Nah am Leben

Das Private Banking
der Kreissparkasse Ravensburg

Kreissparkasse
Ravensburg

Vertrauen muss man sich verdienen.

Im Private Banking der Kreissparkasse Ravensburg fühlen sich über 1.000 Kunden mit einem Anlagevolumen von mehr als einer Milliarde Euro von uns gut beraten. Gut beraten vor dem Hintergrund, dass es eine Zeit braucht, um ein Vermögen zu erarbeiten und sich unsere Berater aus diesem Grund viel Zeit für ihre Kunden nehmen. Schließlich hat jeder Vermögenswert eine Geschichte und dieser soll erhalten, gesichert und vermehrt werden – um auch in Zukunft eine Erfolgsgeschichte zu sein.

Dass dabei unser Private Banking Team so erfolgreich am Markt agiert, kommt nicht von ungefähr. Die hohe Kompetenz unseres Berater- und Expertenteams, die leistungsfähigen Services von der Vermögensoptimierung über die Lebensrisiko-Absicherung bis hin zur Altersvorsorge und dem Generationenmanagement, werden geschätzt und sind maßgeblicher Erfolgsgarant.

Die feste Verwurzelung mit der Region und die Nähe zu den Menschen hier schafft eine Vertrautheit, die privat, aber niemals indiskret ist. Vertrauen ist eben kostbarer als jedes Vermögen und auch dieses muss man sich verdienen. Dafür steht die Kreissparkasse Ravensburg seit fast 200 Jahren.

Herzlichst

Heinrich Pumpmeier
Vorsitzender des Vorstands

Nähe bedeutet, auch mal ganz bescheiden im Hintergrund zu agieren.

Matthias Reiter, Direktor Vermögensmanagement

Für unser Private Banking Team steht ganz klar der Kunde und seine Vorstellungen im Vordergrund. Von unseren top ausgebildeten Experten mit jahrelanger Erfahrung kann man alles erwarten, nur keine oberflächliche und standardisierte Beratung. Schließlich schätzen wir die Leistungen unserer Kunden als Unternehmer, Angestellte oder Privatiers, aber auch als Mitbürger im gesellschaftlichen Miteinander hier in der Region.

Diese Nähe allein ist für uns tägliche Motivation, das Beste für unsere Kunden zu geben.

Näher betrachtet: Wie privat ist Private Banking?

Fragen an Matthias Reiter, Direktor Vermögensmanagement und Bernd Schäfer, Leiter Private Banking.

Was ist der Unterschied zwischen Privatkunde und Private Banking?

Matthias Reiter: Privatkunde ist jeder, der bei der Kreissparkasse Ravensburg die Services wie ein Girokonto, einen Kredit etc. in Anspruch nimmt. Private Banking ist vielschichtiger und individueller und für einen Kundenkreis gedacht, der vermögend ist oder sehr hohe Einkommen bezieht.

Werden Private Banking Kunden wie 1. Klasse Patienten betreut?

Bernd Schäfer: Sie werden hervorragend betreut, aber Patienten sind sie natürlich nicht. Fakt ist, dass ein größeres Vermögen auch größere Zuwendung benötigt. Die Aufgabe ist einfach komplexer, als ein Girokonto zu führen. Die Anforderungen sind individueller und die Zusammenarbeit ist langfristig, intensiv und geht manchmal sogar über Generationen.

Welcher Menschentyp steckt dahinter?

Matthias Reiter: Vom Winzer bis zum Privatier. Als Berater lernen wir die unterschiedlichsten Menschen mit deren vielfältigsten Lebensentwürfen kennen. Trotzdem gibt es Gemeinsamkeiten: Da ist ein starkes Bekenntnis zur Leistung und zur Freiheit, aber auch zu Verantwortungsbewusstsein und Engagement. Die besondere Verbundenheit mit Land und Leuten schafft tatsächlich ein fast privates Verhältnis.

Was kann ich vom Private Banking erwarten?

Bernd Schäfer: Wir legen großen Wert darauf, den Menschen hinter dem Vermögen kennenzulernen. Wir fragen nach Wünschen, Vorstellungen, Plänen, aber auch nach Bedenken oder Sorgen.
So entsteht eine ziemlich genaue Skizze, der wir nach Absprache mit unseren Kunden Farbe verleihen. Das kann sich dann, ganz individuell, aus unseren vier Kernleistungen Vermögensoptimierung, Altersvorsorge, Absicherung der Lebensrisiken und Generationenmanagement gestalten.

