



# WACHSTUM HAT EINEN NAMEN: KREIS DÜREN!

Auszug aus: Elite Report extra 2022

**SPARKASSE.***black*<sup>®</sup>

Ihr individuelles Private Banking der Sparkasse Düren



Sparkasse  
Düren

**Sparkasse Düren:**

# Wachstum hat einen Namen: Kreis Düren!

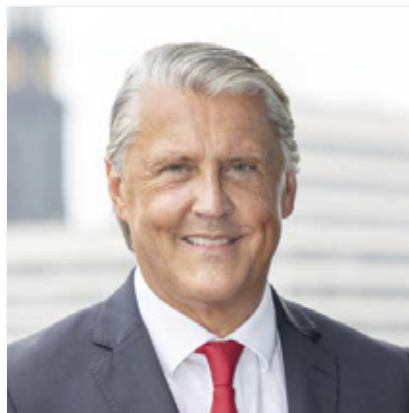
*Vermögende aus dem Kreis Düren und Umgebung müssen nicht in die Ferne schweifen, denn sie finden ihren Vermögensverwalter vor ihrer Haustür in der heimischen Sparkasse Düren. Diese hat die qualitätsbewusste Zielgruppe mit ihrem Private-Banking-Ansatz SPARKASSE.black® überzeugt, und das mit wachsendem überregionalem Erfolg. Grund genug, einmal näher hinzuschauen. Das Interview mit Wolfgang Spelthahn, seit 22 Jahren Landrat des Kreises Düren und Vorsitzender des Verwaltungsrats der Sparkasse Düren, sowie Dr. Gregor Broschinski, stv. Vorsitzender des Vorstands des Instituts mit fünf Milliarden Euro Bilanzsumme, leuchtet die Hintergründe für den Erfolg in der Vermögensverwaltung aus.*

**Elite Report extra: Landrat Spelthahn, der Kreis Düren macht mit dynamischem Wachstum auf sich aufmerksam. Das Handelsblatt stellte zum Beispiel im April 2021 den Kreis Düren als einen der Top-drei-Standorte für Immobilieninvestoren heraus und titelte sogar »Düren schlägt München«. Was macht diese offenbar besondere Dynamik des Wirtschaftsraums Düren aus, von dem auch die Sparkasse Düren profitiert?**

Wolfgang Spelthahn: Über die Überschrift haben wir uns im vergangenen Jahr sehr gefreut. Sie hat für viel Aufmerksamkeit gesorgt und zeigte, dass der Kreis Düren überdurchschnittlich gut aufgestellt ist und eine große Anziehungskraft ausübt. Unser Ziel ist es, bis etwa 2025 um circa 25.000 auf dann 300.000 Einwohner zu wachsen. Aber es geht nicht nur um ein quantitatives, sondern auch um ein qualitatives und nachhaltiges Wachstum. Angesichts des Strukturwandels, der sich aus dem absehbaren Ende der Braunkohleförderung ergibt, wollen und müssen wir neue Arbeitsplätze schaffen. Wir haben als Wissenschafts- und Forschungsregion eine Menge zu bieten. Der Kreis Düren ist Modellregion und Kompetenzcluster für Wasserstofftechnologie und seit Kurzem auch Universitätsstandort für Cybersicherheit. Wir sind aber auch ein bedeutender Industrie- und Dienstleistungsstandort. Eine gute Infrastruktur sowie hervorragende Bildungs- und Ausbildungsmöglichkeiten stehen ebenso für die besondere Dynamik unseres Wirtschaftsraumes.

**Elite Report extra: Vermögensverwaltung ist ja kein Kiosk-Geschäft. Herr Dr. Broschinski, wie sprechen Sie die relevanten Zielgruppen an und mit welchen Spezialitäten überzeugen Sie diese?**

Dr. Gregor Broschinski: Natürlich ist unsere Position als Marktführer der wachstumsstarken Region bei den Unternehmer- und Firmenkunden ein Schlüssel zum Erfolg. Mit dieser Klientel



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

gehen wir systematisch ins Gespräch und erschließen so neue Verbindungen für das Private Banking der Sparkasse Düren. Wir profitieren überdies von unserer ganzheitlichen Betreuung. Während viele Privatbanken überhaupt kein Kreditgeschäft mehr begleiten, sind wir zum Beispiel in der Finanzierung von Immobilieninvestitionen eine sehr starke Adresse. Diese gesamthafte Lieferfähigkeit schätzen die Kunden sehr, von denen viele dem großvolumigen Wealth Management zuzurechnen sind.

