraten wurden. Ihre Kundenorientierung geht nach diesem Urteil positiv weit über die eigentliche Kapitalbewirtschaftung hinaus. Warum soviel soziale Verantwortung?**

Dr. Gregor Broschinski: Um als Finanzdienstleister künftig erfolgreich zu sein, bedarf es meines Erachtens der glaub-

würdigen Zuwendung zu einem inklusiven Denken sowie Handeln – zum sogenannten »stakeholder capitalism«. Hierbei strebt ein Unternehmen zwar nach Gewinn – aber es dient ebenso dem Wohl von Kunden, Belegschaft, Umwelt und Natur sowie der Gesellschaft. Dieser inklusive Ansatz des Kapitals wird in der Post-Corona-Welt ein entscheidender Faktor für das Revolutionieren wirtschaftlicher Systeme und Geschäftsmodelle sein, wie ihn zum Beispiel das World Economic Forum propagiert. Diverse der weltgrößten Konzerne haben sich zudem im »Rat für eine bessere Welt« unter der Schirmherrschaft von Papst Franziskus dem eng verwandten Ansatz des »inclusive capitalism« verschrieben.

Die Sparkasse Düren verfolgt im Grunde seit 1832 einen vergleichbaren, weil inklusiven Ansatz des Kapitals. Sparkassen sind eben keine Banken. Sie sind mehr als Banken. Sie haben mit ihrem öffentlichen Auftrag einen Sinn, der mehr als nur die Gewinnmaximierung umfasst. Sparkassen sind der Gesellschaft verpflichtet, was in unserem Motto »Wir stehen dahinter« deutlich wird. Wir sind größter Unterstützer ehrenamtlichen und gesellschaftlichen Engagements im Kreis Düren. Diese Ausrichtung führt offenbar zu einem spürbaren Mehr an sozialem Verantwortungsbewusstsein und vor allem Empathie für unsere Kundinnen und Kunden.

**Elite Report extra: Als offenes Haus schirmen Sie sich nicht nur für Millionäre ab, sondern begleiten aktiv auch Kunden in der Vermögens-, Aufbau- oder Vermögensbewahrungsphase. Wie stark werden Sie von Kundengruppen der Senioren angesprochen?**

Dr. Gregor Broschinski: Unsere Kundenberatung in Vermögensfragen ist über neun Beratungszentren, den zentralen Private-Banking-Bereich sowie das sehr kompetent besetzte digitale Beratungszentrum für unsere Kundinnen und Kunden erreichbar. Das intensive Beratungsgespräch sowie das Vertrauen in die Kundenberatung sind und bleiben ein Dreh- und Angelpunkt der Kundenbegleitung in Vermögensfragen – ganz egal, ob persönlich, telefonisch oder per Videoberatung.

Was den Wunsch nach diesem Dialog mit uns anbetrifft, stellen wir ehrlich gesagt keine wesentlichen Unterschiede zwischen den Altersgruppen unserer Kundschaft fest. Gerade die reiferen und erfahrenen Kundinnen sowie Kunden sind überdies sehr offen für die telefonische Beratung oder den Videoberatungsdialo. Sie schätzen den Komfort der digitalen Kontaktwege.

**Elite Report extra: Vorbildlich, dass bei Ihnen die Empathie gelebt wird, also der Mensch wohlthuend im Mittelpunkt steht und nicht nur einseitig das Kapital. Wie motivierend ist für Sie und Ihre Mitarbeiter dieser Spagat?**



Dr. Gregor Broschinski: Das Feedback unserer Kundinnen und Kunden ist sehr motivierend. Es treibt uns weiter stark an, dass der an Tugenden und Werten ausgerichtete Private-Banking-Betreuungsansatz so gut honoriert wird.

Unsere sechs definierten Kernwerte im Private Banking sowie der Vermögensverwaltung sind: Leistung, Innovation, Kontinuität, Unabhängigkeit, Transparenz und umfassende Betreuung. Daran orientieren wir uns bei all unseren Aktivitäten und ziehen zum Beispiel regelmäßig im Team Bilanz darüber, was wir zur Erfüllung dieser Werte getan haben. Wir empfinden es also nicht als Spagat, sondern als Selbstverständlichkeit, dass das Bemühen um verantwortungsvolle Kapitalanlage einhergeht mit dem Bestreben, unseren Kundinnen und Kunden menschlich sehr nah zu sein.

**Elite Report extra: Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt immer mehr an Bedeutung. Wie wird Nachhaltigkeit und ESG (Environmental Social Governance) bei der Sparkasse Düren umgesetzt?**

Dr. Gregor Broschinski: Wir verstehen Nachhaltigkeit als ethischen Auftrag, aber ebenso als große geschäftliche Chance. Die nachhaltige Erneuerung der globalen Wirtschaft im Sinne eines inklusiven Kapitalismus, der das Wohl von Umwelt und Natur sowie der ganzen Gesellschaft berücksichtigt, ist sicherlich das größte Investitionsprogramm der Zukunft. Wir gehen dies mit Überzeugung an.