Für das Private Banking gibt es viele Anbieter, warum ausgerechnet die Kreissparkasse Ravensburg?

Matthias Reiter: Natürlich gibt es nicht nur bei uns top ausgebildete Berater, beste Verbindungen zu den internationalen Märkten, sorgfältige Planung und seriöse Angebote. Ich bin fest davon überzeugt, dass diese Dienstleistung über sehr viel Vertrauen funktioniert und weniger über Kaminzimmer,

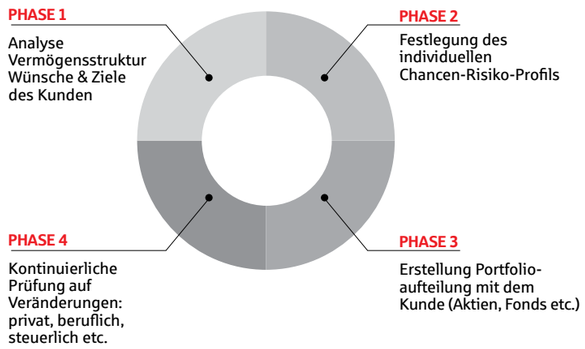
Hochglanzbroschüren und Schnittchen. Diese Mischung aus privater Vertrautheit und zuverlässiger Diskretion ist bei uns ganz besonders. Wir kennen die Region und erkennen dadurch natürlich die Gegebenheiten, Möglichkeiten und Befindlichkeiten.

Engt der regionale Aspekt nicht ein?

Bernd Schäfer: Nur weil wir nicht in London oder Frankfurt sitzen, heißt das ja noch lange nicht, dass wir nicht mit der Welt vernetzt sind. Als Teil von Europas größter Finanzgruppe sind wir nah an den internationalen Märkten und haben Zugriff auf Produkte und Expertisen über unsere Partner hinaus. Auch unsere Kunden sind auf der ganzen Welt unterwegs und keineswegs auf einen Standort angewiesen. Mit dieser Freiheit können sie auch bei uns rechnen.

Was raten Sie jemandem, der ins Private Banking einsteigen will?

Matthias Reiter: Unsere Kunden sind klug genug, sich ihre eigene Meinung über ihren Finanzpartner zu bilden, sonst wären sie nicht dort, wo sie heute sind. Ansonsten gilt: Zukünftige Private Banking Kunden sollten viele Fragen stellen und richtige Antworten erwarten.



Näher betrachtet: Was ist die Vermögensverwaltung?

Fragen an das Private Banking Team.

Seit wann hat die Kreissparkasse Ravensburg eine eigene Vermögensverwaltung?

Andreas Weiß: Seit 1993 bietet die Kreissparkasse Ravensburg die Vermögensverwaltung an. Diese wird hier zentral gemanagt und hat sich als feste Größe innerhalb der Private Banking Sparte etabliert. Wir betreuen über 500 Mandate mit einem Gesamtvolumen von über 330 Mio. Euro*.
Unser kontinuierliches Wachstum zeigt, dass eine finanzkräftige Klientel aus der Region uns nicht nur ihr Vermögen anvertraut, sondern uns auch als langjährigen Finanzpartner sieht.

Was genau muss man sich unter Vermögensverwaltung vorstellen?

Dirk Kaestle: Die Vermögensverwaltung, so wie wir sie verstanden wissen wollen, ist eine stabile und nachhaltige Anlageform. Sie basiert auf einer Anlagestrategie, die ganz auf den Kunden abgestimmt ist. Ziel ist es, langfristig Vermögen zu erhalten und zu optimieren. Am besten natürlich mit einer ausgewogenen Risikostruktur.

Diese Dienstleistung können Private Banking Kunden bei uns in Anspruch nehmen, müssen sie aber nicht.

Für welche Kunden kommt eine Vermögensverwaltung in Frage?

