



CONRAD HINRICH DONNER

PRIVATBANK SEIT 1798

Wir stehen für Werte,  
die schon immer  
etwas wert waren.

TRADITIONELL  
BESONDERS  
ERFOLGREICH

# ALLE REDEN VON DER KRISE

Die Bankenwelt steckt in einer historischen Krise. Das Vertrauen der Anleger und der Banken untereinander ist zerstört. Massive Verluste prägen die Bilanzen, ausgelöst durch immense Wertberichtigungen auf hochriskante Finanzprodukte. Die Folgen: Massentlassungen, wo zuvor noch Boom herrschte. Stillstand, wo früher profitabel gehandelt wurde – wie etwa im Investmentbanking. Die Geschäftsmodelle vieler bekannter Adressen sind gescheitert und können ohne staatliche Hilfe nicht überleben.

Für das Bankhaus Donner sind das Geschichten aus einer anderen Welt.

Wir folgen weiterhin unserem seit Jahren stabilen Wachstumspfad,

dem auch die dramatische Lage an den Finanzmärkten nichts anhaben kann. Im Gegenteil: In der Krise honorieren die Kunden unsere auf Sicherheit und Solidität ausgerichtete Strategie.

Unser Geld verdienen wir nicht mit Provisionen aus dem Produktverkauf, sondern mit qualifizierter Beratung.

Wir stellen die individuellen Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt unserer Arbeit und werden dafür mit langfristigem Vertrauen belohnt.

Nur zufriedene Mitarbeiter können den Anspruch der Kundenorientierung mit Leben füllen.

Deshalb gilt bei uns das Prinzip der „Mitmach-Bank“. Darin verbinden sich Traditionswerte unserer 1798 gegründeten Bank mit modernen Management- und Führungskonzepten.

Mit Ideen, die gerne ein bisschen anders sind als bei anderen Banken, möchten wir den Service für unsere bestehenden Kunden stetig verbessern. Und natürlich neue dafür begeistern.

So machen wir unsere Kunden und damit auch unser Bankhaus Donner erfolgreich.

CONRAD HINRICH DONNER BANK  
TRADITIONELL  
BESONDERS  
ERFOLGREICH

# UNSERE ERFOLGS- GESCHICHTE

Tradition bewahren wir durch Zukunft. 1798 legte Conrad Hinrich Donner den Grundstein für ein Unternehmen, das seitdem für eine vitale Verbindung von Tradition und Moderne steht. Die visionäre Kraft und Tüchtigkeit der Gründerfamilie von Donner prägt unser Selbstverständnis bis heute.

## Weltgeltung

1871 siedelt die Bank nach Hamburg über, nachdem Altona an Preußen übergeben worden war und somit den Freihandelsstatus verloren hatte. Nach der Übersiedlung entwickelte sich die Bank bis zum Ersten Weltkrieg zu einer der größten deutschen Privatbanken mit Weltgeltung. 1894 setzte der Enkel des Firmengründers Conrad Hinrich Donner auf Fortschritt: Er gehörte zu den Gründern der Hongkong & Shanghai Banking Corporation, der Hamburgischen Electricitäts-Werke AG und der Commerzbank AG.

## Eine Bank mit Weitblick

1798 wurde die Bank von dem 24-jährigen Hamburger Kaufmann und Reeder Conrad Hinrich Donner als Handelshaus „Hamburger Banco“ gegründet. Conrad Hinrich knüpfte internationale Geschäftskontakte und gehörte zu den „Global Playern“ des 18. Jahrhunderts. Der Ausgangspunkt Altona war bewusst gewählt. Das „Etablissement“ zum „An- und Verkauf und Spedition von Waren und Besorgungen von Assecuranzen“ konnte somit von der politischen und wirtschaftlichen Toleranz Dänemarks profitieren.

