

Britta Langer, Dirk Steuernagel, Thomas Gallinger
(Produktmanager, DekaBank)



Gute Produkte zu entwickeln ist harte Arbeit. Sie zu genießen zum Glück nicht.

Früher dachte Kristina Berger, Sparen sei spießig. Man könne ja immer noch damit beginnen, wenn man ein regelmäßiges Arbeitseinkommen habe. Heute ist die Studentin aus Celle froh, dass sie dann doch der Empfehlung ihres Sparkassenberaters Björn Espe folgte und über einen Sparplan in den Mischfonds Deko-Euroland Balance investierte. Schon bald hatte sie genug Geld dafür angespart, einen romantischen Urlaub mit ihrem Freund im spanischen Marbella zu verbringen. Nach diesem gelungenen Start hat die 23-Jährige nun das nächste Projekt im Visier: einen längeren Auslandsaufenthalt.

Das Beispiel zeigt, dass mit Investmentfonds auch mit kleinen Beträgen regelmäßig angespart werden kann und sich so mancher Wunsch verwirklichen lässt. Etwa mit Deko-Euroland Balance, einem schon mehrfach von Ratingagenturen ausgezeichneten Trendfolgefonds, dessen Aktienanteil über einen ausgeklügelten mathematischen Algorithmus justiert wird. Die Ideen für solche Fonds kommen von vielen Seiten: von den Sparkassen vor Ort,

vom Markt, vor allem aber vom Produktmanagement der DekoBank selbst. Hier arbeiten Expertinnen und Experten wie Britta Langer, Dirk Steuernagel und Thomas Gallinger, die immer ein Ohr am Markt, aber auch an der Entwicklung der Anlegerbedürfnisse haben. Ihre wichtigste Aufgabe: passgenaue Produktlösungen zu konzipieren und diesen Prozess von der Idee bis zur Markteinführung eng zu begleiten. Dabei koordiniert das Produktmanagement zahlreiche Aktivitäten innerhalb des DekoBank-Konzerns und bindet Experten aus Fondsmanagement, Fondsadministration, Recht, Depotservice, IT-Organisation, Marketing, Vertrieb sowie der Depotbank mit ein. Eine anspruchsvolle, aber lohnende Aufgabe.

Es ist also auch der Initiative und dem Innovationsgeist der „Trendsetter“ im Produktmanagement zu verdanken, wenn Deko Investmentfonds regelmäßig für ihre besondere Qualität ausgezeichnet werden. Wir möchten, dass dies so bleibt – damit Kristina Berger und viele andere Anleger weiterhin die Sonnenseiten des Fondssparens genießen können.



Trockene Analysen sind die Basis für so manches **spannende Projekt.**

Schritt für Schritt ein Vermögen ansparen und dann sich oder der Familie einen schönen Wunsch erfüllen – für Rosa Surace ist dies kein Traum geblieben, sondern schon mehrfach Wirklichkeit geworden. Als Kundin der Stadtparkasse Wuppertal nutzte Frau Surace zum Beispiel die Ersparnisse aus einem Deka-FondsSparplan, um ihre zukünftige Schwiebertochter mit einem besonderen Geschenk zu überraschen: einem romantischen Brautkleid, das sie sich gemeinsam aussuchten. So wurde die Hochzeitsfeier zu einem unvergesslichen Ereignis.

Die wenigsten Anlegerwünsche gehen von selbst in Erfüllung. Es müssen auch die passenden Produkte dahinterstehen. Bei Wertpapierfonds zum Beispiel ist es unerlässlich, aus einer Vielzahl von Anlagemöglichkeiten die richtigen herauszufiltern. Für unsere Fondsmanager ist deshalb die Unterstützung durch Analysten immens wichtig – eine nicht nur qualitativ, sondern auch quantitativ anspruchsvolle Aufgabe: Allein der Weltaktienindex MSCI World umfasst

mehr als 1.600 Titel – ganz zu schweigen von zahllosen kleineren und mittelgroßen Werten. Deshalb arbeiten bei der Deka Investment allein im Aktiensegment 20 Analysten. Sie durchforsten Geschäftsberichte, befragen Vorstände und begutachten weltweit Unternehmen. So treffen sich Jhoanna Alba-Harkort, Andreas Eickhoff und ihre Kolleginnen und Kollegen rund 2.000 Mal im Jahr mit Firmenvorständen aus aller Welt. Ihre Datenbank mit Unternehmenskennzahlen reicht bis in die Siebzigerjahre zurück. Die intensive Beschäftigung mit den Firmen ermöglicht genaue Urteile über die Geschäftsaussichten und die Trends in den verschiedenen Branchen.

