



# Mit Werten Individualität gestalten.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.





## Mit moralischen Werten kann man nicht handeln, aber in ihrem Sinne.

Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass sie bei uns in allen Fragen rund ums Geld vertrauensvoll und kompetent beraten und betreut werden. Das gilt auch für große Vermögen und für komplexe Finanzfragen: Unsere genossenschaftlichen Strukturen, unser Wertesystem und unsere subsidiär aufgebaute FinanzGruppe mit starken Partnern sind die Grundlage für ein in dieser Form einmaliges Leistungsangebot: VR-PrivateBanking.

„Vertrauen kann man nicht kaufen: Man muss es sich verdienen. Das hat meine Bank getan, indem sie mich auch in turbulenten Finanzmarktlagen ehrlich beraten hat.“

Lob von Kunden bedeutet uns viel, denn es zeigt, dass unsere Arbeit richtig ist. VR-PrivateBanking basiert auf den genossenschaftlichen Grundwerten, die wir mit starken Partnern teilen. Kundennähe, Transparenz, Glaubwürdigkeit, Konzernunabhängigkeit, Mitgliederorientierung und ein bodenständiges, konservatives Geschäftsmodell sorgen dafür, dass das genossenschaftliche Private Banking die passende, zeitgemäße Antwort auf die Bedürfnisse vieler vermögender Kunden ist.

Unser starker Partner im VR-PrivateBanking ist die DZ PRIVATBANK. Die DZ PRIVATBANK Gruppe ist national an mehreren Standorten in Deutschland und an den internationalen Finanzplätzen in Luxemburg, Singapur und Zürich vertreten. Sie arbeitet seit vielen

Jahrzehnten als Kompetenzzentrum der genossenschaftlichen FinanzGruppe für die Bedürfnisse unserer vermögenden Privatkunden. Die Zusammenarbeit bietet Ihnen viele Vorteile. So können wir für Sie unsere Stärken als Genossenschaftsbank mit der Erfahrung einer international tätigen Privatbank kombinieren. Dadurch erhalten Sie ganzheitlich ausgerichtete Beratungskompetenz auf hohem Niveau – und immer auf Augenhöhe.

Genossenschaftliches Private Banking verpflichtet uns, mit dem uns anvertrauten Vermögen verantwortungsvoll umzugehen. Wir beraten unsere Kunden individuell und unabhängig. Unsere Lösung muss zu Ihren Bedürfnissen passen, nicht umgekehrt.

Auf den nächsten Seiten geben wir Ihnen einen Überblick über das umfangreiche Leistungsspektrum des genossenschaftlichen Private Banking und zeigen Ihnen, warum Sie mit uns immer gut beraten sind. Mit VR-PrivateBanking können Sie Ihr Vermögen wachsen lassen, ohne übergeordnete Werte aus den Augen zu verlieren. Denn unser Ziel ist, Ihr Vermögen einzusetzen, um daraus mehr zu schaffen als einfach nur mehr Geld. Wir wollen mit Werten gestalten. Diesen Anspruch möchten wir gerne mit Ihnen teilen.

# Nichts führt schneller zum Ziel als kurze Wege.



Die Globalisierung bestimmt die internationalen Finanzmärkte: Die Grenzen zwischen den einzelnen Finanzplätzen verschwimmen zunehmend, und das Geschäft wird immer komplexer. Als moderner Anleger haben Sie unzählige Möglichkeiten, Ihr Geld zu investieren. Gut, dass Sie professionelle Beraterinnen und Berater an Ihrer Seite haben, die aus diesen Möglichkeiten genau die herausfinden, die für Sie geeignet sind.

Ihr persönlicher Kundenbetreuer im VR-PrivateBanking erarbeitet gemeinsam mit Ihnen ein fundiertes Gesamtkonzept, das genau zu Ihrem Leben und Ihren Plänen passt.

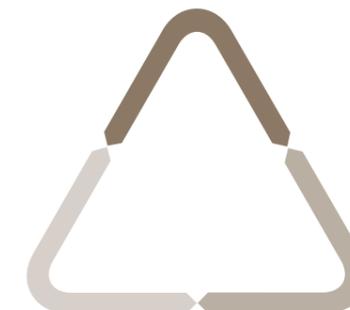
Das Wichtigste in dieser Zusammenarbeit ist ein stetiger und direkter Dialog zwischen Ihnen und Ihrem Betreuer. Denn auch ein schlüssiges Gesamtkonzept muss regelmäßig überprüft und eventuell angepasst werden, je nachdem, ob sich in Ihrem Leben oder hinsichtlich Ihrer Erwartungen Grundlegendes ändert. Deswegen sind Nähe und kurze Wege entscheidend. Ihr Berater in unserem Haus bleibt auch in Vermögensfragen Ihr erster Ansprechpartner. Die Spezialisten der DZ PRIVATBANK unterstützen ihn mit all der Erfahrung jahrelanger Präsenz an den nationalen und internationalen Finanzplätzen.