Nachhaltigkeit muss glaubwürdig sein. Daher haben wir uns als Sparkasse Düren zum Beispiel einer freiwilligen Selbstverpflichtung für einen stärkeren Klimaschutz angeschlossen. Die Ziele sind hierbei eine deutliche und kontinuierliche CO<sub>2</sub>-Reduktion, Klimaneutralität im Geschäftsbetrieb bis spätestens 2035, nachhaltigeres Wirtschaften im eigenen Haus, im Umgang mit der Kundschaft und im Geschäftsgebiet. Über unsere Fortschritte nehmen wir in einem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht dazu öffentlich Stellung. Als Finanzierungspartner bei Nachhaltigkeit und Klimaschutz stehen wir den privaten und institutionellen Kunden zur Seite. Als Anlageberater zeigen wir unseren Kunden die Möglichkeit zum ESG-orientierten Investieren mit ganz konkreten Produktlösungen. In unserer Vermögensverwaltung haben wir ESG auf der Grundlage der führenden MSCI Ranking Plattform umgesetzt.

**Elite Report extra: Wie wollen Sie den Bereich Private Banking und sparkasse.black weiterentwickeln? Welche Rolle spielt das digitale Banking bei Ihnen?**

Dr. Gregor Broschinski: Wir wollen einfach weiter überdurchschnittlich wachsen – aber mit Maß und Ziel. Mit mehr Kunden, Geschäftsvolumen und mit der Größe des Teams. Das typische Verhalten der Private-Banking-Industrie, mit viel »Berater-Nomadentum« aggressiv zu wachsen, ist jedenfalls nicht unser Weg. Wir setzen auf die Qualität und Kontinuität unseres Sparkasse-Düren-Teams, indem auch viele jüngere Talente in das Private Banking hineinwachsen.

Und wir wollen die Nr. 1 werden in der Kundenorientierung für digitales Private Banking – eine Disziplin, die bislang kaum ein Private-Banking-Anbieter wirklich gut beherrscht. Die Kunden fordern dies aber vehement ein. Unsere Möglichkeit, alle Prozesse inklusive dem Geschäftsabschluss zu einer Vermögensverwaltung via E-Signing durch Videoberatung mit gemeinsamer Dokumentenbearbeitung durchzuführen, lässt uns zunehmend neue Kunden über diesen Weg gewinnen. Selbst in Italien konnten wir bereits rechtssicher neue Kunden akquirieren, denen wir empfohlen worden sind.

Wir verfolgen daher selbstbewusst das Ziel, im digitalen Private Banking eine führende Adresse in Deutschland zu werden. Mit unserem multibankenfähigen Onlinebanking sowie einer marktführenden digitalen Plattformlösung können Kunden alle liquiden und illiquiden Vermögenswerte auf Knopfdruck aggregieren, managen und planen. Damit bieten wir im Grunde schon fast den kompletten Service eines Family Office. Diese Möglichkeiten ergänzen wir zum Beispiel um einen digitalen Dokumentensafe – den physischen Safe bieten wir sowieso schon seit 1832.

**Elite Report extra: Vielen Dank für das Gespräch!**

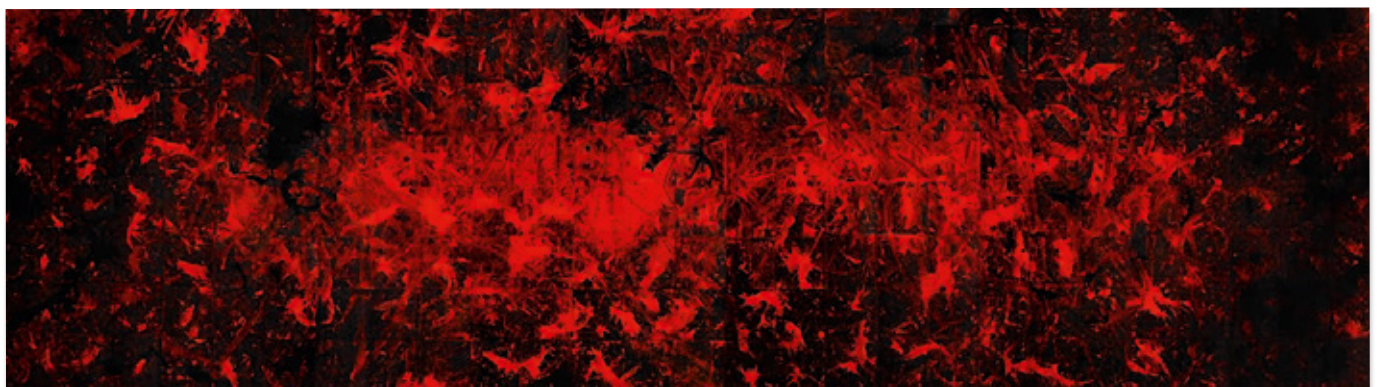
**SPARKASSE.black®**

Sparkasse Düren

Ecke Schenkel-/Zehnthofstr., 52349 Düren

Tel.: +49 (0) 2421 127-0

info@skdn.de | sparkasse.black



**SPARKASSE.black®**

Ihr individuelles Private Banking der Sparkasse Düren



# „DIGITALES PRIVATE BANKING? ZUSAMMEN KRIEGEN WIR DAS HIN.“

↑ sagen meine Frau und meine Sparkasse.

Exzellentes Banking bedeutet Sicherheit, Vertrauen und Verantwortung. Deshalb sind wir wie kein anderer der Finanzpartner der Menschen im Kreis Düren und weit darüber hinaus. Ob persönlich, telefonisch, über unseren Videochat, per E-Mail oder im Web – zusammen finden wir mit unseren innovativen Produkten immer passgenaue und nachhaltige Lösungen. Auf Wunsch vollständig digital. Zusammen kriegen wir das hin.

Wenn's um Geld geht

 **Sparkasse  
Düren**

 02421 / 127-0

 [info@skdn.de](mailto:info@skdn.de)

 [sparkasse.black](http://sparkasse.black)