www.KD-Bank.de Ausgabe 1 | 2021

# Perspektiven

KD-BANK
Bank für Kirche und Diakonie

## Interaktiv

**4** Negativzins – Situation verschärft
Fragen und Antworten zu den Verwahrentgelten der KD-Bank

## Digitales Banking

**6** Neue Funktionen für institutionelle Kunden
Digitaler Kontoauszug, Neues Online-Banking, Ausgezeichnetes Spendenportal und 3D-Secure

**8** Börse & Wertpapiere
Möglichkeiten im Online-Banking

## Investition und Finanzierung

**10** Nachhaltigkeit im Kreditgeschäft
Ein Gespräch mit Vorstandsmitglied Jörg Moltrecht über neue Trends und Entwicklungen

**12** Herausforderung angenommen
Kundenporträt: Das ist Diakoneo

## Sparen und Anlegen

**20** Erfolg mit Kontinuität
Vermögensverwaltungen im Porträt, Kooperationspartner: DZ Privatbank

## Interaktiv

**24** Die Polizei warnt
Aktuelle Betrugsmaschen und Tipps zum Schutz

**26** Unsere Kunden im Interview
Peter Burkowski, Geschäftsführer der Führungsakademie für Kirche und Diakonie über Corona und Bildungseinrichtungen

**28** Veranstaltungen: Rück- und Ausblick

**30** Ihre Ansprechpartner/-innen

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

auf einem der ausgedehnten Spaziergänge, die ich mit unserem sechsjährigen Beagle-Weibchen Philia seit der Pandemie noch häufiger unternehme, habe ich die ersten Schneeglöckchen in diesem Winter entdeckt. Der Anblick dieser zarten Pflänzchen, die sich aus dem frostigen Winterboden kämpfen, macht Hoffnung in dieser doch sehr belasteten Zeit. Hoffnung, dass all die vielen einschneidenden Schutzmaßnahmen und vor allem die neuen Impfstoffe uns aus der Krise führen und wir 2021 das Corona-Virus endlich besiegen oder zumindest sehr stark eindämmen können.

Wir sind dankbar, dass unsere Bank das Jahr 2020 – trotz der großen Herausforderungen – mit gutem Erfolg abschließen konnte. Nach den ersten Berechnungen verzeichnen Bilanzsumme, Kunden- und Krediteinlagen sehr deutliche Zuwächse. Das zeigt uns, dass unsere Angebote gebraucht werden und unsere Dienstleistungen ankommen. Auch wenn unsere finanziellen Corona-Hilfen – zum Glück – kaum in Anspruch genommen werden mussten, beobachten wir allerdings mit Sorge gerade im Bereich der Altenhilfe sowie in den Krankenhäusern eine enorme psychische und physische Belastung für die Mitarbeitenden und auch für das Management. Wir hoffen sehr, dass sich die Situation in den nächsten Monaten mit dem Fortschritt der Impfungen bessert, und danken nochmals besonders den Pflegerinnen und Pflegern sowie dem ärztlichen Personal für deren großartigen Einsatz.

Was steht 2021 auf unserer Agenda?

Wir werden weiterhin in einem Negativzinsumfeld arbeiten müssen! Das macht leider die weitere Einführung von Verwahrentgelten erforderlich. Informationen dazu haben wir auf den Seiten 4 und 5 zusammengetragen.

Gemeinsam mit der Kindernothilfe arbeiten wir mit Hochdruck an einem innovativen Investmenfondsprojekt, das die Verbesserung der Zukunftschancen und die Rechte von Kindern weltweit zum Ziel hat. Seien Sie gespannt! Wir werden zeitnah berichten, sobald wir starten können.

Trotz der Corona-Pandemie werden wir das Thema Klimawandel noch stärker in unseren Fokus nehmen. Gern unterstützen wir Sie bei einer individuellen Anlagestrategie, Klima verbessernden Investitionsfinanzierungen oder detaillierten Informationen beispielsweise zum $CO_2$-Fußabdruck Ihrer Institution.

Die Herausforderungen im abgelaufenen Jahr haben jede und jeden von uns auf unterschiedliche Art und Weise gefordert, haben uns aber vielleicht auch stärker gemacht und bewusster für die wenigen persönlichen Begegnungen werden lassen. Deshalb rufe ich Ihnen zu: Lassen Sie uns in Kontakt bleiben. Lassen Sie uns gemeinsam die Dinge anpacken, die zu tun sind. Und lassen Sie uns zuversichtlich ins neue Jahr starten.

Bleiben Sie gesund und uns verbunden!

Ihr

Dr. Ekkehard Thiesler

**FRAGEN UND ANTWORTEN ZU DEN VERWAHRENTGELTEN DER KD-BANK**

# Negativzins – Situation verschärft

Perspektiven berichtet seit einigen Jahren über die massiven Auswirkungen der Niedrig- und Negativzinsphase. Bis zum Sommer 2020 konnten wir mehr als 90 % unserer institutionellen Kunden und alle Privatkunden gänzlich von den Negativzinssätzen, die die EZB auf 0,5 % festgelegt hat und die die KD-Bank seit mehr als fünf Jahren entrichten muss, abschirmen und auch für liquide Mittel die „Nulllinie" halten.

Im vergangenen Jahr haben sich die Bestände in den Produkten mit liquiden und kurzfristigen Mitteln – auch durch die Corona-Pandemie verstärkt – weiter deutlich erhöht. Da ein Ende der Negativzinsphase nicht abzusehen ist, werden wir in den nächsten Monaten Schritt für Schritt weitere Maßnahmen zur Einführung von Verwahrentgelten (negativen Zinsen) umsetzen. Wir möchten Ihnen die wichtigsten Fragen, wie wir diesen Prozess in den nächsten Monaten gestalten werden und welche Auswirkungen diese Schritte haben, beantworten.