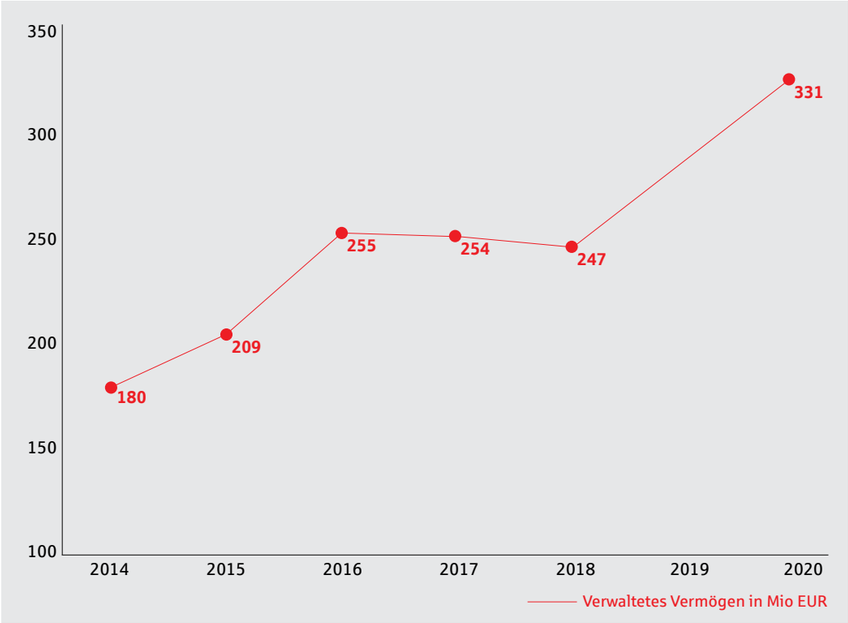
Karsten Miller: Meistens sind das Menschen, die beruflich stark eingebunden sind oder schlichtweg nicht die Zeit haben, tagtäglich die internationalen Märkte zu beobachten oder Analysen zu lesen und zu deuten. Und dann gibt es noch Menschen, die sich für alles Mögliche interessieren, nur nicht für Kapitalmärkte. Die aber bereit sind, einem Experten aus ihrer unmittelbaren Nähe zu vertrauen.

Was kann ich von einer seriösen Vermögensverwaltung erwarten?

Eugen Lehmann: Erwarten Sie ein Team aus Experten mit jahrelanger Erfahrung. Bei einem ersten Gespräch werden Sie sehr schnell merken, dass wir Ihnen richtig auf den Zahn fühlen. Nicht um Ihnen auf die Nerven zu gehen, sondern um herauszufinden, welche Anlagementalität Sie besitzen.
Je nach Mentalität und Möglichkeiten empfehlen wir eine individuelle, auf unsere Kunden abgestimmte Anlagestrategie. Diese wird dann über die hauseigenen Masterfonds umgesetzt.

Das hat den Vorteil, dass wir schneller, flexibler und kostengünstiger auf sich verändernde Märkte reagieren können. Um möglichst breit zu streuen (Aktien, Rentenfonds oder alternative Investments etc.), lohnt sich das Vermögensmanagement ab einem Kapital von 200.000 Euro.

* Stand 31. Dezember 2020



Gibt es eine Anlageform ohne Risiko?

Armin Heilmeier: Die ehrliche Antwort ist: Nein. Selbst wenn Sie Ihr Vermögen unter das Kopfkissen legen, werden Sie merken, wie es jeden Tag an Wert verliert. Der gewissenhafte Umgang mit dem Geld anderer Menschen ist unseren Experten ein persönliches Anliegen.
Entscheidungen werden ausschließlich hausintern getroffen und verschwimmen nicht durch anonyme Prozesse. Das professionelle tägliche Management entwirft, je nach Situationen an den Kapitalmärkten, Absicherungsstrategien. Bei Übertreibungen in einzelnen Marktphasen werden z. B. Aktienengagements veräußert oder vorübergehend abgesichert. Natürlich bleibt immer ein Restrisiko – aber wir sind die Sparkasse und nicht der „Wolf of Wall Street“.