So arbeiten wir mit Ihnen und für Sie

**Volksbank Raiffeisenbank**

- ist stets Ihr erster Ansprechpartner
- koordiniert das gesamte Leistungsspektrum der genossenschaftlichen FinanzGruppe
- involviert je nach Kundenwunsch und -bedarf die Spezialisten aus der genossenschaftlichen FinanzGruppe

**Kunde**



**Kunde**

- bestimmt die Form der Betreuung
- wählt den/die Finanzplätze
- wählt den Ort der Depotführung

**DZ PRIVATBANK**

**DZ PRIVATBANK**

- steht als erfahrener Kompetenzpartner zur Seite
- berät und betreut auf Basis des Kundenwunsches gemeinsam mit der Volksbank Raiffeisenbank
- liefert Spezialwissen, z. B. in Finanzplanung, Vermögensnachfolgeplanung, Stiftungen und Individuallösungen
- eröffnet den Zugang zu den internationalen Finanzplätzen in Luxemburg, Singapur und Zürich

# Präzise Beratung ist eine Frage der Wertschätzung.

Als Private Banking-Kunde dürfen Sie viel von uns erwarten: umfassende Kompetenz, absolute Verlässlichkeit und Diskretion, exklusiven Service und angemessene Preisgestaltung. Diese Erwartung ist für uns Verpflichtung. Das beginnt bei der Beratungsqualität, die wir in vier Phasen sicherstellen:



1. Gutes Private Banking ist so individuell wie Sie selbst.

Grundlage für eine maßgeschneiderte Vermögensstrategie ist eine Analyse Ihrer ganz persönlichen Bedürfnisse, Ziele und Grundhaltungen für aktuelle und zukünftige Lebensphasen. Die Beratung beginnt mit einem intensiven und klar strukturierten Gespräch. Hier nehmen unsere Kundenbetreuer Maß, damit unsere Lösung später so gut passt wie ein von Hand geschneiderter Anzug.

2. Risikobereitschaft und Leistungsanspruch sollten harmonisieren.

Wir richten uns ganz nach Ihnen: Ihre Risikobereitschaft und Renditeerwartungen sowie die Frage, inwieweit Sie selbst in die Anlageentscheidungen eingebunden werden möchten, bestimmen unser Handeln. Unsere Aufgabe besteht in dieser zweiten Phase darin, gemeinsam mit Ihnen eine langfristige Vermögensstrategie zu erarbeiten, die Ihrer Persönlichkeit entspricht.

3. So entsteht eine Vermögensstruktur, die so einzigartig wie Ihr Fingerabdruck ist.

Anhand der doppelt definierten Strategie erstellen wir gemeinsam mit unseren Partnern in der genossenschaftlichen FinanzGruppe einen Vorschlag. Er zeigt unter anderem auf, in welchen Finanzinstrumenten wir für Sie anlegen möchten, in welchem Verhältnis diese Anlageklassen zueinander stehen sollten, welche Währung wir Ihnen vorschlagen und in welche Märkte investiert werden soll. Dabei berücksichtigt der Vorschlag, wenn Sie das wünschen, weitaus mehr als „nur“ Ihre Geldanlage. Wir analysieren vorhandenes Immobilienvermögen ebenso wie Stiftungsoptionen, Vorsorge und familiäre Aspekte, berücksichtigen Ihr unternehmerisches Engagement und erarbeiten darauf aufbauend ein umfassendes und integriertes Konzept. Der Vorschlag ist transparent und verständlich aufgebaut. Dieser wird Ihnen von Ihrem Kundenbetreuer detailliert erläutert und ausführlich mit Ihnen diskutiert.

4. Jetzt wird es kompliziert. Aber nicht für Sie.

Wenn Sie uns Ihr Vertrauen aussprechen und uns beauftragen, setzen unsere Expertenteams – in der jeweils zu Ihnen passenden Konstellation – den Vorschlag individuell für Sie um. Unsere erfahrenen Kundenbetreuer und Portfoliomanager beraten Sie bei der Zusammenstellung der Anlagen oder übernehmen die aktive Steuerung Ihres Portfolios, immer entlang eines klar strukturierten Entscheidungsprozesses. Je nach Bedarf tragen die Spezialisten für Immobilienvermögen, Stiftungen und Vorsorge, die zertifizierten Finanzplaner oder die Experten für die Vermögensnachfolgeplanung jeweils ihren Teil zur umfassenden Gesamtlösung bei. Regelmäßige Überprüfungen mit Ihrem Betreuer ermöglichen Anpassungen, falls sich zwischenzeitlich Ihre Erwartungen geändert haben.



# Individuelle Lebenssituationen oder Persönlichkeiten brauchen individuelle Konzepte.

Vermögensgestaltung ist ein sehr komplexes Thema. Ein Grund mehr, dem richtigen Partner zu vertrauen. Auf den folgenden Seiten wollen wir Ihnen beispielhaft vier konkrete Fälle vorstellen und so aufzeigen, wie eine ganzheitliche Finanzstrategie aus unserem Hause aussehen kann.