**Für welche Kunden- und Produktgruppen wird es Verwahrentgelte geben?**
Im institutionellen Geschäft betreffen die Regelungen alle Kunden, die mehr als 1 Mio. Euro auf Kontokorrentkonten sowie Gelder in kurzfristigen Produkten (IK-Kündigungsgelder) unterhalten. Bei den Privatkunden werden wir für Neukunden, die ab Februar 2021 zu uns wechseln, und für neue Konten von Bestandskunden ab einem Betrag von 100.000 Euro pro Person auf Giro- und Tagesgeldkonten ein Verwahrentgelt erheben.

## Institutionelle Kunden

**Für welche Produkte wird das Verwahrentgelt erhoben? Wie hoch ist das Verwahrentgelt?**
Das Verwahrentgelt für die IK-Kontokorrentkonten beträgt aktuell - 0,5 % pro Jahr. Die Höhe ist variabel und orientiert sich an den Veränderungen des Einlagesatzes der EZB.

Pro Kunde haben wir grundsätzlich einen Freibetrag von 1 Mio. Euro vorgesehen. Ab dem 15. Februar 2021 werden wir zudem mit der Verzinsung von IK-Kündigungsgeldern mit den Kündigungsfristen von 35 bis 89 Tagen (zu einem Zinssatz von - 0,25 % pro Jahr und einem Freibetrag von 500.000 Euro) und 90 bis 179 Tagen (zu einem Zinssatz von - 0,2 % pro Jahr, ohne Freibetrag) in den negativen Bereich gehen.

**Gibt es Produkte, die nicht mehr oder nur eingeschränkt angeboten werden?**
Wir bieten seit März 2019 keine Eröffnung von neuen Sparkonten mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten für Institutionen mehr an. Zudem haben wir einen Höchstbetrag von 500.000 Euro pro Kunde eingeführt und behalten uns darüber hinaus vor, mittelfristig auch Guthaben auf IK-Sparkonten von Seiten der Bank zu kündigen.

**Welche Alternativen zum Verwahrentgelt bestehen für institutionelle Kunden?**
Grundsätzlich werden kurz- und mittelfristige Geldanlagen im Firmenkundengeschäft in Deutschland aktuell negativ verzinst. Nach unserer Einschätzung sind die Konditionen der KD-Bank marktüblich. Wenn Sie Verwahrentgelte und negative Zinsen umgehen wollen, halten wir bei vielen Kunden die Reduzierung der Liquiditätshaltung und eine grundsätzliche Optimierung der Geld- und Kapitalanlagen für sinnvoll. Auf Seite 29 finden Sie ein Webinarangebot „Liquiditätssteuerung und Zahlungsverkehr", das Sie bei Ihren Überlegungen unterstützen kann.

## Privatkunden

**Warum unterscheidet die KD-Bank bei Privatkunden zwischen Neukunden und Bestandskunden?**
Die Bank hat sich dazu entschieden, im ersten Schritt grundsätzlich nur bei Kunden, die ab Februar 2021 zur KD-Bank wechseln, und bei neuen Konten von Bestandskunden Verwahrentgelte einzuführen. Wir möchten mit diesem Schritt verhindern, dass Menschen ausschließlich zur KD-Bank wechseln, weil wir noch keine Verwahrentgelte erheben.

**Welche Regelungen gelten für Neukunden ab Februar 2021?**
Bei Kundinnen und Kunden, die ab Februar 2021 zu uns wechseln, werden wir bei unseren Girokonten und den Tagesgeldern ab einem Volumen von insgesamt 100.000 Euro pro Person Verwahrentgelte erheben.

**Welche Regelungen gelten für Bestandskunden?**
Bei unseren Kundinnen und Kunden, die uns zum Teil seit Jahrzehnten die Treue halten, verzichten wir bei bestehenden Konten aktuell – anders als viele andere Banken – auf Verwahrentgelte. Das gesamte Volumen der liquiden Mittel im Privatkundengeschäft ist im Vergleich zu unserem institutionellen Kundengeschäft überschaubar. Hinzu kommt, dass wir durch aktive Ansprache und Beratung vielen Kunden bereits bessere Lösungen bieten konnten. Für neue Konten, die unsere Bestandskunden ab Februar 2021 anlegen, gelten die gleichen Regelungen wie für Neukunden. Eine Ausnahme sind Privatkundinnen und Privatkunden, deren Anlagevolumina auf Girokonten und Tagesgeldern sich im Bereich der Institutionellen Kunden, die Verwahrentgelte entrichten müssen, bewegen. Hier werden wir im Einzelfall Lösungen suchen und individuelle Absprachen treffen.

**Gibt es Produkte, die nicht mehr angeboten werden können?**
Wir werden auch bei den Privatkunden Einschränkungen vornehmen und keine neuen Sparkonten mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten eröffnen. Bestandsprodukte sind aktuell nicht betroffen.

**Welche Alternativen zum Verwahrentgelt bestehen für Privatkunden?**
Spätestens seit dem vergangenen Jahr wird auch für die Privatkundinnen und Privatkunden in Deutschland immer deutlicher, dass die Haltung von Liquidität nicht nur keine Zinserträge bringt, sondern bei größeren Beträgen zunehmend zu einer finanziellen Belastung führt. Häufig sind die liquiden Mittel jedoch gar nicht erforderlich, um den Lebensunterhalt zu decken oder Anschaffungen zu tätigen. Sie sind nach unserer Erfahrung oft das Ergebnis von Unsicherheit und einer fehlenden Kenntnis über Anlagealternativen. Darum suchen wir das Gespräch mit Ihnen, wenn Sie größere Beträge auf Giro-, Tagesgeld- oder Sparkonten unterhalten. Wir bieten Ihnen eine nachhaltige Anlageberatung und Fondslösungen, die ethische, soziale und ökologische Aspekte gleichermaßen berücksichtigen. Wir freuen uns, wenn Sie unser Beratungsangebot annehmen und wir eine passende Lösung für Sie finden können.

