



BESTE BANK IN DEUTSCHLAND

Beratung Private Banking

 Sparkasse
Karlsruhe
Private Banking



Lutz Boden, Mitglied des Vorstands | Dieter Wirth, Leiter Private Banking



Unser ausgezeichnetes Private Banking.

Diskrete Vermögensberatung auf höchstem Niveau, professioneller Betreuungsservice, der keine Wünsche offen lässt, ausgereifte Finanzkonzepte, die sich ausschließlich an Ihrem Erfolg orientieren – dafür steht unser Private Banking!

 Unser Private Banking
Mehr als Vermögensberatung.



beste-bank-in-deutschland.de

Telefon 0721 146-1565
privatebanking@spk-ka.de

 Sparkasse
Karlsruhe
Private Banking

Deutsches Institut
für
Bankentests GmbH

Partner:


Banken-Qualitätstest: Beratung Private Banking Getestet werden jedes Jahr circa 300 Banken und Sparkassen in Städten und Landkreisen

Die Untersuchungen der Beratungsqualität bei Banken und Sparkassen sollen dem Bürger eine realistische und hochwertige Orientierungshilfe bei der Wahl der Bankverbindung sein.

Für die Durchführung objektiver, neutraler und kompetenter Tests ist das Deutsche Institut für Bankentests GmbH zuständig, als Lizenzpartner von DIE WELT (im Unternehmen der Axel Springer SE).

Für die Tests sind Profis der Bankenbranche unterwegs, die seit vielen Jahren die Entwicklungen in der Beratung beobachten und gestalten, sowie besonders geschulte Tester.

Die beste Beratung für vermögende Privatkunden

In der Kundenberatung stellen sich Banken und Sparkassen auf die individuelle Kundensituation ein. Vermögende Privatkunden haben eher Fragen zu Geld- und Wertpapieranlagen. Deshalb sind Beraterinnen und Berater hierauf durch Zusatzausbildungen – vom Gesetzgeber gefordert – ergänzend vorbereitet.

Der Kunde sollte trotzdem nicht mit „Fachchinesisch“ überfordert sondern verständlich beraten werden.

Der Privatkunde benötigt eine vertrauenswürdige und qualifizierte Beratung. Die Beratungsqualität fordert daher eine Ideallösung:

- Keine Wartezeit, freundliche Begrüßung, Begleitung zum Beratungsplatz oder Beratungszimmer, Frage nach einem Getränk.
- Der Berater sollte sich und die Bank/Sparkasse vorstellen, damit der Besucher weiß, mit wem er es zu tun hat (bei Interessenten bzw. Neukunden).
- Die Wünsche des Kunden stehen im Vordergrund und der Berater sollte fragen, ob er diese notieren darf. Durch das Notieren der Daten und Informationen zeigt er bereits, dass er die Kundenwünsche genau erfassen will, um eine Lösung zu finden.
- Nach dem Erfassen der Kundenwünsche und der persönlichen Daten, die er für eine umfassende Analyse benötigt, sollte der Berater auf fehlende oder zu berücksichtigende Punkte aufmerksam machen. Das können Vergünstigungen für den Kunden sein (z. B. bessere Zinsen, Absicherungen, Steuervorteile) oder notwendige weitere Unterlagen zur besseren Einschätzung und Analyse.
- Insbesondere für konkrete, individuell passende Vorschläge sind Zusatztermine erforderlich.
- Die Empfehlungen bzw. Produktangebote sollten verständlich und nicht durch „Kleingedrucktes“ eingeschränkt sein.
- Die Berater sollten beim Kunden stets sein gesamtes finanzielles Umfeld betrachten und konkrete sowie passende Empfehlungen geben. Einige Berater führen ein Gespräch und machen sich Notizen, andere Berater nehmen Finanzplanungsbögen hinzu, oder weisen darauf hin, dass sie die Gesprächsergebnisse schriftlich nachreichen oder zum Folgegespräch aufbereiten.

Die Vorgehensweise von Analyse, Empfehlung und konkretem Angebot kann bei allen drei Varianten gewährleistet sein.

Der Qualitätstest Private Banking

Ausgangspunkt ist in der jeweiligen Region das „Mystery Shopping“ – eine Untersuchungsmethode, bei der der Tester einen Beratungstermin vereinbart und eine Beratung zur Vermögensanlage wünscht.

Der Testkunde gibt an, dass er geerbt hat und demnächst in die Region zieht. Seine Erbschaft: Ein Haus im Wert von ca. 900.000 € hat er verkauft und will dieses Geld anlegen. Sein Einkommen selbst beträgt ca. 9.800 € monatlich. Er bewohnt selbst ein Einfamilienhaus (Wert ca. 750.000 €).

Er benötigt eine Beratung, wie sein Vermögen am besten angelegt ist und will mit der Vermögensverwaltung wenig zu tun haben. Das Geld wird in den nächsten 10 Jahren nicht benötigt.

Zur Beurteilung der fachlichen Qualität des Beraters dienen 30 Kriterien. Dies sind insbesondere Kriterien, die vermögende Privatkunden für „sehr wichtig“ und „wichtig“ halten.