## „Hans Wagner – der Seniorchef“

Herr Wagner besitzt eine erfolgreiche Tischlerei, will sich aber langsam aus dem Geschäft zurückziehen und es an die nächste Generation weiterreichen. Er fragt sich, wie der Übergang am besten zu gestalten ist. Außerdem wollen er und seine Frau sich eine neue Heimat in Spanien aufbauen.

Die Spezialisten der Volksbank Raiffeisenbank und der DZ PRIVATBANK helfen unter anderem mit einer Vermögensnachfolgeplanung und einer Immobilienkaufabwicklung im Ausland.

Lesen Sie mehr über Hans Wagner ab Seite 10.

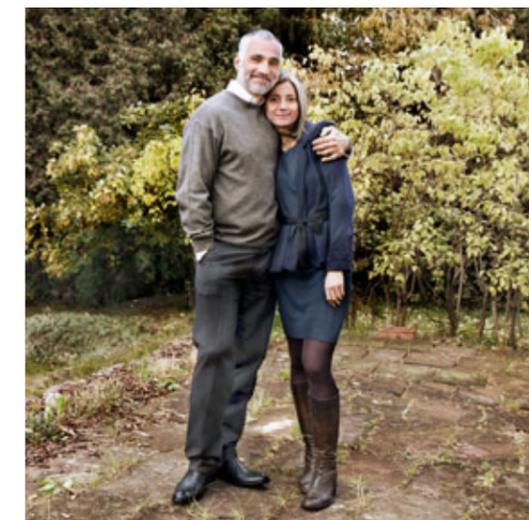


## „Gabriele und Richard Schneider-Görmann – die Patchworkfamilie“

Frau und Herr Schneider-Görmann sind beide zum zweiten Mal verheiratet und haben mehrere Kinder, die sie alle gerecht finanziell versorgen möchten. Es geht um Rücklagen für ein Studium beziehungsweise einen Auslandsaufenthalt, genauso wie um die eigenen Bedürfnisse nach Altersvorsorge und beruflicher Selbstverwirklichung. Die Experten der

Volksbank Raiffeisenbank und ihre Kollegen der DZ PRIVATBANK helfen bei der Erstellung von Finanz- und Businessplänen.

Lesen Sie mehr über Gabriele und Richard Schneider-Görmann ab Seite 18.



## „Christa Baumgärtner – die Stifterin“

Frau Baumgärtner möchte ihrem Lebensabend – und ihrem Vermögen – einen Sinn geben: Sie denkt über eine Stiftung nach. Dafür sucht sie Hilfe bei ihrem Berater der Volksbank Raiffeisenbank und der DZ PRIVATBANK, die ihr zusätzlich noch Anlagemöglichkeiten für den Teil ihres Vermögens empfehlen, der nicht als Stiftungskapital genutzt wird.

Lesen Sie mehr über Christa Baumgärtner ab Seite 14.



## „Christian Hammbacher – der Unternehmer“

Herr Hammbacher hat sich ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut. Jetzt möchte er kürzertreten, aber trotzdem die Kontrolle über seine Projekte behalten, die ihm sehr am Herzen liegen. Außerdem überlegt er, mit seiner Ehefrau ins Ausland zu ziehen. Die Berater der Volksbank Raiffeisenbank zeigen ihm Möglichkeiten auf, weiterhin in seinem Unternehmen aktiv zu bleiben und trotzdem seinen Ruhestand zu genießen.

Lesen Sie mehr über Christian Hammbacher ab Seite 22.



## „Wenn es um die finanzielle Zukunft meiner Familie geht, überlasse ich nichts dem Zufall.“

Hans Wagner, 65 Jahre,  
Unternehmer

Hans Wagner, ein Macher mit Familiensinn und Traditionsbewusstsein, ist seit 35 Jahren verheiratet. Die beiden erwachsenen Kinder sind bereits aus dem Haus. Herr Wagner betreibt eine Tischlerei in einer ländlichen Gegend – und das bereits in der dritten Generation. Dort beschäftigt er fünf Angestellte; dazu gehört auch sein Sohn Frank. Frank hat Schreiner gelernt und zusätzlich ein berufsbegleitendes Studium der Betriebswirtschaftslehre absolviert. Somit ist er bestens dafür gerüstet, das Familienunternehmen weiterzuführen.

„Bevor mein Sohn die Firma übernimmt, will ich da klar Schiff machen.“

Sobald Frank in die Firmenleitung einsteigt, schwebt dem Senior eine umfangreiche Modernisierung des Unternehmens vor. Alternativ dazu wäre auch ein Umzug der Firma in ein nahe gelegenes Gewerbegebiet denkbar. Die notwendigen Investitionen will er dabei über seine Volksbank Raiffeisenbank finanzieren.

Seine Tochter Karin hat selbst schon eine Familie. Sie ist aktuell nicht erwerbstätig, plant jedoch in einem Jahr nach der Elternzeit ihr berufliches Comeback, allerdings nicht im Familienbetrieb.