**Ist ein Ende der Negativzinsphase abzusehen und welche weiteren Maßnahmen sind geplant?**
Wir sehen es als unseren Auftrag an, ein Gleichgewicht zwischen den Interessen unserer Kundinnen und Kunden, den Eigentümern der Bank und uns herzustellen. Wir möchten offen mit Ihnen umgehen und können daher aktuell keine verlässlichen Aussagen darüber treffen, ob die Maßnahmen, die wir im ersten Quartal 2021 einleiten, ausreichen werden, um die zusätzlichen Kosten zu decken, die uns durch die erhöhte Liquidität auf den Kundenkonten entsteht. Wesentliche Faktoren, die wir nicht beeinflussen können, sind die weitere Entwicklung der Corona-Pandemie, die wirtschaftliche Situation in Deutschland und der EU sowie die Zinspolitik der EZB in den kommenden Monaten und Jahren. Aber auch das Verhalten von Ihnen, unseren Kundinnen und Kunden, beeinflusst die Notwendigkeit von Maßnahmen. Je mehr langfristige Gelder Sie bei uns anlegen werden, desto weniger notwendig wird es zukünftig sein, weitere Maßnahmen, wie die Schließung von Produkten, die Senkung von Freibeträgen und die Vereinnahmung von Verwahrentgelten, zu ergreifen. Wir würden uns daher sehr freuen, wenn die Kundinnen und Kunden, die entsprechende Dispositionsspielräume haben, unsere vielfältigen Beratungsangebote annehmen und mit uns über eine Optimierung der Geld- und Kapitalanlagen sprechen, getreu unserem Motto: Gemeinsam handeln – Gutes bewirken!

## Lassen Sie sich beraten!

Kommen Sie mit uns ins Gespräch mit uns und lassen Sie uns gemeinsam alle Optionen beleuchten. Eine Übersicht der Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner im Kundengeschäft finden Sie auf den Seiten 30 und 31.

# Neue Funktionen für institutionelle Kunden

## Kontoauszug wird digital

Egal, ob Sie eine Zahlungsverkehrssoftware wie Profi cash oder das VR-OnlineBanking nutzen: Erhalten Sie zukünftig sicher und unkompliziert Ihre Kontoauszüge in Form einer PDF-Datei.

**Vorteile**

- keine Portokosten
- Postlaufzeiten entfallen
- einfache, platzsparende, digitale Aufbewahrung
- der elektronische Kontoauszug wird von Ihrem zuständigen Finanzamt als Buchungsbeleg analog zum papierhaften Kontoauszug anerkannt
- umweltfreundlich, da papiersparend

**Jetzt umstellen**

Sie möchten die Kontoauszüge Ihrer Institution zukünftig digital erhalten? Bitte sprechen Sie mit Ihrer Ansprechpartnerin oder Ihrem Ansprechpartner bei der Bank für Kirche und Diakonie. Alle Kontaktdaten finden Sie auf Seite 30.

## Neues Online-Banking

Das Jahr 2021 steht in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ganz im Zeichen der Digitalisierung.

Das zentrale Element der Digitalisierungsoffensive ist die neue Infrastruktur für das zukünftige Omnikanal-Angebot. Somit können wir Sie in Zukunft noch individueller beraten.

Institutionelle Kunden, die das Online-Banking mit erweiterten Funktionen nutzen, können sich auf eine neue Version freuen. Alle betroffenen Kunden informieren wir rechtzeitig schriftlich.

Seien Sie gespannt – wir werden im Laufe des Jahres weiter berichten.

AUSGEZEICHNETES SPENDENPORTAL

# Spendenvolumen verdreifacht

*Die verantwortlichen Mitarbeitenden der KD-Bank, Ricarda Schneider, Online-Kommunikation, und Markus Scheipers, Digitales Banking, freuen sich über die Auszeichnung des Spendenportals.*

Digitalisierung ist nach wie vor ein großes Thema – auch im Fundraising. Unser Spendenportal KD-onlineSpende bringt Spender/-innen und Spendenorganisation zusammen. Gemeinnützige Kunden können ihre Projekte auf dem Portal präsentieren und per Spendenbutton auf der Homepage, mit QR-Codes sowie über Social-Media-Aktivitäten bewerben. Das Spendenaufkommen über das Portal hat sich 2020 auf über 445.000 Euro verdreifacht.

**445.664**

EURO

*Spenden im Jahr 2020*

Aufgrund des großen Erfolgs und der starken Wachstumsraten der KD-onlineSpende zeichnete die VR-Payment, der Zahlungsschnittstellenanbieter der Volks- und Raiffeisenbanken, die KD-Bank 2020 mit dem „Payment-Power-Award" aus.

**Haben Sie Interesse?**
Möchten auch Sie online Spenden sammeln? Dann registrieren Sie sich jetzt in nur wenigen Schritten auf: www.KD-onlineSpende.de

3D-SECURE AB 2021 PFLICHT

# Mehr Sicherheit bei Kartenzahlungen im Netz

Mit Mastercard® Identity Check™ und Visa Secure genießen Sie beim Online-Einkauf besonderen Schutz. Dieser ergibt sich durch eine Transaktionsnummer, die Sie während Ihres Einkaufs per SMS erhalten oder per Bestätigung der Zahlung in der VR SecureGo plus App (ehemals VR-SecureCARD).

## Einkauf prüfen und per Einmalpasswort freigeben

Ab 2021 können Sie Ihre Internet-Einkäufe nur noch per Karte zahlen, wenn Sie für Visa Secure oder Mastercard® Identity Check™ freigeschaltet sind. Ab diesem Zeitpunkt verpflichtet die EU-Richtlinie für Zahlungsdienste (PSD 2) Online-Händler dazu, zwei Sicherheitsmerkmale abzufragen. Das Verfahren prüft also den Karteninhaber, die Bank und den Online-Händler – und macht den Online-Einkauf für Sie noch sicherer.

## Jetzt registrieren

Registrieren Sie sich jetzt, um weiterhin uneingeschränkt online einkaufen zu können. Sie können dabei wählen, ob Sie die zugesandte TAN für eine Kaufbestätigung zukünftig per SMS erhalten oder die Freigabe der Zahlung in der App VR SecureGo plus vornehmen möchten.