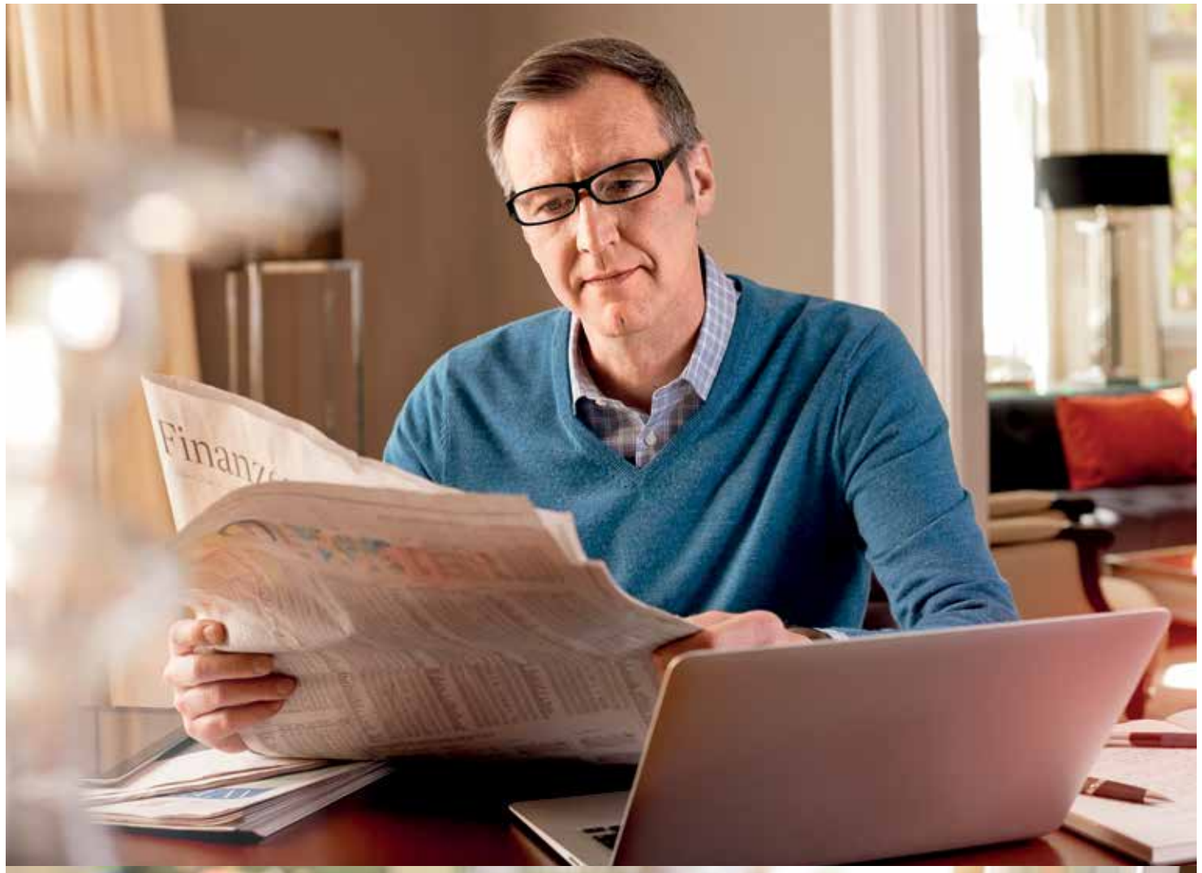
Wie viel Freiheit bleibt mir als Kunde bei einem (fremd)verwalteten Vermögen?

Marko Hempel: Geld bedeutet auch Freiheit. Und Freiheit ist ein hohes Gut. Wir von der Kreissparkasse Ravensburg kennen unsere Kunden sehr gut und unsere Kunden kennen uns sehr gut.
In regelmäßigen Abständen besprechen wir persönlich den Vermögensverwaltungsstatus. Wir prüfen, ob die Strategie noch zur persönlichen Lebenssituation passt oder ob der Kunde mittlerweile andere Ziele verfolgt.
Sollte der Extremfall auftreten, dass liquides Kapital schnell benötigt wird, sind wir in der Lage, investiertes Vermögen innerhalb von drei Werktagen freizusetzen. Vermögensverwaltung ist so gesehen weniger Verwaltung als vielmehr ein aktiver Prozess.

Nah sein bedeutet, genauer hinzusehen.

Ihr Private Banking Team behält den Überblick:
Passt der Vermögensplan noch zu Ihrem Lebensplan?
Stimmt das Verhältnis zwischen Sicherheit, Rendite und Liquidität?
Welche Strategie bietet einen langfristigen Inflationsschutz?