Zugegeben: Viele Informationen, die unsere Analysten recherchieren, zusammentragen und auswerten, verstecken sich hinter trockenen Zahlen. Aber sie können den Ausschlag geben für eine gute Wertentwicklung unserer Fonds. Und damit können Familie Surace und viele andere Anleger so manches spannende Projekt verwirklichen.

Sandra Ebner, Mario Adorf, Trudbert Merkel
(Fondsmanager, Deka Investment)



Die **ganze Welt** im Blick – was Fondsmanager und Globetrotter verbindet.

Die Welt mit eigenen Augen entdecken und nicht nur per Fernsehbild: Das ist schon lange die Maxime von Ingrid und Detlev Haupt. Die Eheleute haben bereits viele Winkel der Erde bereist, meist mit dem Kreuzfahrtschiff. Und die nächste Fahrt ist schon in Planung. Über die Finanzierung ihres Hobbys brauchen sich die Haupts keine Sorgen zu machen. Ihr Kundenberater Johannes Wucherpfennig von der Sparkasse Göttingen hat ihnen einen Deka-AuszahlPlan empfohlen. Und der sorgt dafür, dass die Reisekasse regelmäßig aufgefüllt wird.

Den interessierten Blick auf die Welt haben die Haupts mit unseren Fondsmanagern gemeinsam. Zum Beispiel mit Mario Adorf, der für den weltweit anlegenden Aktienfonds Deka-GlobalChampions verantwortlich ist. Oder mit der Rohstoffexpertin Sandra Ebner, die für Deka-Commodities an den internationalen Märkten Kontrakte auf Öl, Gas, Industrie- oder Edelmetalle handelt. Dass sich Tradition und Innovation nicht ausschließen, zeigt auch unser Flaggschiff DekaFonds, der seit 20 Jahren von Trudbert Merkel gema-

nagt wird. Mit seinem Fokus auf deutschen Standardwerten hat der Fonds-Klassiker genau die Unternehmen im Portfolio, die von der Exportstärke und der globalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft besonders profitieren.

Über alle Anlageklassen hinweg sind rund 104 Milliarden Euro in unseren Wertpapier-Publikumsfonds investiert. Dahinter stehen viele Anleger, die uns vertrauen – so wie die Haupts. Für die Fondsmanagerinnen und Fondsmanager bedeutet dies eine große Verantwortung. Denn sie müssen sicherstellen, dass sie das Geld der Anleger sorgfältig und nachhaltig in Wertpapiere mit guten Perspektiven investieren und dabei stets auf ein ausgewogenes Verhältnis von Rendite und Risiko achten. Eine anspruchsvolle Aufgabe, weil es an den internationalen Finanzmärkten immer wieder zu turbulenten Phasen kommen kann, durch die es die Portfolios sicher zu steuern gilt. In ruhiger und bewegter See Kurs zu halten und stets das Ziel im Blick – da sind sich Fondsmanager und Seefahrer einig.



Wir arbeiten Hand in Hand, damit unsere Fonds für alle Anleger noch besser werden.

Die Bedürfnisse der Investoren können auf den ersten Blick sehr verschieden sein, gerade wenn es um Privatanleger und institutionelle Kunden geht. Da ist zum Beispiel das junge Ehepaar Rudomski, das Studium und Familie so kombinieren konnte, dass weder die Ausbildung noch der kleine Sohn Jakob zu kurz kommen. Ihre finanzielle Unabhängigkeit verdanken die Rudomskis dabei einer Erbschaft, die sie in Deka Investmentfonds anlegten. Auf Empfehlung ihrer Beraterin Vera Zickermann von der Stadtparkasse Burgdorf wurde ein Teil für die laufenden Entnahmen während des Studiums in Deka-GeldmarktPlan investiert. Für die langfristige Anlage kauften die Rudomskis Anteile an Garantiefonds.

Flexibilität, Sicherheit, Rendite und Liquidität sind aber auch Anforderungen, die viele institutionelle Kunden an ein Investment bei der DekaBank stellen – und das bei Mandaten, die schnell dreistellige Millionensummen erreichen können. Die Wünsche unserer Großkunden und der Rudomskis liegen also gar nicht so weit auseinander. Ob Publikums- oder Spezialfonds: Moderne Portfolios sind schon lange keine bloße Zusammenstellung aus einzelnen Aktien oder Anleihen

mehr. Vielmehr nutzt das Fondsmanagement spezialisierte Kapitalmarktdienstleistungen, etwa beim Einsatz komplexer Finanzinstrumente, um Anlegerwünsche nach Werterhalt, verlässlichen Zielrenditen oder steuerlich optimierten Erträgen zu erfüllen.