„Karin hat eigene Vorstellungen für ihre Zukunft. Selbstverständlich werde ich sie auch dabei unterstützen.“



Die Tischlerei von Herrn Wagner.  
Ein Lebenswerk.





„Ich brauche eine Finanzstrategie, die genau meine Bedürfnisse erfüllt.“

Herrn Wagner liegt es sehr am Herzen, sein Unternehmen an die nächste Generation weiterzugeben. Genauso wichtig ist es ihm, dass beide Kinder jetzt schon finanziell von seinem Erfolg profitieren. Seine Idee: Frank übernimmt bald die operative Leitung der Tischlerei. Karin soll einen finanziellen Ausgleich erhalten, damit auch ihre Familie langfristig abgesichert ist. Für die Ausbildung seiner Enkel möchte Herr Wagner gerne einen Sparbetrag möglichst sicher anlegen. Er interessiert sich für das Geschehen an den Finanzmärkten und würde sich gerne überwiegend selbst um sein Vermögen kümmern.

„Ich will gar nicht kürzertreten, sondern endlich Zeit für meine Träume haben.“

Sobald der Übergang vollzogen ist, möchten Herr Wagner und seine Frau die Winter im sonnigen Spanien verbringen. Dafür planen sie, in der Nähe von Alicante ein kleines Haus zu kaufen. Herr Wagner freut sich jetzt schon darauf, die Finca von Grund auf zu renovieren. In seiner Heimatstadt will er parallel dazu in eine seniorengerechte Wohnung für sich und seine Frau investieren. Was mit seinem derzeitigen Eigentumswohnhaus geschieht, weiß er noch nicht.



„Ein Familienbetrieb macht vieles leichter, anderes aber auch komplizierter.“

Die Situation von Hans Wagner ist vielschichtig. Bei der Versorgung seiner beiden Kinder hat Gerechtigkeit höchste Priorität; die Modernisierung seiner Firma steht an, und die Veränderungen im Immobilienbesitz, auch im Ausland, verlangen ebenfalls eine Vielzahl strategischer



- Wir erstellen mit unseren Netzwerkpartnern eine testamentarische Regelung zur Absicherung des überlebenden Ehegatten und zur Festlegung der Vermögensnachfolge.
- Bei der Disposition der bisherigen Vermögensanlagen und der Erlöse aus den Immobilientransaktionen entscheidet sich Hans Wagner für eine kontinuierliche Betreuung durch seinen Kundenberater in unserem Hause. In einer vereinbarten Betreuungsfrequenz werden seine Depots auf die Struktur hin überprüft und Risiken und Chancen einzelner Anlagen besprochen.
- Für seine Enkel erteilt Herr Wagner der DZ PRIVATBANK ein Vermögensverwaltungsmandat mit speziellem Substanzerhaltsziel und Währungsdiversifikation.
- Wir erstellen gemeinsam mit den Spezialisten der DZ PRIVATBANK eine umfassende Vermögensnachfolgeplanung unter Berücksichtigung der finanziellen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte.
- Wir unterstützen Herrn Wagner beim Verkauf der Tischlereigebäude zugunsten eines Neubaus sowie beim Verkauf des Wohnhauses und bei der Suche nach einer geeigneten kleineren Wohnung.
- Die DZ PRIVATBANK bietet Unterstützung bei der Suche und Kaufabwicklung für die Ferienimmobilie in Spanien. Ein Finanzierungsvorschlag wird ebenfalls unterbreitet.
- Unsere Spezialisten schlagen einen Rechtsformwechsel der Tischlerei vor: Übertragung der Anteile auf den Sohn (das heißt seine aktive Einbindung in die Geschäftsleitung) und die Tochter (die nur eine passive Beteiligung genießt).
- Die Finanzierung des Neubaus der Tischlerei wird über den Verkaufserlös der bisherigen Geschäftsliegenschaft und ein Darlehen von Hans Wagner an die Tischlerei durchgeführt.

Entscheidungen. Der Firmenkundenbetreuer der Volksbank Raiffeisenbank kennt den Tischlermeister seit Jahren. Gemeinsam zeigen er und die Spezialisten der DZ PRIVATBANK die Handlungsspielräume auf.



# „Alles hat seine Zeit. Nach der Trauer kommt der Neubeginn.“

Christa Baumgärtner, 68 Jahre,  
Witwe

Christa Baumgärtner ist verwitwet und lebt bereits seit sechs Jahren allein. Nachdem sie lange getrauert hat, fasst sie nun den Plan, ihren Lebensabend aktiv und abwechslungsreich zu gestalten und ihn vor allem auch zu genießen. Da sie keine Kinder hat und auch keinen intensiven Kontakt zu Verwandten pflegt, ist sie dabei weitestgehend unabhängig von den Interessen anderer.