1798



100 Prozent

1990 übernimmt der Versicherungskonzern Iduna Nova das Bankhaus Donner. Seit 1999 ist es fester Bestandteil der SIGNAL IDUNA Gruppe. Ziel ist es, dem Kunden ein umfassendes Dienstleistungsangebot aus einer Hand anbieten zu können. Die Bank hat mit der SIGNAL IDUNA Gruppe einen starken Partner und Aktionär.

2009



## Unsere Richtlinien

**2002** Für unser tägliches Handeln hat die Kundenorientierung höchste Priorität. Der Kunde steht mit seinen Bedürfnissen im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Dafür hat die Mitarbeiterzufriedenheit eine sehr hohe Bedeutung. Nur zufriedene Mitarbeiter schaffen zufriedene Kunden. Um dies zu erreichen, bekommen unsere Mitarbeiter ein hohes Maß an Eigenverantwortung und die Möglichkeit, ihr Unternehmen aktiv mitzugestalten.

# 200 Jahre

**1998** Beim Festakt im großen Festsaal des Hamburger Rathauses gratulierte, anlässlich des 200-jährigen Bestehens der Bank, unter anderem Hamburgs Erster Bürgermeister Ortwin Runde.

# 3,2 Mrd. Euro

**2008** verwaltet die Bank Assets under Management (Kundeneinlagen und Depotvolumina ohne Konzerngesellschaften) in Höhe von 3,2 Mrd. Euro (nach 2,3 Mrd. Euro im Jahr 2006). Dieser Erfolg ist eine Bestätigung für den eingeschlagenen Kurs des Best Advice, was bedeutet: Vollkommen unabhängig Qualität empfehlen und auf die individuellen Kundenwünsche eingehen zu können. Die Bank wächst mittlerweile jährlich im deutlich zweistelligen Prozentbereich, wenn es um die Kundenzahl und das betreute Volumen geht.

# Was es für Sie bedeutet, in den besten Händen zu sein

Es ist schon beinahe sechzig Jahre her, da hat ein kluger Mann ein Vermögen aufgebaut. Er legte es in die geschickten Hände seines Sohnes, der es weiter vermehren konnte. Nun ist es an der Zeit, dass der Sohn das Lebenswerk an seine Kinder übergibt. Drei Generationen. Sechs Jahrzehnte voller Veränderungen. Und doch haben sie eines gemeinsam: ihre Bank.

Diese kleine Geschichte ist für uns nichts Ungewöhnliches. Viele Kunden vererben nicht nur ihr Vermögen, sondern auch das Vertrauen in unsere Bank. Warum das so ist? Um das zu erklären, verraten wir Ihnen jetzt ein Geschäftsgeheimnis: unser Beratungskonzept.

Wenn Sie bei uns Platz nehmen, können Sie es sich ruhig bequem machen. Persönliche Vermögensberatung ist keine Sache von ein paar Minuten. Im Gegenteil: Wir nehmen uns viel Zeit und hören genau zu. Was sind Ihre Ziele? Welche Wünsche und Erwartungen haben Sie? Ihre Antworten auf diese Fragen bilden das Fundament für die weitere Zusammenarbeit.

Am Anfang jeder Erfolg versprechenden Strategie steht eine umfassende Experten-Analyse. Gemeinsam beleuchten wir Ihre finanzielle Gesamtsituation – Wertpapieranlagen, Immobilieninvestments oder auch Beteiligungen. Dies ist mehr als nur eine Bestandsaufnahme: Wir bekommen dadurch ein Gefühl für Ihre Anlagementalität. Auf dieser Basis entwickeln wir einen Finanzplan, der genau zu Ihnen passt.

Bei der Umsetzung stehen wir Ihnen in jeder Phase zur Seite. Ihr persönlicher Berater widmet sich Ihren Angelegenheiten intensiv und mit äußerster Sorgfalt. Denn jeder unserer Mitarbeiter betreut nur einen ausgesuchten Kundenkreis. Auch das gehört zu unserem Beratungskonzept. So ist sichergestellt, dass jedem Kunden die ihm gebührende Aufmerksamkeit zuteil wird.