**www.KD-Bank.de/3D-Secure**

mastercard ID Check

VISA SECURE

ONLINE-BANKING

# Börse & Wertpapiere

Die anhaltende Niedrig- und sogar Negativzinsphase lässt Geldanleger nach attraktiven Alternativen Ausschau halten. Immer mehr Menschen in Deutschland investieren in Fonds und Wertpapiere. Das geht auch online – lernen Sie unsere Angebote kennen.

**Ihr Bankdepot (Brokerage) im Online-Banking und in der App**

Das sind die Funktionalitäten:

- Depot eröffnen
- Wertpapiere kaufen und verkaufen
- Depotübersicht mit Realtime-Kursen inklusive Bewertung
- aktuelle News
- Ad-hoc-Nachrichten
- Marktübersichten
- Watchlisten
- und vieles mehr

- Ihre Post: Lassen Sie sich ab sofort Ihre Depotpost bequem und umweltfreundlich ins Postfach schicken. Sämtliche Wertpapiermitteilungen wie Kauf- und Verkaufsabrechnungen, Einladungen zu Hauptversammlungen von Aktiengesellschaften, Mitteilungen über Kapitalmaßnahmen sowie der jährliche Depotauszug werden Ihnen auf Wunsch ins Postfach zugestellt.

Bitte sprechen Sie Ihre Beraterin oder Ihren Berater auf die Umstellung an.

**Ihr UnionDepot**
**im Online-Banking und in der App**

Ziehen Sie jetzt auch mit Ihrem Fondsdepot in die digitale Welt des Online-Bankings um. Das sind die Funktionalitäten:

- Neu: UnionDepot eröffnen
- Investmentfonds kaufen und verkaufen
- Investmentfondssparpläne anlegen, ändern und löschen
- Ihre Post: Das Postfach der Union Investment ist in das Postfach Ihres Online-Bankings integriert. So gestaltet sich der Empfang Ihrer UnionDepot Post deutlich bequemer als bisher. Depotauszüge, Wertpapierabrechnungen, Steuerinformationen usw. können Sie dort direkt als PDF-Datei öffnen. Außerdem sparen Sie mit der Nutzung nicht nur natürliche Ressourcen, sondern auch Ihr Geld. Profitieren Sie von geringeren Depotgebühren:
  9 Euro statt 13,50 Euro im Jahr.
- Seien Sie auch langfristig auf der sicheren Seite: Ihre Post wird im elektronischen Postfach zehn Jahre lang archiviert.

## Digitaler Anlageassistent: MeinInvest Nachhaltig

Nehmen Sie es jetzt in die Hand und sparen Sie zeitgemäß mit Fonds, die ethische, soziale und ökologische Aspekte bei der Geldanlage berücksichtigen.

Der digitale Anlage-Assistent MeinInvest Nachhaltig ermittelt im ersten Schritt Ihre Präferenzen und Ziele: Wie viel Geld wollen Sie über welchen Zeitraum anlegen und welches Anlageziel verfolgen Sie? Auf Basis Ihrer Angaben wird die passende Geldanlage für Sie ermittelt. Diese wird im Rahmen einer Vermögensverwaltung professionell für Sie betreut.

Sie können Ihre Geldanlage bei MeinInvest einfach und bequem online tätigen. Eröffnen Sie direkt Ihr Depot und legen Sie Ihr Benutzerkonto an.

- Sparen monatlich ab 25 Euro oder
- Einmalanlage ab 500 Euro
- kostengünstige Fondsanlage mit nachhaltigen Aspekten

**www.KD-Bank.de/MeinInvest**

*Im Online-Banking und in der VR-BankingApp der Bank für Kirche und Diakonie können Sie nicht nur Ihre Bankkonten verwalten, sondern auch Ihre Wertpapiere.*

# Nachhaltigkeit im Kreditgeschäft

Ein Gespräch mit Jörg Moltrecht über das Kreditgeschäft der Bank für Kirche und Diakonie, aktuelle Entwicklungen im Bereich Sustainable Finance und deren Auswirkungen auf die Kreditvergabe und die Kundenberatung.

**Herr Moltrecht, wie hat sich das Corona-Jahr auf das Kreditgeschäft ausgewirkt?**

**Jörg Moltrecht:** Gern werfen wir einen Blick auf die Kreditentwicklung im abgelaufenen Jahr. Unser Haus unterscheidet sich als kirchliche Spezialbank wesentlich von Geschäftsbanken, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Sparkassen in Deutschland. Im Mittelpunkt unseres Auftrags stehen kirchliche und diakonische Einrichtungen. Mit unserer Kreditvergabe, die ein bedeutender positiver Bestandteil unseres nachhaltigen Handelns ist, begegnen wir dringenden sozialen Herausforderungen in unserer Gesellschaft. So unterstützen wir dauerhaft die Arbeit unserer Kunden aus Kirche und Diakonie. Unsere Kundinnen und Kunden haben auch und gerade im vergangenen Jahr eindrucksvoll bewiesen, wie wichtig sie für unser Gemeinwohl sind. Deshalb freut es mich besonders, dass wir im Corona-Jahr wiederum viele neue Projekte begleiten durften und neue Kredite in Höhe von über 650 Mio. Euro zugesagt haben. Der Kreditbestand insgesamt wuchs wie in den Vorjahren kräftig, im abgelaufenen Jahr sogar um ca. 15 % auf über 2,2 Mrd. Euro.

**Die Bankenbranche stellt sich auf das Thema Nachhaltigkeit ein. In der Werbung, in Interviews und in den Geschäftsberichten ist das Thema präsent wie nie. Wie kommt es zu dieser Entwicklung?**

**Jörg Moltrecht:** Ich sehe diese Entwicklung bei unseren Mitbewerbern auch und wundere mich manchmal, wenn ich die Werbebroschüren lese, die aktuell produziert werden. Ich denke, dass viel Optimismus in der Marketingbotschaft steckt und der Weg für die eine oder andere Bank noch lang ist. Das ist die eine Seite; auf der anderen Seite muss ich feststellen, dass endlich auch in unserer Branche angekommen ist, dass die Europäische Union (EU) es mit ihrem Aktionsplan für eine „nachhaltige Finanzwirtschaft“ ernst meint. Das Ziel der EU und der Bundesregierung ist es, Kapitalströme in nachhaltige Investments umzuleiten, die Transparenz zu erhöhen und den Aspekt der Nachhaltigkeit im Aufsichtsrecht zu verankern. Das ist in unserer Branche auch dringend nötig und wir unterstützen diese Ziele als Bank für Kirche und Diakonie. Ich sehe uns bei unseren eigenen Projekten und Aktivitäten im Nachhaltigkeitsbereich, die wir in den vergangenen 15 Jahren freiwillig und aus einer christlichen Motivation heraus umgesetzt haben, grundsätzlich gut aufgestellt.