Sprechen Sie ganz privat mit uns über:
- Tagesgeld, festverzinsliche Anlagen
- Anleihen, Aktien, Zertifikate
- Investmentfonds und Beteiligungen
- Immobilieninvestments
- Nachhaltige und ökologische Investments
- Steueroptimierte Anlagen
- Depotbetreuung
- Vermögensverwaltung



Wer der Zukunft nahe steht, kann die Gegenwart besser genießen.

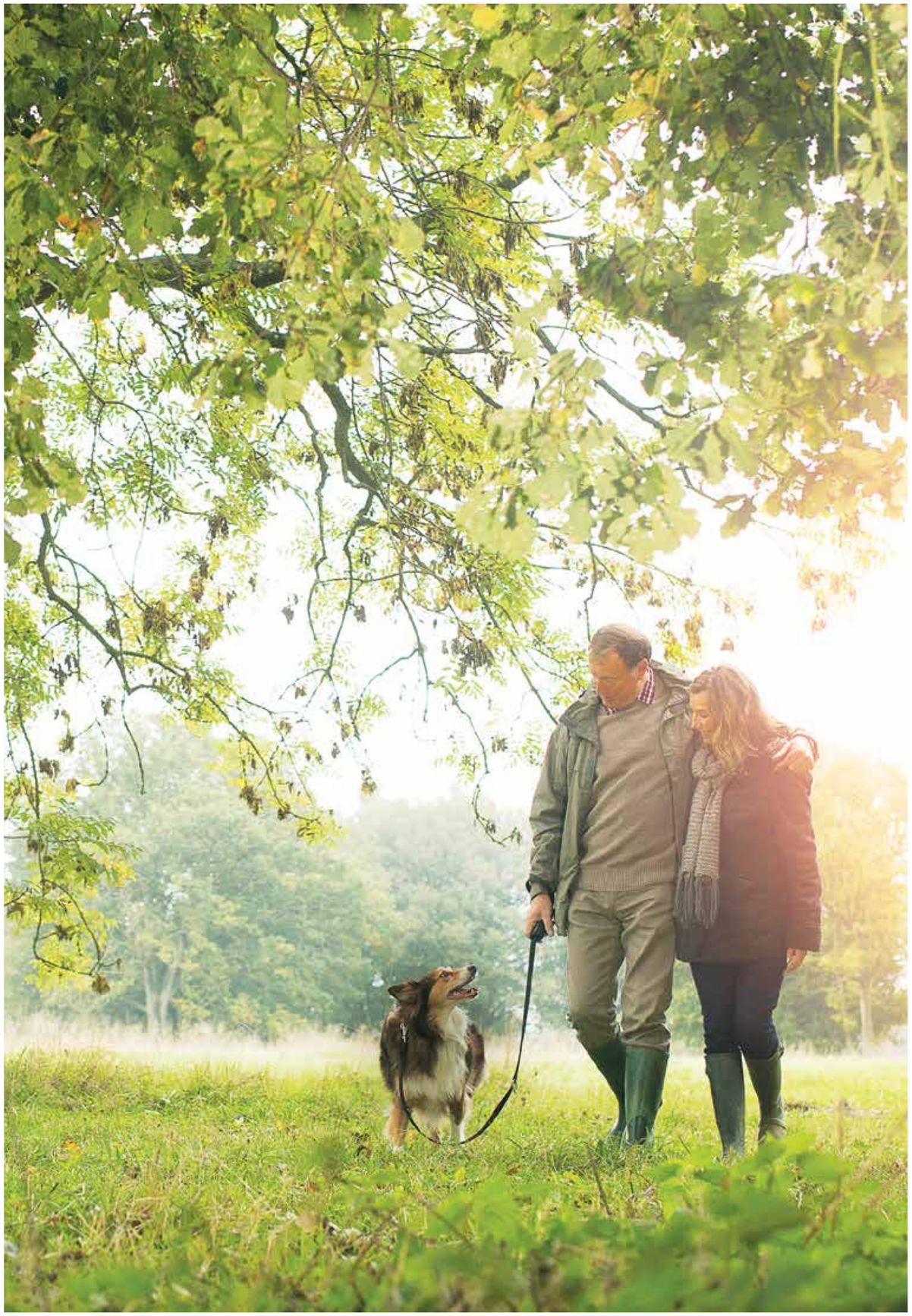
Ihr Private Banking Team stellt die richtigen Weichen.
Schon heute für das Morgen denken, planen und umsetzen.
Das bisher Erreichte sinnvoll sichern und staatliche Förderung nutzen.
Private Altersvorsorge kontinuierlich optimieren.