Mit dem Auftrag zur Betreuung Ihres Vermögens beginnt ein ganz besonderes Vertrauensverhältnis. Uns ist wichtig, dass Sie sich gut aufgehoben fühlen. Heute genauso wie in Zukunft. Die langfristige Zufriedenheit unserer Kunden hatte für die CONRAD HINRICH DONNER BANK schon immer mehr Bedeutung als der kurzfristige Erfolg.

Nun kennen Sie unser Geheimnis. Dass Anspruch und Wirklichkeit nah beieinander liegen, zeigen uns die vielen langjährigen Kundenbeziehungen. Und nicht zuletzt die erfreuliche Auszeichnung als „Deutschlands kundenorientierteste Bank 2009“, verliehen von der Universität St. Gallen, der Rating Agentur ServiceRating, der Unternehmensberatung Steria Mummert Consulting und dem Handelsblatt.

AUSZEICHNUNG ZUR  
KUNDENORIENTIERTESTEN  
BANK DEUTSCHLANDS 2009

# EHRUNG



A man in a black tuxedo and white gloves is buttoning a grey vest. The image is a full-body shot, but the head is cut off. The man is standing in front of a light-colored wall with a door frame visible on the left. The text "LEBENSLANG AN IHRER SEITE" is overlaid on the lower half of the image.

LEBENSLANG AN IHRER  
**SEITE**

MEHR

# RAUM

FÜR BERATUNG



# Weil wir den Freiraum haben, unabhängig zu handeln, können wir immer das Beste geben

Das Gras ist immer grüner auf der anderen Seite des Zauns, sagt ein englisches Sprichwort. Und ist es nicht auch so? Pflückt man auf einer eingezäunten Wiese Blumen, entdeckt man die schönsten Exemplare für einen perfekten Strauß stets auf der anderen Seite. Aus diesem Grund bauen wir erst gar keine Zäune auf. Damit Sie immer den besten Strauß bekommen.

Der Sprung von der grünen Wiese in unsere Bank ist gar nicht so weit. Denn eine umfassende, individuelle und vor allem seriöse Vermögensbetreuung bedeutet für uns: Wir wählen aus allen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten das Passende für Sie aus. Wer sich einschränkt, sich an bestimmte Produkte bindet, kann dies nicht tun.

In unserer Unternehmensphilosophie sind Neutralität, Objektivität und Fairness tragende Säulen. Unsere Kunden überzeugen wir dadurch, dass wir dies nicht nur versprechen, sondern auch leben. Im Klartext heißt das: Im Private Banking bedienen wir uns aus dem gesamten Spektrum der am Markt verfügbaren Angebote. Eventuelle Marktlücken versuchen wir sinnvoll mit Finanzprodukten aus unserem Hause zu schließen.

Für die Berater der CONRAD HINRICH DONNER BANK gibt es keine Anreize zum Produktverkauf, somit entfällt auch die Jagd auf Absatzziele. Auf diese Weise sind Interessenkonflikte von vornherein ausgeschlossen; das einzige Interesse der Berater gilt Ihnen, unseren Kunden.

Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihre persönliche Situation und ermitteln die dafür geeigneten Finanzprodukte. Auf unseren unabhängigen, objektiven Rat ist Verlass. Deshalb nehmen unsere Kunden ihn auch so gerne in Anspruch. Sie schätzen, dass sie bei uns eine fundierte Beratung erhalten – und kein Verkaufsgespräch.

Das Prinzip Fairness zeigt sich insbesondere bei der Gestaltung unserer Gebührenstruktur. Für unsere Leistungen berechnen wir einen transparenten Preis. Schon vor vielen Jahren haben wir die sogenannte All-in-Fee entwickelt. Dieses Honorar zur Beratungs- und Vermögensverwaltung beinhaltet unsere gesamten Dienstleistungen inklusive Konto- und Depotführung. Alle uns zufließenden Vertriebsprovisionen werden Ihnen vollständig rückvergütet. So wissen Sie von Anfang an genau, welche Kosten auf Sie zukommen.