„Ich hatte großen Erfolg. Jetzt möchte ich der Gesellschaft etwas zurückgeben.“

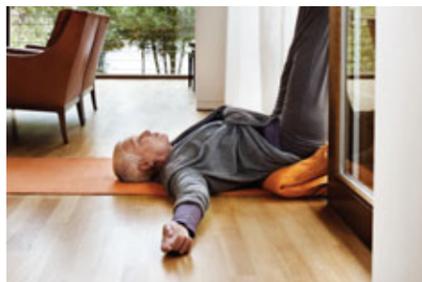


Finanziell ist Frau Baumgärtner bestens abgesichert. Gemeinsam mit ihrem Mann hatte sie aus der Bäckerei ihrer Eltern ein regional erfolgreiches Unternehmen mit zehn Filialen gemacht. Nach dem Tod ihres Mannes hat sie die Firma zu einem sehr guten Preis verkauft. Außerdem wurde die Lebensversicherung ihres Mannes ausgezahlt. Ihr Wunsch ist es, etwas Sinnvolles mit ihrem Vermögen zu tun und im Rahmen ihrer Möglichkeiten für etwas mehr Gerechtigkeit auf der Welt zu sorgen.

„Erst wenn man seinem Vermögen einen Sinn gibt, bekommt es einen Wert.“

So fing alles an: Frau Baumgärtner vor einer ihrer Bäckereifilialen.





„Es gibt so viele Wege,  
um zu helfen,  
dass ich Hilfe bei der  
Orientierung brauche.“



Frau Baumgärtner möchte sich in den kommenden Jahren für wohltätige Projekte einsetzen, die Kindern aus der Dritten Welt helfen. Dabei legt sie großen Wert darauf, dass ihr Geld nicht in der Verwaltung einer großen Hilfsorganisation aufgerieben wird. Stattdessen möchte sie ab und zu vor Ort sein, um die Erfolge ihrer Spendenarbeit zu begutachten. So kann sie ihren Plan, die Welt zu bereisen, mit dem guten Gefühl verbinden, geholfen zu haben.

„Ich will etwas von der Welt sehen. Wann, wenn nicht jetzt?“

Da Christa Baumgärtner einen Großteil ihrer Zeit im Ausland verbringen wird, will sie ihr großes Haus gegen eine kleinere Eigentumswohnung tauschen. Außerdem denkt sie über neue Formen der Geldanlage nach: Bisher hat sie ihr Geld mit kurzen oder mittleren Laufzeiten arbeiten lassen, ist dabei aber stets konservativ vorgegangen. Zukünftig möchte sie eventuell auch andere Anlagemöglichkeiten berücksichtigen.



„Der Gedanke, über meine Lebenszeit hinaus Gutes tun zu können, gefällt mir sehr.“

Wir haben lange mit Frau Baumgärtner gesprochen. Sie möchte ihren Lebensabend in vollen Zügen genießen und dabei Gutes tun – die Gründung einer Stiftung könnte eine Möglichkeit sein. Zusätzlich beschäftigt sie ihr anstehender Wohnortwechsel. Gemeinsam mit Christa Baumgärtner erarbeiten wir eine umfassende Finanzplanung und Vermögensstrukturierung, die sicherstellt, dass sie ihren hohen Lebensstandard halten kann. Unser Vorschlag:



- Wir unterstützen Frau Baumgärtner beim Verkauf der Immobilie und bei der Suche nach einer Eigentumswohnung.
- Frau Baumgärtner gründet mit unserer Unterstützung eine deutsche gemeinnützige Stiftung.
- Sie übernimmt selbst den Vorsitz im Stiftungsrat und kann dadurch die Auswahl der Förderprojekte beeinflussen.
- Frau Baumgärtner begrüßt, dass wir die Spezialisten der DZ PRIVATBANK hinzuziehen. Sie sind bei der Auswahl der zwei anderen Stiftungsräte und einer Nachfolgeregelung für den Stiftungsratsvorsitz im Todesfall behilflich.
- Zwei Drittel von Frau Baumgärtners Gesamtvermögen werden in die Stiftung eingebracht; dazu gehört auch die neue Wohnung, in der sie ein lebenslanges Wohnrecht genießt. Die Verwaltung des Stiftungsvermögens übernimmt die DZ PRIVATBANK. Die stetigen Erträge setzt die Stiftung für ihren Zweck ein.
- Der restliche Teil des Privatvermögens wird von der Volksbank Raiffeisenbank verwaltet. Aus den Erträgen erfolgt die Finanzierung der Reisen und des Lebensunterhalts von Frau Baumgärtner.
- Als Private Banking-Kundin erhält Frau Baumgärtner eine Premium-Kreditkarte mit Concierge-Serviceleistungen, die ihr auf Reisen viele Vorteile bietet.





„Einer Familie gerecht zu werden, ist schon nicht leicht. Bei uns sind es gleich drei.“

Gabriele und Richard Schneider-Görmann,  
49 und 55 Jahre, berufstätig



Sowohl Gabriele als auch Richard sind bereits zum zweiten Mal verheiratet. Sie pflegen ein freundschaftliches Verhältnis zu ihren jeweiligen Expartnern und legen großen Wert auf den Zusammenhalt der gesamten Familie. Gabriele hat aus erster Ehe zwei Kinder im Alter von 15 und 18 Jahren in die Verbindung eingebracht, Richard eine erwachsene Tochter. Gemeinsam haben Gabriele und Richard einen zehnjährigen Sohn.