Es geht zuerst um die Freundlichkeit und die Atmosphäre, dann um die entscheidenden Punkte, ob der Bankberater die richtige Analyse vornimmt. Dabei sind das Anlegerprofil, die Risikobereitschaft, die Wertpapiererfahrungen, die Ziele, Wünsche und Planungen des Kunden von Bedeutung.

Erst dann sollte der Berater Empfehlungen geben und konkrete Produktangebote vorschlagen. Wichtig ist der Nachweis einer nachhaltigen Performance für vergleichbare Anlagen.

Sind die Aussagen verständlich und nachvollziehbar? Kann der Kunde bei den ausgehändigten Produktunterlagen und Informationen alles auf einen Blick erkennen? Werden Aussagen zur Sicherheit der Geldanlage gemacht? Passen die Preise im Vergleich zum Wettbewerb? Und bleiben keine Fragen mehr übrig, die beantwortet werden müssen.

Die Kriterien beim Qualitätstest

1. Atmosphäre/Freundlichkeit

2. Gespräch/Kundenanalyse

- Werden Anlageziele erfragt
- Komplette Familienanalyse
- Erklärt der Berater Verlustrisiken
- Gesprächsprotokoll/Beratungsprotokoll (Umfang/Verständlichkeit)
- Erklärung der Anlageorientierung

3. Ergebnis (Transparenz/Risiko)

- Anlagevorschlag für Produktausrichtung (Aktien, Anleihen, Fonds, ...)
- Risikostreuung
- Passt Portfolio-Risiko zum Anlegerprofil

4. Umsetzung (Betreuung/Professionalität)

- Vorgehensweise zur Betreuung
- Auswahl qualitätsorientiert (nicht nur Hausprodukte)
- Gesamtkonzept-Beratung zu allen Finanzangelegenheiten
- Kenntnisse/Professionalität des Beraters

Pro Kriterienbereich gibt es weitere Unterpunkte, die bewertet werden. Insgesamt werden 30 Kriterien analysiert.

Gold beim Private-Banking-Test in Deutschland und Baden-Württemberg.

Beim Bankentest zur Beratung von vermögenden Privat- und Unternehmern überzeugte die Sparkasse Karlsruhe in Baden-Württemberg auf ganzer Linie.

Die Experten des Deutschen Instituts für Bankentests besuchten in Deutschland Geldinstitute in ca. 180 Städten. Mit einer Gesamtnote von 1,10 belegt die Private Banking Beratung der Sparkasse Karlsruhe Platz 1 in Deutschland und Baden-Württemberg.

Über die erneuten Top-Platzierungen freut sich Lutz Boden, Vorstandsmitglied der Sparkasse Karlsruhe. „Damit wird von unabhängiger Seite die hervorragende Qualität unserer Beratung bestätigt. Unsere Kunden haben stets einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite und können von unserem umfangreichen Dienstleistungsangebot profitieren. Insbesondere würdigt diese Auszeichnung unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die täglich mit Engagement, Kompetenz und Freundlichkeit für ihre Kunden da sind.“

Vier Mal vorn

Die Tester untersuchten nach dem sogenannten „Mystery Shopping“ (Testkäufe) die vier wesentlichen Kriterienbereiche für die Wahl einer Bankverbindung. In allen vier Bereichen „Atmosphäre/Freundlichkeit“, „Kundenanalyse“, „Transparenz und Qualitätsberatung“ und „Betreuung/Professionalität“ überzeugte die Sparkasse Karlsruhe vor allen Mitbewerbern.

In der Bewertung der Tester hieß es: „Private Banking Berater zeichnen sich durch ihr außerordentlich gutes Fachwissen (Kompetenz) und das Eingehen auf die Kundenwünsche (Kundenorientierung) aus.“

Die Sparkasse Karlsruhe ist souverän und seriös in der Beratung. Um die freundliche Atmosphäre und die fachlich sehr guten Mitarbeiter dürften andere Banken die Sparkasse Karlsruhe beneiden.

Diskrete Vermögensberatung auf höchstem Niveau – dafür steht das Private Banking bei der Sparkasse Karlsruhe.



Es wird professioneller Beratungsservice mit ausgereiften Finanzkonzepten geboten.

Für Fragen, die Sie sich stellen könnten, erhalten Sie bei der Sparkasse Karlsruhe konkrete Antworten und Lösungen. Zum Beispiel: Wie erhalte ich meinen Lebensstandard und den meiner Familie für die Zukunft? Wie bewahre und entwickle ich mein Geldvermögen? Wo finde ich eine höchst individuelle Betreuung durch ausgewiesene Experten?

Neben den kurzfristigen Lösungen für eine Geldanlage war im Test eine langfristige Betreuung gefragt, die einem vermögenden Kunden gleichzeitig das Gefühl der Sicherheit und Kompetenz gibt.

Wenn Sie Kunde der Sparkasse Karlsruhe sind, freuen Sie sich. Allen anderen Bürgern, die Wert auf eine gute Beratung und gute Konditionen legen, empfehlen wir, die Sparkasse Karlsruhe mit der Auszeichnung des DIE WELT-Siegels kennenzulernen.



**Beratungsqualität, Service, Freundlichkeit,
Atmosphäre und Konditionen auf einem
bundesweiten TOP-Niveau.
Hier werden Kunden und Interessenten
bestens beraten und betreut.**

 **Sparkasse
Karlsruhe**
Private Banking