**Elite Report extra: Inflation, viele Krisen und noch mehr Fragezeichen ... Wo ist der Silberstreif am Horizont? Anders gefragt, wie groß ist Ihre Aufklärungs- und Informationsarbeit, um die Kunden nicht dem Ungewissen zu überlassen?**

Dr. Gregor Broschinski: Uns ist die proaktive Kommunikation mit den Kunden wichtig. Gerade in diesen volatilen Märkten muss ein Vermögensverwalter im Gespräch mit den Kunden sein und darf sich nicht »wegducken«. Am Ende des Tages geht es in unseren Gesprächen um Orientierung, Vermögenserhalt und Risikomanagement in wirklich besonderen Zeiten. Darüber hinaus gilt es, permanent die Systematik unseres erfolgreichen Investmentprozesses weiterzuentwickeln, auch in Richtung relativ junger Assetklassen, wie zum Beispiel Green Bonds, Kryptowährungen oder Infrastrukturinvestments.

**Elite Report extra: Profilierung über die eigentliche Kapitalbewirtschaftung hinaus. Wie nehmen Sie die soziale Verantwortung – zum Beispiel für die Kunden im Seniorenalter – wahr?**

Dr. Gregor Broschinski: Soziale Verantwortung erfordert ein inklusives Denken. Mit dem öffentlichen Auftrag als Sparkasse streben wir eben nicht nur nach Gewinn, sondern sind dem Wohl von Kunden, Belegschaft, Gesellschaft, Umwelt und Natur glaubwürdig verpflichtet. Zu unserer Verantwortung für



reife Kunden sei gesagt: Wir verstehen es als wichtigen Auftrag im Private Banking, vielfältige, sehr komfortable digitale Möglichkeiten für unsere Kunden im Gespräch verständlich zu vermitteln. Insgesamt zählen die »Best Ager«-Kunden zu den größten Fans der digitalen Services, wie zum Beispiel der Videoberatung im Private Banking.

**Elite Report extra: Stichwort digitale Beratung: Wo stehen Sie hier als Institut im Private Banking?**

Dr. Gregor Broschinski: Unsere digitalen Services wachsen permanent. Das reicht vom digitalen Dokumentensafe über das multibankenfähige Onlinebanking und ein digitales Reporting in der Vermögensverwaltung bis hin zur Videoberatung. Eine der jüngsten Entwicklungen ist das Wealth-Cockpit. Die Kunden erhalten damit die institutsübergreifende Möglichkeit zur digitalen Aggregation und Analyse ihres gesamten Vermögens inklusive Immobilien. Im Grunde ist das ein eigenes, digitales Family Office.

**Elite Report extra: Zu guter Letzt: Gibt Wachstum auch Auskunft über die Qualität? Bitte geben Sie uns dazu einige Zahlen, um diesen Erfolgsprozess, also die Akzeptanz Ihrer Vermögensverwaltung, zu veranschaulichen.**

Dr. Gregor Broschinski: Wir wachsen weit über dem Marktdurchschnitt mit über 30 Prozent p.a. bei den Vermögensverwaltungsmandaten. Die Anfragen von Kunden, die von klassischen Vermögensverwaltern sehr enttäuscht sind, nehmen immer mehr zu. Ganz offenbar schätzen die Kunden sowohl die Kontinuität unseres Hauses, welches mit seinem Gründungsjahr 1832 doch deutlich reifer ist als die meisten typischen Privatbanken, als auch unsere Innovationskraft. Schließlich ist die innovative Ausrichtung des Investmentprozesses an Faktor-



*Wolfgang Spelthahn,  
Landrat des Kreises Düren  
und Vorsitzender des Verwaltungsrats  
der Sparkasse Düren  
(Foto: Dieter Jacobi)*

prämien, die dem aktuellsten Stand der Kapitalmarktforschung folgen, etwas, was man nicht auf den ersten Blick bei der Sparkasse Düren vermuten würde.

**Elite Report extra: Landrat Spelthahn, wo sehen Sie die Sparkasse Düren in der Zukunft?**

Wolfgang Spelthahn: Ich sehe sie weiterhin als einen ganz wichtigen Player in der gesamten Region. Ich sehe sie vor allem auch als einen modernen und innovativen Dienstleister, der die Menschen im Kreis Düren und darüber hinaus im Blick hat, Unternehmen und Privatkunden nachhaltig unterstützt und wie bisher das gesellschaftliche Leben in der Region fördert

und bereichert. Dies betrifft zum Beispiel Kunst und Kultur oder auch den Sport. Die Sparkasse Düren ist auf einem sehr guten Weg, die Herausforderungen der Zukunft professionell und kompetent zu meistern und dabei immer auf die Belange der Menschen zu achten. Ich bin sicher, dass der Sparkasse so weiterhin eine gesunde Balance zwischen ökonomischer und gesellschaftlicher Verantwortung gelingen wird. Genau das macht sie zu einem wichtigen Mitglied in der kommunalen Familie und zu einem wertvollen Partner in der Region.

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

**SPARKASSE.black®**

*Sparkasse Düren  
Ecke Schenkel-/Zehnthofstraße  
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.

 02421 / 127-0

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

 [sparkasse.black](https://www.sparkasse.black)

 **Sparkasse  
Düren**