„Selbst unser Kleiner hat schon Ansprüche wie ein Großer.“

Gabrieles Kinder werden demnächst eine Ausbildung beziehungsweise ein Auslandsstudium beginnen. Beides soll finanziell gefördert werden, und auch Richards erwachsene Tochter wird finanzielle Unterstützung erhalten. Für das Nesthäkchen soll ein Sparguthaben für sein Studium angelegt werden, das ihm in zehn Jahren zugutekommen wird. Alle Kinder sollen gleich behandelt werden, denn die gerechte Verteilung der finanziellen Unterstützung ist den Eltern sehr wichtig.

„Bei uns in der Familie wird kaum über Geld geredet – ein Grund mehr, das mit der Bank zu tun.“



„Wir müssen flexibel sein, damit wir unseren Lebensstandard halten können.“

Richard ist leitender Angestellter eines großen Autohauses, sein Aufstieg in die Geschäftsleitung steht unmittelbar bevor. Das bedeutet, dass ihm künftig über sein Gehalt hinaus auch Gewinnbeteiligungen zufließen. Gabriele möchte sich demnächst nach einer Reihe von teilweise kostspieligen Lehrgängen als Heilpraktikerin selbstständig machen. Vielleicht in einer eigenen Praxis? Die Pläne der Familie sind teilweise recht kostenintensiv.

„Was nützt unser Vermögen, wenn wir im entscheidenden Moment nicht drankommen?“



- Wir unterstützen Frau Schneider-Görmann bei der Erstellung eines Businessplans für ihre Praxis und entwerfen eine Finanzierungsmöglichkeit über die Volksbank Raiffeisenbank.
- Ein Viertel der Erbschaft wird zur Deckung der unmittelbar anstehenden Ausgaben verwendet.
- Die Anlage der übrigen Gelder aus der Erbschaft im Rahmen einer Vermögensverwaltung hat eine konservative Struktur (70% Anleihen, 20% Aktien, 10% andere Anlagen). Die Fälligkeitsstruktur der Anleihen wird auf die Zeitpunkte des absehbaren Geldbedarfs (Ausbildungskosten der Kinder usw.) ausgerichtet, die Anlage in Aktien ist längerfristig ausgerichtet.
- Richards zukünftige Gewinnbeteiligungen sollen ebenfalls im Rahmen dieser Vermögensverwaltung zur Altersvorsorge angelegt werden.

Da passt es gut, dass Gabriele und Richard von seinen Eltern Geld geerbt haben; diese 600.000 Euro werden im kommenden Jahr frei verfügbar sein. Teilweise wird das Geld in Gabriele's renovierungsbedürftiges Ferienhaus in der Toskana investiert. Der Rest soll gewinnbringend angelegt werden. Darum möchte sich das Ehepaar allerdings nicht selbst kümmern und sucht professionelle Unterstützung.



„Die Zukunft der Kinder können wir nicht planen, aber wir wollen sie fördern.“

Die Schneider-Görmanns spüren, dass frühzeitig eine gerechte Verteilung des Vermögens geplant werden muss. Um zu verhindern, dass Wünsche und Bedürfnisse der Eltern mit denen der Kinder in Widerspruch geraten, sollte das Vermögen sehr flexibel angelegt werden. Nach einer detaillierten Bewertung der aktuellen Situation und der Zukunftsperspektiven haben wir im engen Dialog mit der Familie folgende Finanzstrategie konzipiert:





„Ich habe immer lieber  
16 Stunden am Tag für  
meinen Traum gearbeitet  
als acht Stunden für den  
eines anderen.“

Christian Hambacher, 59 Jahre,  
Unternehmer

Herr Hambacher ist seit sechs Jahren mit Sophie Berger, gebürtige Französin, 52, verheiratet. Er hat früh gelernt, Verantwortung zu übernehmen. Seine Eltern haben ein kleines Pharmaunternehmen betrieben, das sich auf Nischenprodukte im Segment der rezeptfreien Präparate spezialisiert hat. Als er die Firma vor 30 Jahren übernommen hat, war er mutig genug, um riskante Entscheidungen zu treffen, die sich später bezahlt gemacht haben. Lukrative Patente und wegweisende Innovationen haben das Unternehmen profitabler denn je werden lassen.