**Herr Moltrecht, Sie sind für einen großen Teil des institutionellen Kundenkreditgeschäfts verantwortlich. Was wird sich bei der Kreditvergabe konkret verändern?**

**Jörg Moltrecht:** Bezüglich der Kreditvergabe möchte ich betonen, dass unser Kreditportfolio seit Gründung der Bank aus der Perspektive eines ethisch-nachhaltigen Geldanlegers herausragend ist. Viele unserer Kredite fließen direkt in diakonische Projekte und dienen damit dem Gemeinwohl. Unsere Gründer haben mit dem kirchlichen Finanzkreislauf ‚Impact Investing‘ in Reinkultur betrieben, bevor der Begriff überhaupt erfunden wurde. Sicherlich gibt es auch bei uns weitere Ansätze für Verbesserungen. Die Regulatorik der Bankenaufsicht erfordert zusätzliche Maßnahmen und Dokumentationspflichten.

So werden wir zukünftig in unseren Kreditgesprächen einen stärkeren Fokus auf die Nachhaltigkeitsüberlegungen unserer Kundinnen und Kunden legen. Wir werden gemeinsam finanzielle Risiken identifizieren und darauf achten, dass diese in seiner Nachhaltigkeitsstrategie berücksichtigt werden. Denn auch in der

Diakonie und im kirchlichen Bereich ist es wichtig, dass es gute Governance-Strukturen gibt, der Umgang mit Geschäftspartnern, Kunden und den Mitarbeitenden gut ist. Und natürlich auch die Frage nach dem schonenden Umgang mit Ressourcen. Dabei wollen wir einerseits Nachhaltigkeitsrisiken für das Kreditgeschäft ermitteln, andererseits aber auch die diesbezügliche finanzielle Stabilität des Kunden stärken. Darüber hinaus sehen wir aber auch den Ansatz für die Fördermittelberatung und günstige Förderkredite. Gerade mit Blick auf die Klimaziele der EU und der Bundesregierung wird die Energieeffizienz der Gebäude in den nächsten Jahren bei der Finanzierung eine noch größere Rolle spielen als bisher. Da ist der $CO_2$-Preis, den die Bundesregierung zu Jahresbeginn eingeführt hat, nur ein Anfang.

*Jörg Moltrecht, Vorstand KD-Bank*

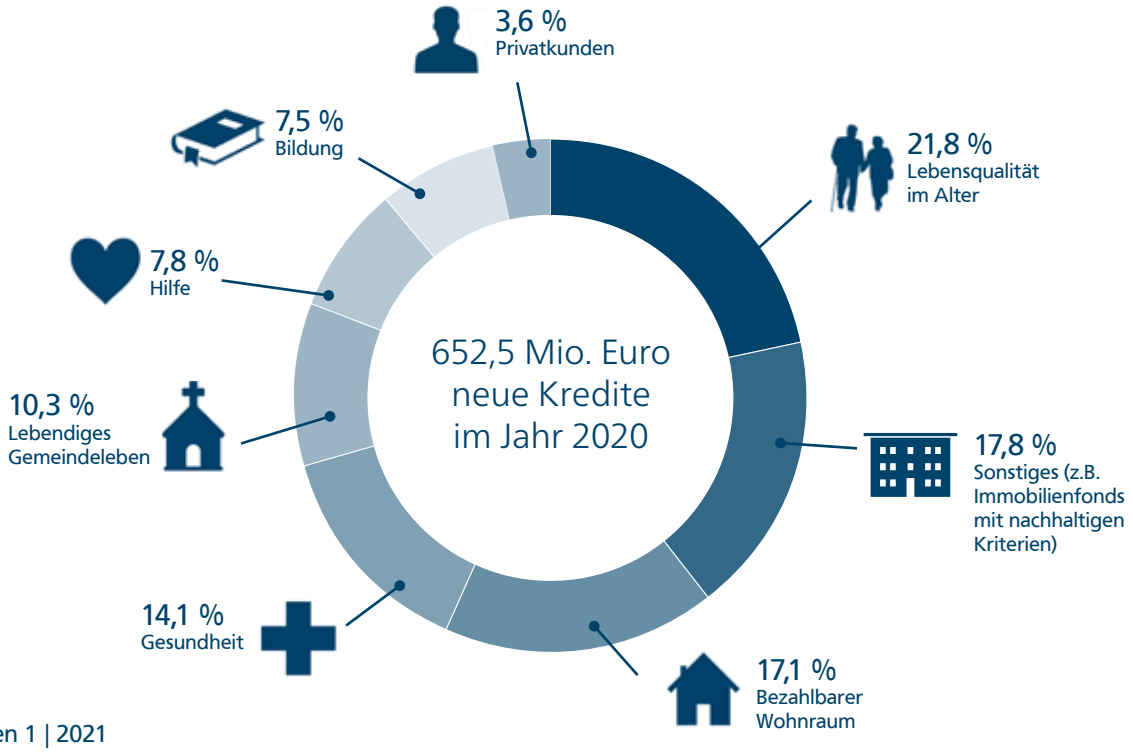
**Wie sieht das konkret aus, welche Informationen benötigen Sie von Ihren Kunden?**

**Jörg Moltrecht:** Das lässt sich nicht pauschal beantworten, weil wir im institutionellen Geschäft sehr heterogene Strukturen haben. Grundsätzlich sind wir interessiert an der Einschätzung der Nachhaltigkeitsrisiken durch das Management und den Prozessen zur Reduzierung der Risiken und $CO_2$-Daten. So erhalten wir die Möglichkeit, dem Kunden seine $CO_2$-Intensität im Branchenvergleich zu spiegeln und gleichzeitig die $CO_2$-Intensität unseres Kreditgeschäfts zu messen und zu steuern. Viele institutionelle Kunden der Bank verfügen auch schon über ein Umweltmanagement und eine stichhaltige Nachhaltigkeitsberichterstattung, bei einigen Kunden fehlen diese Informationen bislang völlig.

