

EXPERTISE UND LÖSUNGEN FÜR SPARKASSENKUNDEN

Mehr Qualität in der Geldanlage

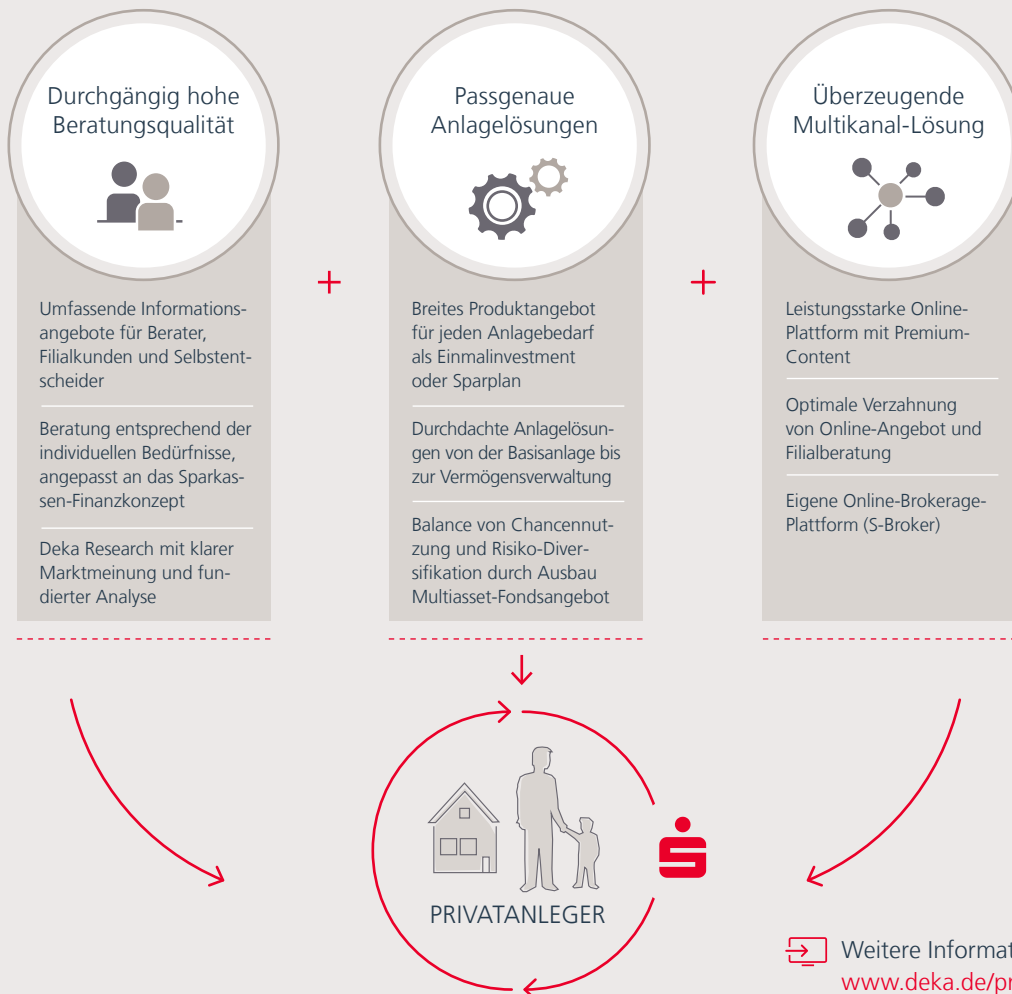
Die Zinsen niedrig, das politische Umfeld turbulent. Um in diesen Zeiten verlässlich ein Vermögen aufbauen und sichern zu können, ist Qualität in der Geldanlage gefragt. Genau dafür steht die Deka: Als Wertpapierhaus der Sparkassen hat sie es sich zur Aufgabe gemacht, den über 40 Millionen Sparkassenkunden bessere Alternativen für ihre Ersparnisse zu bieten. Von der Zukunft profitieren können alle: Kleinsparer ebenso wie Vermögende. Anleger, die auf die persönliche Beratung in der Sparkassenfiliale setzen, aber auch Selbstentscheider, die ihre Investments vorwiegend online managen. Der Weg dorthin führt über

durchdachte und passgenaue Anlagelösungen, basierend auf einer tiefgehenden Analyse von Kundenbedürfnissen, Märkten und Unternehmen, genauso wie auf fundierten Informationen und Serviceleistungen. So kann die Deka Lösungen in Geldanlage und Vermögensmanagement bieten, die zielgenau auf die Anforderungen der unterschiedlichen Anlegergruppen zugeschnitten sind. Für nichts anderes steht der Anspruch der Deka als Wertpapierhaus der Sparkassen.