Wir haben damit einen Weg gewählt, der sich bewusst von dem anderer Banken abhebt. Mit Erfolg: Unsere faire und übersichtliche Vergütungsstruktur fand bei den Auszeichnungen zur kundenorientiertesten Bank Deutschlands und im Elite Report besondere Erwähnung.







# RUHIG BLUT

## Wie Sie bei uns auch mit geringem Risiko zum Erfolg kommen

Wenn Sie auf dem Weg zu unserem Bankhaus sind, sehen Sie sie direkt vor sich: die wunderschöne Binnenalster. Ein Bild, das für Hamburg steht – und zugleich auch unsere Mentalität repräsentiert. Während an anderen Orten die Anlagepolitik eher einem wilden Wellenritt gleicht, fühlen wir uns dem ruhigen Gewässer deutlich näher. Langweilig? Täuschen Sie sich nicht: Stille Wasser sind bekanntlich tief, und wie bei der Binnenalster sind die Aussichten äußerst erfreulich.

Zugegeben, wir verfolgen einen eher konservativen Kurs, wenn es um die Geldanlage für unsere Kunden geht. Unnötige Wagnisse sind genauso wenig unsere Sache wie vollmundige Versprechungen, die sich dann als unrealistisch herausstellen. Vielmehr empfehlen wir den Kunden, Risiken zu vermeiden oder nur dann einzugehen, wenn dadurch auch ein deutlicher Mehr-Ertrag erzielt werden kann.

Bei der Auswahl der für Sie richtigen Anlagestrategie kommt der Einschätzung von Chancen und Risiken eine hohe Bedeutung zu. So unterschiedlich die Ertragserwartungen der Kunden sind, so verschieden ist auch ihre Risikobereitschaft. Hierbei genau den Nerv des Kunden zu treffen, ist eine unserer Paradedisziplinen. Deshalb können Anleger bei uns sicher sein, ihr Vermögen in kompetente und solide Hände zu geben.

Dabei profitieren wir natürlich auch von unserer langjährigen Erfahrung. Schließlich steht das Bankhaus Donner schon seit über 200 Jahren für Sicherheit und Solidität. Seit 1990 gehören wir als 100-prozentige Tochter zur SIGNAL IDUNA Gruppe, die mit ihrer Finanzkraft zusätzlich für ein solides Fundament sorgt.

Die SIGNAL IDUNA Gruppe zählt zu den größten deutschen Versicherungs- und Finanzdienstleistungskonzernen. Das Volumen der Vermögensanlagen von über 43 Mrd. Euro bildet eine gute Grundlage für künftiges Wachstum. Für das Bankhaus Donner ergeben sich auf vielen Geschäftsfeldern Synergien, die wir zum Vorteil unserer Kunden nutzen. Besonders hervorzuheben ist hierbei die Zusammenarbeit in der Immobilienfinanzierung und im Investmentgeschäft. So genießen die Kunden bei der Vermögensverwaltung die Vorzüge eines institutionellen Großanlegers – ohne dabei auf eine sehr persönliche Beratung verzichten zu müssen.

Um unsere Kunden optimal abzusichern, ist das Bankhaus Donner Mitglied im Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken. Dieser Schutz umfasst alle „Nichtbankeneinlagen“, also die Guthaben von Privatpersonen, Wirtschaftsunternehmen und öffentlichen Stellen. Die aktuell vom Einlagensicherungsfonds festgelegte Sicherungsgrenze für die CONRAD HINRICH DONNER BANK AG beträgt 17.728.000 Euro (Stand: Juni 2009).