**Wie gehen Sie damit um, wenn diese Informationen fehlen?**

**Jörg Moltrecht:** Dann sprechen wir mit dem Kunden, warum das so ist und auf welchem Wegabschnitt er sich befindet. Wir sind uns im Klaren darüber, dass wir eine Übergangsphase haben werden, bei der wir zum Beispiel in der Frage nach dem $CO_2$-Fußabdruck und der Klimawirkung unserer Investitionen mit Schätzungen und Annahmen arbeiten müssen. Dafür entwickeln wir geeignete Instrumente. Aber es ist wichtig, dass das Bewusstsein über die ökonomische Dimension von Nachhaltigkeit auch in Kirche und Diakonie vorhanden ist. Offen gesagt kann es nicht sein, dass gewerbliche privatwirtschaftliche Unternehmen, die sich am Kapitalmarkt refinanzieren, ein besseres Nachhaltigkeitsmanagement als Sozialunternehmen im Bereich der Diakonie haben. Hier möchten wir Überzeugungsarbeit leisten. Wir sind überzeugt, dass es für die Kirche selbst und jedes diakonische Unternehmen Sinn macht, sich nachhaltig und zukunftsorientiert auszurichten.

**Vielen Dank, Herr Moltrecht.**



diakoneo
N DO 8300

# Das ist Diakoneo

Das Ev.-Luth. Diakoniewerk Neuendettelsau und das Evangelische Diakoniewerk Schwäbisch Hall haben sich am 1. Juli 2019 unter dem Namen Diakoneo zu einem neuen diakonischen Unternehmen zusammengeschlossen. Mit mehr als 10 000 Mitarbeitenden in über 200 Einrichtungen bietet Diakoneo umfassende Leistungen in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Pflege, Wohnen, Assistenz, Arbeit und Spiritualität. Mit einem Umsatz von rund 650 Mio. Euro zählt Diakoneo zu den fünf größten diakonischen Unternehmen in Deutschland.

INTERVIEW

# Herausforderung angenommen

Einen gemeinsamen Weg haben das Ev.-Luth. Diakoniewerk Neuendettelsau und das Evangelische Diakoniewerk Schwäbisch Hall eingeschlagen. Die beiden Komplexanbieter haben sich zu Diakoneo zusammengeschlossen, um die Herausforderungen im Gesundheits- und Sozialmarkt zu meistern. Die Bank für Kirche und Diakonie begleitet sie dabei. Im Interview erläutern der Vorstandsvorsitzende Dr. Mathias Hartmann und der kaufmännische Vorstand Dietmar Motzer Hintergründe und Zukunftsperspektiven.

**Wie kam es zum Zusammenschluss der beiden diakonischen Träger?**

**Dr. Mathias Hartmann:** Das Ev.-Luth. Diakoniewerk Neuendettelsau und das Evangelische Diakoniewerk Schwäbisch Hall waren bereits seit vielen Jahren miteinander im guten Kontakt. Beide diakonische Unternehmen sind im 19. Jahrhundert als Diakonissenanstalten Kaiserswerther Prägung gegründet worden und haben ihren Sitz zwar in verschiedenen Bundesländern, aber in benachbarten Landkreisen. Ausschlaggebend für das Eintreten in die Gespräche zu einem möglichen Zusammenschluss war vor allem die aktuelle Dynamik im Gesundheits- und Sozialmarkt. Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft erforderten neue Wege.

Ziel der Fusion ist es, neue Entwicklungschancen zu schaffen und die Stabilität beider Unternehmen nachhaltig zu sichern. So steht unter anderem in Schwäbisch Hall eine große Baumaßnahme am Diak-Klinikum an, und der Klinikverbund der Diakonie Neuendettelsau sollte mit seinen vormals 750 Betten durch die Ausweitung auf jetzt 1 250 Betten eine stabile Größe erreichen, um für die Zukunft nachhaltig aufgestellt zu sein. Vor dem rechtlichen Zusammenschluss gab es viele Aufgaben zu erledigen. Nach einer ausführlichen beiderseitigen Prüfung konnte im März 2019 die Zustimmung der Aufsichtsgremien beider Unternehmen zum Zusammenschluss erreicht werden, und am 1. Juli 2019 startete Diakoneo als Unternehmen mit neuem Namen und neuer Marke. Wir gehören nun mit über 10 000 Mitarbeitenden und über 650 Mio. Euro Umsatz zu den fünf größten diakonischen Unternehmen in Deutschland.

**Was war die größte Herausforderung bei der Realisierung?**

**Dietmar Motzer:** Bei einem Zusammenschluss von zwei großen diakonischen Unternehmen über eine Bundeslandgrenze hinweg gibt es viele unterschiedliche Interessen der einzelnen Stakeholder. Diese gilt es in einem solchen Prozess gut zu moderieren und abzustimmen und dabei das Ziel nicht aus dem Auge zu verlieren. So war neben der Einbindung zweier Landeskirchen, zweier diakonischer Werke, zweier Aufsichtsgremien und zweier Landesregierungen vor allem auch die Einbindung unserer Mitarbeitenden und Führungskräfte von größter Bedeutung. Rückblickend freut es mich, dass uns dies sehr gut gelungen ist und die Abstimmungen uns einen großen Schritt in der Integration vorangebracht haben, nicht

*Dr. Mathias Hartmann,*
*Vorstandsvorsitzender Diakoneo*

*„Der Gesundheitsmarkt benötigt neben den privaten und öffentlichen auch freigemeinnützige Träger, die Werteorientierung und Managementkompetenzen verknüpfen."*

zuletzt dank der Unterstützung aller Beteiligten in diesem Prozess.