„Banker sollten wie Unternehmer denken. Die Kunst besteht darin, Chancen zu sehen, die andere noch nicht entdecken.“

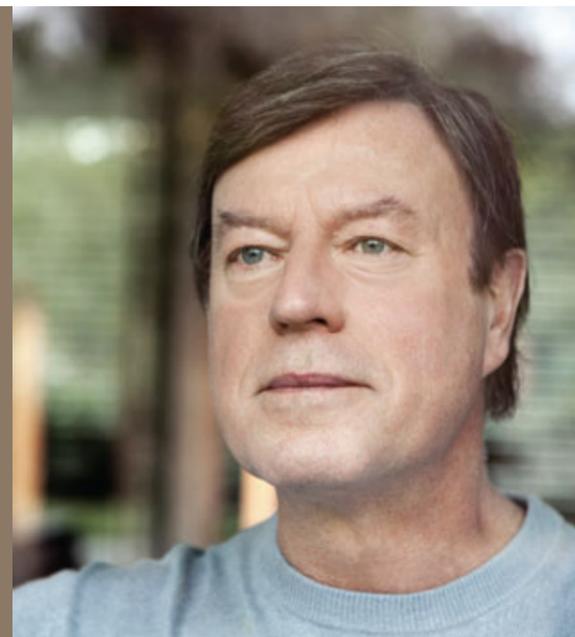
Sein bisheriges Leben war stets auf das Geschäftsleben fokussiert. Inspiriert durch seine späte Heirat möchte er jetzt die schönen Seiten des Lebens mehr in den Vordergrund rücken. Seine Frau Sophie stammt ebenfalls aus einer erfolgreichen Unternehmerfamilie mit Immobilien in Frankreich, Großbritannien, Deutschland und den Vereinigten Staaten. Die letzten sechs

Jahre hatten sie ihren Wohnsitz in Deutschland; zukünftig planen sie jedoch, in Frankreich oder in der Schweiz zu leben.

„Ein Gramm Unternehmergeist ist für mich wertvoller als ein Kilo Bürokratie.“



„Ich kann nicht weit in die Zukunft blicken, aber dort sehe ich vieles, was getan werden muss.“



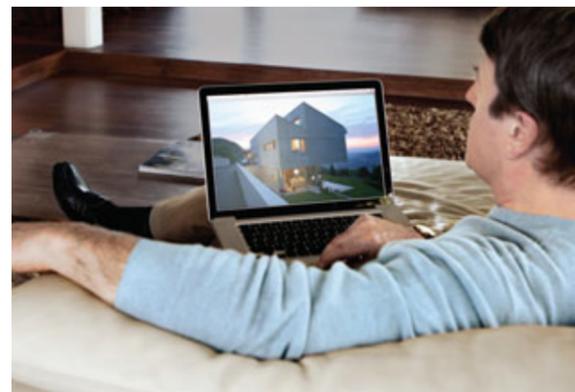
„Wie kann ich meine Firma loslassen und doch einen Teil der Kontrolle behalten?“

Die Situation des Ehepaars ist grundsätzlich sehr komfortabel, aber dabei auch relativ komplex. Die Umwandlung der Firma in eine Holding bedarf sorgfältiger Planung, und die Verlagerung des Wohnsitzes ist ebenfalls mehr als nur eine logistische Herausforderung. Steuerliche und rechtliche Belange spielen hier eine große Rolle. Die Stiftung ist das dritte Projekt im Bunde, bei dem Herr Hambacher kompetente Hilfe in Anspruch nehmen möchte.

„Alt zu werden ist eine schöne Sache, wenn man nicht verlernt hat, was anfangen heißt.“

Nach einem extrem erfolgreichen Lebensabschnitt als Geschäftsmann sieht sich Christian Hambacher zukünftig als Teilzeitprivatier. Er möchte endlich die Freiheiten genießen, für die er über dreißig Jahre lang hart gearbeitet hat. Trotzdem ist ihm wichtig, noch Einfluss auf die Geschäfte seiner Firma nehmen zu können. Seine Frau sieht es ähnlich: Sie freut sich darauf, mehr Zeit mit ihrem Mann verbringen zu können, möchte aber auch, dass die Erfolge, die er in seiner beruflichen Laufbahn errungen hat, in seinem Sinne fortgeführt werden.

Christian Hambacher möchte seine Firma zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht vollständig verkaufen, sondern plant stattdessen eine neue Holdingstruktur mit Beteiligungen unterschiedlicher Investoren. Dabei ist ihm sehr wichtig, dass Forschungsprojekte, die er bereits begonnen hat, von der neuen Geschäftsleitung in jedem Fall weiterverfolgt werden. Besonders liegt ihm und seiner Frau dabei das Feld der Migränebekämpfung am Herzen. Aus diesem Grund überlegen sie, Kapital für eine eigens diesem Zweck gewidmete Stiftung bereitzustellen.



Auf hohe Lebensqualität legt Herr Hambacher viel Wert.

Als Unternehmer ist Herr Hambacher gewohnt, Risiken zu tragen. Das gilt auch für seine privaten Finanzanlagen. Momentan hat er Termingelder, ein Wertpapierdepot und eine Vermögensverwaltung bei verschiedenen Häusern. Zukünftig möchte er sich nicht mehr so intensiv um seine Vermögensanlagen kümmern müssen und lieber alles aus einer Hand erhalten.