Die Investmentgesellschaften des DekaBank-Konzerns arbeiten dabei Hand in Hand mit unserem Geschäftsfeld Corporates & Markets. So entstehen flexible, maßgeschneiderte Lösungen, die sich durch hohe Kundenorientierung auszeichnen. Wie zum Beispiel im ETF-Handel, wo Jörg Sengfelder und seine Kolleginnen und Kollegen dafür sorgen, dass Investoren jederzeit zu fairen Preisen Anteile der Exchange Traded Funds unserer Tochtergesellschaft ETFlab kaufen und verkaufen können. Passt dann am Ende die individuelle Justierung unserer Produkte, haben wir für die Rudomskis ebenso wie für unsere institutionellen Investoren unter Beweis gestellt, dass Asset Management „made by Deka“ die Wertschöpfungskette verlängert und damit die perfekte Lösung für verschiedenste Anlagebedürfnisse ist.

Andreas Wüstenberg, Stephanie Rüffer,
Hendrik König, Gesa Wilms, Dr. Sven Olaf Eggers
(Asset Management Immobilien)



Gemeinsame Sache: Die Nilges und wir **investieren nachhaltig.**

Im neuen Heim sorgenfrei den Ruhestand genießen und dabei noch etwas für die Umwelt tun: Das war der Wunsch von Ute und Friedel Nilges aus Bellingen im Westerwald. Er wurde Wirklichkeit, auch dank regelmäßiger Investitionen in Deka-ImmobilienEuropa. Das neue Anwesen der Eheleute Nilges ist nicht nur ein Passivhaus, das kaum Energie verbraucht – es erzeugt über einen Solarkollektor auch noch zusätzlich Strom. Sogar mehr, als die Eheleute verbrauchen. Ein richtig gutes Investment also.

Wo unsere Anleger im Kleinen nachhaltig investieren, tun wir es im Großen. So haben wir in den vergangenen Jahren den Anteil der sogenannten Green Buildings in den Portfolios unserer Offenen Immobilien-Publikumsfonds nach und nach auf mehr als 10 Prozent aller Objekte erhöht. Bis 2015 soll die Quote auf rund 40 Prozent steigen. Um diese und andere zukunftsweisende Konzepte zu realisieren, stützen wir uns im Geschäftsfeld Asset Management Immobilien (AMI) auf ein erfahrenes Team von über 450 Immobilien-

experten. Hendrik König beispielsweise ist als Fondsmanager für das Portfolio des WestInvest InterSelect verantwortlich. Andreas Wüstenberg und seine Kollegen regeln den An- und Verkauf von Immobilien für die Fonds. Die Steuerung der Aufgaben des Objektmanagements, die kaufmännische und die technische Verwaltung der Objekte sind bei Gesa Wilms und ihrem Team in guten Händen. Koordination und Querschnittsaufgaben, etwa das Beteiligungsmanagement von Immobiliengesellschaften, werden von Sven Olaf Eggers und seiner Mannschaft betreut. Stephanie Ruffer ist Spezialistin für Immobilienfinanzierungen, neben dem Asset Management das zweite Standbein des Geschäftsfelds AMI.

Seit mehr als 40 Jahren sind wir als Investoren und Finanzierer an den Immobilienmärkten der Welt zu Hause. Mit unserer Arbeit tragen wir dazu bei, dass Immobilienprojekte in vielen Ländern und Standorten realisiert werden. Damit sich unsere Anleger ihren Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit erfüllen können – wie das Ehepaar Nilges.

Tanja Strika, Tanja Potzkai, Martin Grammer
(Vertrieb, DekaBank)



Wir im Vertrieb und Herr Weig sind uns einig: **Leidenschaft** treibt uns an.

In den Kunstwerken von Manfred Weig steckt viel Kreativität – und immer auch eine gehörige Portion Herzblut. Und so war es nur konsequent, dass er sich sein Hobby zum Beruf machte und eine eigene Galerie eröffnete. Aber nicht blindlings und Hals über Kopf, sondern sorgfältig geplant und finanziell solide abgesichert. Gut beraten wurde Herr Weig dabei von seiner Sparkasse. Auf Empfehlung seiner Kundenberaterin Bianca Volkert investierte er eine ausbezahlte Lebensversicherung gut strukturiert in Deka Investmentfonds – das finanzielle Polster für die berufliche Selbstständigkeit.