**Der Krankenhausmarkt gilt als schwierig. Diakoneo hat sich jedoch ganz klar in diesem Geschäftsfeld positioniert. Warum?**

**Dr. Mathias Hartmann:** Es ist unsere grundsätzliche Überzeugung, dass es neben privaten und öffentlichen Trägern auch freigemeinnützige Träger am Gesundheitsmarkt braucht, die es verstehen, Werteorientierung mit Managementkompetenzen zu verknüpfen, um den Gesundheitsmarkt zukunftsfähig aufzustellen. Durch diese Grundüberzeugung und den hohen Bedarf in der Gesellschaft nach werteorientierten Gesundheitsleistungen ist es aus unserer Sicht trotz großer Herausforderungen nicht angezeigt, dass wir uns aus diesem Markt zurückziehen. Vielmehr investieren wir weiter in unseren Gesundheitsbereich, der durch die Fusion mit 1 250 Betten und 6 Kliniken eine stabile und nachhaltige Größe erreicht hat. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft der erste Ansprechpartner in der medizinischen Versorgung und Begleitung unserer Kunden und Patienten zu sein. Neben der medizinischen und pflegerischen Versorgung spielt vor allem auch die seelsorgerliche Begleitung eine wichtige Rolle in unserer täglichen Arbeit.

**Was ist das Besondere am Standort Neuendettelsau?**

**Dietmar Motzer:** Neuendettelsau ist der Gründungsort der Diakonie Neuendettelsau und der heutige Sitz von Diakoneo. Bereits seit der Gründung im 19. Jahrhundert sind alle aktuellen Geschäftsfelder in Neuendettelsau vertreten: Dienste für Menschen mit Behinderung, Dienste für Senioren, Dienste für Kinder, Bildung und Gesundheit. Bereits von Anfang an wurde aber auch sehr stark überregional gearbeitet, und die Diakonissen waren weit über die Grenzen Deutschlands hinaus mit ihrem Dienst für die Menschen präsent und aktiv.

**Dr. Mathias Hartmann:** Auch wenn man es durch die Modernisierungsmaßnahmen in den vergangenen Jahren nicht mehr sieht, ist die Klinik Neuendettelsau unser ältester Klinikstandort. Heute arbeitet die Diakoneo Klinik Neuendettelsau sehr eng mit der Diakoneo Klinik Schwabach zusammen. Beide Standorte bieten gemeinsam übergreifende

Dienstleistungen zum Beispiel in den Fachgebieten Kardiologie und Gastroenterologie an. So ist es uns möglich, den Menschen vor Ort die bestmögliche medizinische Versorgung anzubieten. Wir nutzen die Fachexpertise, die an beiden Standorten vorhanden ist, und bündeln diese zu einem Rundum-Paket für unsere Patienten.

**Die Corona-Epidemie stellt den Krankenhausmarkt auf den Kopf und vor große Herausforderungen. Der zuvor oft geforderte Abbau von Bettenüberkapazitäten wird neu bewertet. Welche grundsätzlichen Veränderungen erwarten Sie für Krankenhäuser in Deutschland?**

**Dietmar Motzer:** Durch die Corona-Krise erfahren die Care-Berufsgruppen eine deutlich gesteigerte Wahrnehmung und Wertschätzung. Das finde ich gut. Als Optimist glaube ich, dass davon auch nach der Krise etwas übrig bleibt und sich der Krankenhaussektor deutlich verändern wird. Wir dürfen dann nicht einfach zur Tagesordnung übergehen und müssen für bessere Rahmenbedingungen in der Gesundheitsversorgung und Pflege kämpfen. Die in den vergangenen 15 bis 25 Jahren massiv vorangetriebene Ökonomisierung von Gesundheit und Pflege wird an manchen Punkten noch mal auf den Prüfstand kommen müssen. Parallel wird die Diskussion um die Reduktion kleinerer Krankenhäuser in der Fläche sicher neuen Fahrtwind aufnehmen, da die Krise uns sehr deutlich vor Augen führt, wie wichtig die flächendeckende Gesundheitsversorgung für unsere Gesellschaft ist.

**Wie empfinden Sie die Zusammenarbeit mit der Bank für Kirche und Diakonie?**

**Dietmar Motzer:** Die Zusammenarbeit mit der KD-Bank entwickelt sich seit rund drei Jahren sehr positiv. Wir schätzen besonders das tiefe Verständnis der Bedingungen der Refinanzierung von Diakoneo, die innovativen Ideen zur Strukturierung von Finanzierungen sowie die Schnelligkeit in der Bearbeitung unserer Anfragen.

*„Corona wird den Krankenhaussektor verändern. Wir müssen für bessere Rahmenbedingungen in der Gesundheitsversorgung und Pflege kämpfen.“*

*Dietmar Motzer,*
*Kaufmännischer Vorstand Diakoneo*

*Jörg Moltrecht, Vorstand, und Björn Stein, Repräsentant Diakonie & Sozialwirtschaft in Bayern, betreuen Diakoneo in finanziellen Angelegenheiten.*

*„Die Corona-Pandemie unterstreicht die zentrale Bedeutung der Gesundheitswirtschaft für uns alle. Die Bank für Kirche und Diakonie ist sich ihrer Rolle als Finanzpartner der Branche sehr bewusst. Deshalb sind wir mit unseren Kunden im ständigen Austausch und stehen mit unseren Leistungen bereit. Auf das uns entgegengebrachte Vertrauen sind wir auch ein bisschen stolz."*

*Jörg Moltrecht*

No Signal

**10 000**

MITARBEITENDE

sind für Diakoneo aktiv.

**200**

EINRICHTUNGEN

zählen zum Angebot von Diakoneo.

**6**

KLINIKEN

unterhält Diakoneo.

**1 250**

KRANKENHAUSBETTEN

bietet Diakoneo.