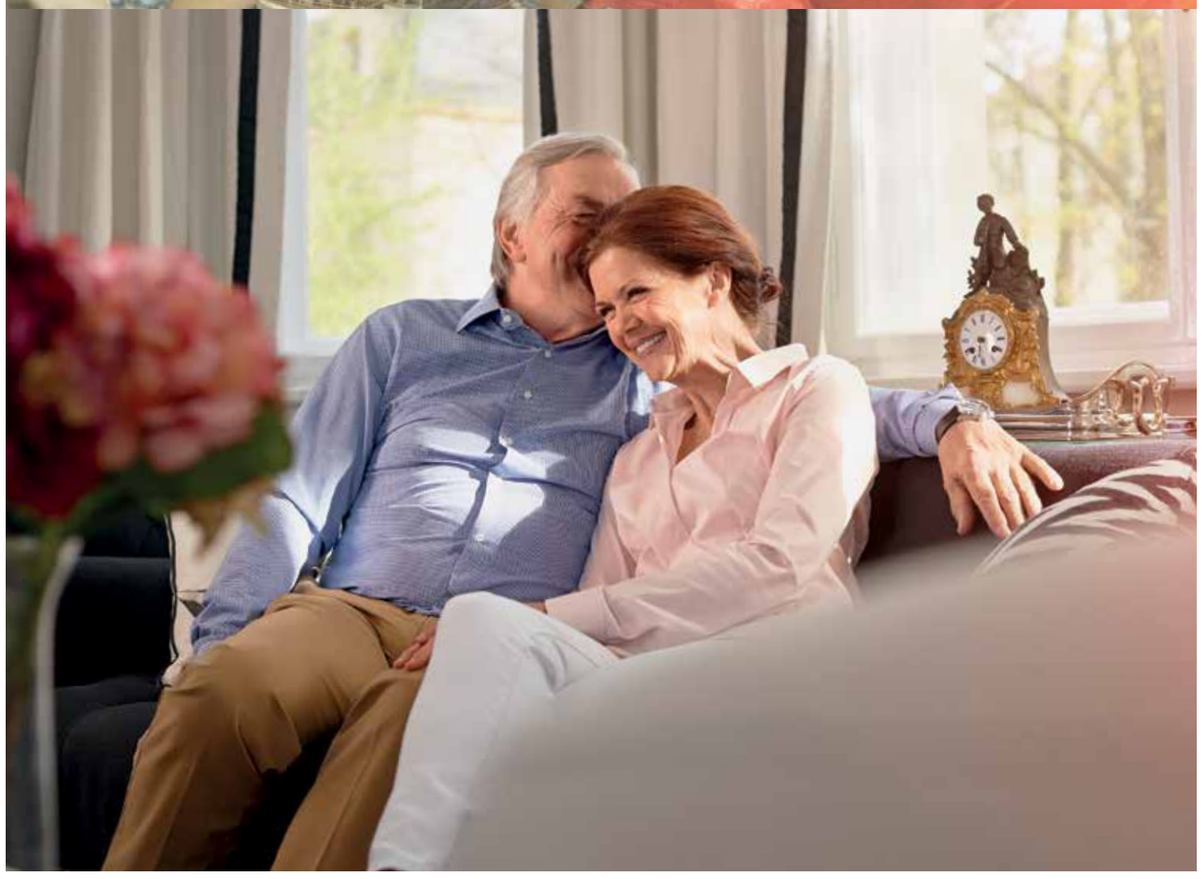
Sprechen Sie ganz privat mit uns über:
- die eigene Altersvorsorge
- die Absicherung von Hinterbliebenen
- die betriebliche Altersvorsorge
- die staatliche Förderung

Je näher wir einem Problem kommen, desto klarer sehen wir die Lösung.

Ihr Private Banking Team gibt Ihnen Sicherheit.
Die Risiken aufspüren und die richtigen Maßnahmen ergreifen.
Gewohnte Lebensqualität erhalten und absichern.
Individuell, mit kompetenten Verbundpartnern, auch für Selbstständige.