Deka – Qualität für alle Anleger

Qualität in jeder Dimension: Die Leistungen der Deka für Privatanleger

„Deka





Beratung – Qualität über alle Kanäle

Qualität in der Geldanlage bedeutet, in der Beratung die Bedürfnisse des Kunden und seine individuelle Situation in den Mittelpunkt zu rücken. Die Deka unterstützt die Kundenberater der Sparkassen mit umfassenden Schulungs- und Informationsangeboten darin, eine Wertpapierberatung auf höchstem Niveau anbieten zu können.


Selbstentscheider und Kunden, die sich vor einem Beratungsgespräch informieren und eine eigene Anlagestrategie entwickeln möchten, finden auf der Online-Plattform der Deka neben umfassenden Materialien auch Research- und Analyse-Tools, auf die sie ihre Anlageentscheidung aufbauen können.



Anlagelösungen – kundenzentriert und optimal ausgerichtet

Das Produkt- und Beratungsangebot von Deka ist in das Sparkassen-Finanzkonzept integriert. Von der Basisanlage über Lösungen für die private Altersvorsorge sowie Wertpapiersparpläne bis hin zu speziellen Produktkörben für größere private und betriebliche Vermögen deckt es die Bedürfnisse aller Anleger mit dem passenden Konzept ab. Die Deka entwickelt ihr Produktspektrum und ihren Investmentprozess fortlaufend weiter, damit Anleger stets an den aktuellen Entwicklungen partizipieren und die sich bietenden Chancen umfassend nutzen können.

Aktuelle Beispiele hierfür sind Rentenfonds, die in Hochzinsanleihen investieren, ein offener Immobilien-Publikumsfonds, der mit Fokus auf Nordamerika zusätzlich Währungschancen bietet, der Deka-Industrie 4.0, mit dem Anleger von den Wachstumschancen der vierten industriellen Revolution profitieren können – oder auch das vielfach prämierte Zertifikateangebot.

 Weitere Informationen zu den Deka-Produkten
www.deka.de/privatkunden/produkte



Multikanal: Alle Wege zum Kunden nutzen

Qualität bemisst sich für die Deka nicht zuletzt daran, Kunden die Produkte und Lösungen anzubieten, die ihren Ansprüchen und Neigungen entsprechen. Deshalb entwickelt die Deka gemeinsam mit den Sparkassen ihr Multikanalangebot stetig weiter. Mit dem Anlagefinder, der Online-Depoteröffnung und dem Online-Wertpapierkauf steht in der Internetfiliale der Sparkassen jetzt ein Prozess ohne Medienbrüche zur Verfügung. Sparkassen wiederum können die White-Label-Lösungen der Deka für Information und Beratung zum Thema Wertpapiere in ihren eigenen Internetauftritt integrieren und ihrerseits Kunden in der Filiale ebenso wie online erreichen und beraten.

Die hundertprozentige Tochter der DekaBank, bevestor, versteht sich als Testplattform zur agilen Entwicklung

und Erprobung innovativer digitaler Lösungen für das Wertpapiergeschäft der Sparkassen-Finanzgruppe. Nach erfolgreicher Erprobung und Herstellung der Marktreife werden die Lösungen zeitnah den Sparkassen zur Verfügung gestellt. Mit der Gründung von bevestor gehen die Sparkassen-Finanzgruppe und die DekaBank einen wichtigen Schritt in der Digitalisierung voran.

Durch die Integration von S-Broker hat die Deka darüber hinaus das Know-how in Online-Brokerage und Depotführung ausgebaut. Ein wichtiger Punkt ist bei alledem, über alle Zugangskanäle der Kunden hinweg eine individuell passende, qualitativ hochwertige Wertpapieranlage zu ermöglichen.