Im Rahmen einer gründlichen Bedarfsanalyse und nach sorgfältiger Prüfung aller relevanten Faktoren haben wir gemeinsam mit den Spezialisten der DZ PRIVATBANK Christian Hambacher und Sophie Berger folgende Gesamtlösung vorgeschlagen:



- Wir erstellen ein Gutachten über die steuerlichen Auswirkungen der Optionen zum Wohnortwechsel. Es spricht sich aufgrund der Möglichkeiten der Pauschalbesteuerung für eine Verlegung des Wohnsitzes in die Schweiz aus. Den Sommer verbringt das Paar zukünftig im Landhaus in der Provence.
- Das Unternehmen wird in eine Holding mit Sitz in Luxemburg umstrukturiert. Herr Hambacher steuert von dort aus als Verwaltungsrat der Holding die Tochtergesellschaften in Deutschland.
- Etwa 20% der Holdinganteile werden an Investoren veräußert, die übrigen Anteile werden in eine Stiftung zur Migränebekämpfung eingebracht. Christian Hambacher übernimmt den Vorsitz des Stiftungsrats, seine Frau wird ebenfalls Mitglied im Stiftungsrat.
- Auch Erträge von Sophie Bergers Immobilienbesitz fließen in die Stiftung.
- Um Herrn Hambacher neben der Führung der Holding und seiner Stiftung zu entlasten, schlagen wir vor, seine Anlagen in einer Vermögensverwaltung zu bündeln. Als Anlagestrategie empfehlen wir eine ausgewogene Ausrichtung mit 45% Anleihen, 45% Aktien und 10% anderen Anlagen.



Unsere  
Spezialisten  
verfolgen  
nur ein Ziel:

## Maßgeschneiderte Lösungen für Sie.

Im PrivateBanking sind Unabhängigkeit und Neutralität entscheidende Faktoren. Daher verfolgen wir konsequent einen Grundsatz: Wir wollen Sie kennen und Ihre Bedürfnisse und Erwartungen verstehen lernen, erst dann suchen wir die individuell passende Antwort – und zwar die beste.

Das heißt auch: Schubladen gibt es nicht. Unsere Lösungen sind individuell auf Ihre Situation ausgerichtet. Unsere Vorschläge für eine Vermögensbetreuung etwa stellen wir erst dann zusammen, wenn wir Ihre Erwartungen, Ihre Risikoeinstellung und Ihre persönlichen Rahmenvorgaben aufgenommen und unser Verständnis dazu mit Ihnen abgeglichen haben.

Und dazu gehört auch, dass Sie wählen können, wo Sie Ihr Depot führen möchten: bei Ihrer Volksbank Raiffeisenbank, an einem Standort der DZ PRIVATBANK in Deutschland oder an einem der internationalen Finanzplätze, an denen die DZ PRIVATBANK vertreten ist.

Die Investmentstrategie ist der Kern einer ganzheitlichen Finanz- und Vermögensplanung. Doch ganzheitliche Vermögensbetreuung umfasst viele weitere Facetten, die vordergründig mit Kapitalvermehrung wenig zu tun haben. Auch hier sind wir Ihr zuverlässiger und kompetenter Partner. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter freuen sich auf Sie.

Damit aus vielen  
Teilen ein großes  
Ganzes wird.

Sie dürfen von uns einen umfassenden Vorschlag erwarten, der verständlich und transparent darstellt, wie wir Ihre Wünsche erfüllen werden. Dabei greifen wir unter anderem auf folgende einzelne Komponenten aus unserer Angebotspalette zurück:

### INVESTMENTLÖSUNGEN

BERATUNGSDEPOT

INDIVIDUELLE VERMÖGENSVERWALTUNGEN

KLASSISCHE VERMÖGENSVERWALTUNGEN

THEMENVERMÖGENSVERWALTUNGEN

### KLASSISCHE PRIVATE BANKING- DIENSTLEISTUNGEN

FINANZBERATUNGEN

SPEZIELLES REPORTING

RESEARCH

### FINANZLÖSUNGEN

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

FINANZIERUNGEN

VORSORGE UND VERSICHERUNGEN

### SPEZIALDIENSTLEISTUNGEN

EXKLUSIVE BETREUUNGSLEISTUNGEN

STIFTUNGSMANAGEMENT

IMMOBILIENMANAGEMENT

BESONDERE SERVICES

Diese Broschüre stellt eine Werbemitteilung dar.  
Sie wurde mit großer Sorgfalt entworfen und hergestellt,  
dennoch wird die Haftung auf Vorsatz und grobes  
Verschulden beschränkt. Änderungen vorbehalten.

VR-PrivateBanking ist eine Leistungsmarke der  
genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken  
Raiffeisenbanken.

Stand aller Informationen, Darstellungen und  
Erläuterungen: Dezember 2010, soweit nicht  
anders angegeben.

Herausgeber:  
DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG  
Münsterhof 12  
8022 Zürich

DZ PRIVATBANK S.A.  
4, rue Thomas Edison  
L-1445 Luxembourg-Strassen

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:  
00800 580 580 80 (kostenfrei)  
[info@dz-privatbank.com](mailto:info@dz-privatbank.com)

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.vr-privatebanking.de](http://www.vr-privatebanking.de)