Manfred Weig kann sich auf das Kundenberater-Team der Sparkasse Hanauerland in Kehl verlassen. Und genauso können sich die Sparkassen auf den Vertrieb der DekaBank verlassen. Zum Beispiel auf Tanja Strika, Tanja Potzkai und Martin Grammer: drei von insgesamt rund 120 Kolleginnen und Kollegen in unserem Vertrieb. Als direkte Ansprechpartner der Sparkassen sind sie ihren Kunden nahe – Tag für Tag und in allen Regionen Deutschlands. Sie halten Kontakt zu „ihren Häusern“ und unterstützen sie in allen

Vertriebsthemen. Das kann zum Beispiel ein Vortrag über neue Deka-Produkte bei einer Kundenveranstaltung sein. Oder eine Schulung von Sparkassenmitarbeitern zu geänderten Rechtsvorschriften in der Anlageberatung. Als Verbundpartner in der Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt die DekaBank zudem zahlreiche Aktionen der Sparkassen vor Ort – auch hier sind unsere Vertriebskolleginnen und -kollegen die ersten Ansprechpartner.

Wir freuen uns über diese gute Zusammenarbeit – und bauen sie konsequent aus. Deshalb haben wir unsere Vertriebsmannschaft in den vergangenen drei Jahren deutlich verstärkt und insgesamt 15 Damen und Herren neu eingestellt, viele davon für den Außendienst. Die enge Kooperation von Sparkassen und DekaBank ist ein Kernelement unseres Geschäftsmodells. Als zentraler Asset Manager stellen wir den Sparkassen bedarfsgerechte Produkte für das Kundengeschäft und die Eigenanlage zur Verfügung. Wir begreifen dies auch als Auftrag, immer wieder nach Wegen zu suchen, noch besser werden zu können. Das tun wir mit Leidenschaft. Genauso wie Herr Weig.

Diana Pfeiffer, Christoph Borkowski
(Vermittler- und Kundenservice, Dekabank)



Schnell, freundlich, kompetent: unser ausgezeichnete Service.

Für Petra und Reinhold Engels war es eine Selbstverständlichkeit, die Erstkommunion ihrer Tochter Leonie gemeinsam mit allen Verwandten und Freunden ganz groß zu feiern. So ist es Tradition in der Familie. Ein Fest mit 80 Gästen über ein ganzes Wochenende hinweg – das erforderte natürlich eine ausgeklügelte Organisation. Und dass dies alles nicht zum Nulltarif zu haben ist, war den Eltern ohnehin klar. Deshalb machten sie sich frühzeitig auch über die finanzielle Seite Gedanken, sprachen mit ihrem Berater Jakob Braun von der Sparkasse Düren und legten mit einem Deka-FondsSparplan vier Jahre lang jeden Monat Geld beiseite. Als es dann so weit war, konnten sie mit dem Ersparten eine Feier ausrichten, die ihrer Tochter und den vielen Gästen noch lange in guter Erinnerung bleiben wird.

Abstrakt betrachtet ging es bei Familie Engels darum, ein Vorhaben perfekt zu organisieren und damit für viele Menschen Nutzen zu stiften. Ganz ähnlich lautet die Devise für den Depotservice der DekaBank. Natürlich in ganz anderen Dimensionen: Mit rund 4,6 Millionen Kundendepots und mehr als 48 Millionen Transaktionen jährlich zählt der DekaBank-Konzern bundesweit zu den größten Depot-

dienstleistern. Pro Jahr erreichen rund 750.000 Anrufe und 25.000 E-Mails von Sparkassen und Anlegern unseren 60-köpfigen Vermittler- und Kundenservice. Diana Pfeiffer und Teamleiter Christoph Borkowski wissen, worauf es hier ankommt: schnell, kompetent und freundlich Auskunft zu geben. Hohe Servicestandards sorgen dafür, dass Anrufe schnell entgegengenommen und Anfragen zu den unterschiedlichsten Themen – vom Produktkonzept über die Abwicklung von Orders bis hin zu steuerlichen Aspekten – zuverlässig beantwortet werden. Und sollte eine komplexere Frage einmal sehr ins Detail gehen, wird sie gleich an speziell ausgebildete Kolleginnen und Kollegen durchgeführt. So können wir jeden Tag mehreren tausend Kunden und Sparkassenberatern weiterhelfen – und sie damit von unserem Know-how überzeugen.

Mit dem Depotservice schließt sich der Kreis mit Beispielen rund um die Wertschöpfungskette von Deka Investmentfonds. Von der Produktidee bis zur Betreuung der Anleger: Kompetenz, Engagement und Serviceorientierung zeichnen unser Handeln aus. Dabei haben wir unsere Kunden stets im Blick.