Sprechen Sie ganz privat mit uns über:
- Berufsunfähigkeit
- Lebens- und Rentenversicherung
- Absicherung der Kinder
- Private Krankenversicherung
- Private Pflegezusatzversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Wohngebäude und Hausrat
- Kraftfahrzeug- und Unfallversicherung
- Rechtsschutzversicherung





Nähe braucht auch mal ein Stück gesunde Distanz.

Ihr Private Banking Team sorgt für Sachlichkeit.
Auf die Wechselfälle des Lebens vorbereitet sein.
Rechtliche Sicherheit wahren – gerecht verteilen.
Erben, Schenken, Stiften – Werte weitergeben.

Sprechen Sie ganz privat mit uns über:
- Vermögensnachfolgeplanung
- Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung
- Schenkungen
- Unternehmensnachfolge
- Stiftungen gründen und Stiftungen managen
- Testament und Testamentsvollstreckung

Ganz nah an den Spezialisten: Unsere Verbundpartner

Deka – der Spezialist für Wertpapieranlagen
Das Deka Private Banking-Angebot umfasst neben einem umfangreichen Produktangebot vor allem Lösungen, die auf sehr hohe Anlagevolumina und die speziellen Fragestellungen vermögender Kunden zugeschnittenen sind: maßgeschneiderte Vermögensverwaltungen, Einzelfondskonzepte sowie Zertifikate für ein breites Spektrum an Anlagezielen.

LBBW – der Spezialist für Aktien- und Kapitalmarktanlagen
Die LBBW ist eines der führenden Analystenhäuser in Deutschland. Die Experten aus den Bereichen Economics, Credits und Equities erarbeiten fundierte Handlungsempfehlungen für die internationalen Renten-, Kredit- und Aktienmärkte. Vielfache Auszeichnungen belegen die hohe Qualität des Research der LBBW. Produktlösungen im Bereich Zertifikate- und Investmentfonds sowie Serviceleistungen rund um die Finanzmärkte z. B. bei Edelmetallen und Sorten vervollständigen das Angebot für vermögende Kunden und institutionelle Anleger.

SV SparkassenVersicherung – der Spezialist für Versicherungen
Das Leben steckt voller Überraschungen. Freuen Sie sich darauf. Von der richtigen Absicherung aller Risiken für Sie und Ihre Familie über die Altersvorsorge bis zur steueroptimierten Anlage und Vermögensübertragung – wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

LBS – die Bausparkasse der Sparkassen
Ob als Instrument zur Zinssicherung oder als Vorbereitung einer zinsgünstigen Finanzierung – auch für Kinder und Enkel bietet die LBS den sicher planbaren Weg in die eigenen vier Wände. Zudem können staatliche Förderungen für Neubau, Renovierung oder energetische Sanierungen eingebunden werden.

BWEquity – Ihr Sachwertespezialist
„Alternative Sachwertinvestments“ können die Struktur Ihres Vermögens optimieren. Durch die Unabhängigkeit von den Zins- und Aktienmärkten bieten diese regelmäßige Auszahlungserwartungen. Der Investitionsfokus liegt dabei auf Immobilien, Flugzeugen und Erneuerbaren Energien – und das alles voll reguliert. Entsprechend der Anlegermentaltität ist es empfehlenswert, zwischen 5 und 10 % des Gesamtvermögens in diese Anlageklasse zu investieren.
Die Kreissparkasse Ravensburg arbeitet in diesem Segment mit der BWEquity (100 %ige Tochter der LBBW) zusammen. Die BWEquity analysiert und bewertet Sachwertanlagen seit mehr als 20 Jahren unabhängig, um das passende Angebot für Sie zu finden.

Herausgeber
Kreissparkasse Ravensburg
Meersburger Straße 1
88213 Ravensburg
Telefon +49 751 84-0
www.ksk-rv.de

Konzept und Gestaltung
Kreissparkasse Ravensburg

Text
Katherine Schwarz
schwarztext, Stuttgart

Fotos
Deutscher Sparkassenverlag
ZD : FOTOGRAFIE

Produktion
Druckerei Stein GmbH & Co. KG
Jahnstraße 46
88214 Ravensburg

Auflage
500 Exemplare

Kreissparkasse Ravensburg
Meersburger Straße 1
88213 Ravensburg