# MUT ZUR VERÄNDERUNG

## Warum sich Traditionsbewusstsein und Fortschritt wunderbar ergänzen

Haben Sie schon einmal vor den Pyramiden gestanden? Sich staunend gefragt, wie um Himmels Willen die Ägypter das hinbekommen haben vor Tausenden von Jahren? Und nicht nur die architektonischen Meisterwerke dieses kulturbewussten Volkes faszinieren – eine Vielzahl der wichtigsten Erfindungen unserer Zeit geht auf das alte Ägypten zurück. Das bestätigt einen unserer wesentlichen Grundsätze: Die Verbindung von Tradition und Innovation ist kein Gegensatz, sondern ein Erfolgsweg.

Wir blicken zwar nicht auf Tausende, immerhin aber auf mehr als 200 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Darauf sind wir stolz. Während solide Werte den Rücken stärkten, war der Blick seit jeher nach vorn gerichtet: Mit sicherem Gespür und Weitblick erkannten der Gründer und seine Nachkommen Veränderungen rechtzeitig und sicherten so die Zukunftsfähigkeit unserer Bank. Daran hat sich nichts geändert. Heute ist das Bankhaus Donner nicht nur eine der ältesten und traditionsreichsten Privatbanken Deutschlands, sondern auch eine der erfolgreichsten.

Grundlage für unseren Erfolg war, dass wir immer auf der Höhe der Zeit geblieben und aufgeschlossen sind gegenüber neuen Entwicklungen. Wir erreichen dies durch ständige Investitionen in eine fortschrittliche Technik. Zudem sind wir dank unserer über Jahrzehnte gewachsenen weltweiten Kontakte immer nah am Markt. So können wir unseren Kunden neben bewährten auch innovative Lösungen im Finanzmanagement anbieten. Und nicht zuletzt haben wir den Mut, neue Wege zu gehen, sei es in der Produktentwicklung, Beratung oder Mitarbeiterführung.

Im Wesentlichen basiert der Erfolg auf den Menschen, die das Bankhaus Donner mit Leben und Atmosphäre füllen: unseren Mitarbeitern. Das Zusammenspiel eines Teams ist nur dann harmonisch, wenn alle denselben Ton treffen – ganz gleich, welches Instrument sie spielen. Deshalb ist es uns eine Herzensangelegenheit, Arbeitsbedingungen zu schaffen, unter denen sich jeder Einzelne entfalten kann und doch alle ein gemeinsames Ziel vor Augen haben.

Um unser Team noch stärker in die Prozesse der Bank einzubinden, haben wir das Konzept der „Mitmach-Bank“ entwickelt. Der Name ist dabei Programm. Die besten Ideen schlummern oft in den eigenen Reihen. Daher haben wir unsere Mitarbeiter dazu eingeladen, in Form von Projekten an der Erarbeitung strategischer Ziele mitzuwirken und Vorschläge zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Dienstleistungsqualität einzubringen. Die Projektergebnisse können sich sehen lassen – und viel entscheidender noch: Diese starke Einbindung in die Verantwortung kommt bei den Mitarbeitern gut an und wirkt in höchstem Maße motivierend.





## Bankhaus Donner: Hamburgs Arbeitgeber Nr. 1

Die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern steht in unmittelbarem Zusammenhang. Denn nur, was wir nach innen leben, können wir nach außen transportieren. Hier liegt ein wesentlicher Erfolgsfaktor der CONRAD HINRICH DONNER BANK: Unser Team zeichnet sich durch überdurchschnittliches Engagement und große Verbundenheit mit dem Unternehmen aus. Dafür erhielten wir nun die Bestätigung. Zu unseren zahlreichen Auszeichnungen ist Anfang 2009 eine ganz besonders erfreuliche hinzugekommen: die als „Hamburgs bester Arbeitgeber“. Ausschlaggebend für Platz 1 war vor allem die starke Identifikation unserer Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber sowie mit ihren eigenen Aufgaben.

WETTBEWERB

**2009**Hamburgs  
**BESTE**  
ARBEITGEBER**1. PLATZ**