UNSERE KOOPERATIONSPARTNER IM PORTRÄT

# Erfolg mit Kontinuität

Seit über 15 Jahren bieten die Bank für Kirche und Diakonie und die DZ Privatbank gemeinsam eine ethisch-nachhaltige Vermögensverwaltung an. Perspektiven blickt hinter die Kulissen und sprach mit den Verantwortlichen über Pioniergeist, Veränderungen und Kontinuitäten in der Anlagestrategie und die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Portfoliomanagement.

**Herr Hamacher, Sie waren sozusagen als „Steuermann" auf der Seite des Vermögensverwalters seit Beginn mit „an Bord". Wie haben Sie diese Anfangszeit erlebt?**

**Wolfgang Hamacher:** Es war auf jeden Fall äußerst spannend. Die nachhaltige Geldanlage war im Jahr 2005 noch ein absolutes Nischenthema. Gleichwohl gab es bei der KD-Bank einen großen Bedarf nach einer eigenen Investmentstrategie. Geldanlagen sollten unter Berücksichtigung der christlichen Werte nicht nur auf die Rendite fokussiert sein, sondern auch sozialverträglich, ökologisch und generationengerecht erfolgen. Der Auftrag lautete, eine Vermögensverwaltung mit Nachhaltigkeitskriterien zu entwickeln. Für die Umsetzung hat es dann einen runden Tisch mit den damals Verantwortlichen der KD-Bank, einem auf nachhaltige Investments spezialisierten Researchanbieter und uns gegeben, bei dem ein Kriterienkatalog definiert und der sogenannte Nachhaltigkeitsfilter erarbeitet wurde.

**Damit waren Sie rund zehn Jahre vor der UN und ihren ESG-Kriterien für Sustainable Finance am Markt.**

**Wolfgang Hamacher:** Wenn Sie es so wollen, ja. Wir haben für uns das Thema glücklicherweise entdeckt, bevor der Gesetzgeber die Finanzbranche in diese Richtung reguliert hat. Der damals entstandene Nachhaltigkeitsfilter erfüllt übrigens zu einhundert Prozent die Anforderungen für den heutigen Leitfaden für die ethisch-nachhaltige Geldanlage in der gesamten evangelischen Kirche.

**Und wie haben Sie die Lösung an die Kunden gebracht? Der „Run" auf diese Geldanlagen war ja noch nicht flächendeckend vorhanden, sicherlich auch nicht bei uns in der KD-Bank.**

**Wolfgang Hamacher:** Wir haben erst mal klein angefangen, bei einer Handvoll Kunden von Ihnen die Lösung implementiert und die Strategie verprobt. Auch hier waren wir der Zeit voraus. Im Digitalzeitalter werden solche Vorgehensweisen als „agiles Design" verkauft. Wobei es hierbei in allererster Linie vor allem auf kooperative Kunden ankommt, die gemeinschaftlich etwas bewegen wollen. Ehrliches Feedback, dynamische Anpassung der Kriterien, Fortentwicklung – all das war gegeben. Dazu ein unermüdlicher Einsatz der Beratungskollegen in der KD-Bank. Geholfen hat uns am Ende natürlich auch die gute ökonomische Wertentwicklung. Ein nachhaltiges Investment und Rendite schließen sich bekanntlich nicht aus, das ist heute Allgemeinwissen und durch zahlreiche Studien belegt. Diese Überzeugung gab es damals aber noch nicht flächendeckend.

**Herr Brenken, Sie sind bei der Bank für Kirche und Diakonie zuständig für die Zusammenarbeit mit der DZ Privatbank. Worauf kommt es Ihnen bei der Vermögensanlage für Ihre Kunden an?**

**Stefan Brenken:** Ich arbeite seit gut 20 Jahren als Bankfachwirt, davon mehr als 15 Jahre in der Betreuung vermögender Privatkunden, Stiftungen und institutioneller Investoren. Unseren Kunden ist es wichtig, einen Partner an ihrer Seite zu haben, der langfristig denkt und handelt. Einen Partner, der Verantwortung

*Stefan Brenken, Spezialist für nachhaltige Geldanlagen & Wertpapiere, KD-Bank*

*Wolfgang Hamacher, bis 2020 bei der DZ Privatbank verantwortlich für Vermögensverwaltungsmandate*

*Gregor Lenders, Senior-Portfoliomanager, DZ Privatbank*

*Jörg Lorenz, Leiter Portfoliomanagement bei der Niederlassung Düsseldorf, DZ Privatbank*

übernimmt und die ihm anvertrauten Gelder kompetent und nachhaltig anlegt. Dafür stehe ich persönlich und dafür stehen wir als KD-Bank und DZ Privatbank im genossenschaftlichen Verbund.

**Wir haben gehört, Herr Hamacher, dass Sie nun in den wohlverdienten Ruhestand gehen und sozusagen den Staffelstab an die Kollegen übergeben. Welche Veränderungen dürfen wir denn erwarten?**

**Gregor Lenders:** An dieser Stelle übernehme ich gern. Wir arbeiten bei der DZ Privatbank ebenfalls genossenschaftlich in Teams, und auch ich begleite das Thema nun schon länger. Viele Kunden kennen mich bereits. Einige Kunden von Wolfgang Hamacher werden künftig von meinem Kollegen Jörg Lorenz betreut, er bringt ebenfalls eine langjährige Expertise und Erfahrung in Sachen nachhaltige Geldanlage mit in unsere Portfoliosteuerung. Wir setzen also auf Kontinuität.

**Und in Sachen Anlagestrategie?**

**Gregor Lenders:** Hier ist der Wandel eigentlich schon immer Programm. Wir stehen stets in einem engen Austausch – sowohl mit den Beratern als auch mit den strategischen Abteilungen ihrer Bank. Eine gute Anlagestrategie muss „atmen" können und sich bewegen, die Zeit bleibt ja schließlich auch nicht stehen.

**Können Sie unseren Leserinnen und Lesern ein konkretes Beispiel nennen?**

**Gregor Lenders:** Gern. Es gibt beispielsweise jährliche Überprüfungen, ob die Kriterien noch passen. Denken

*Der Standort Düsseldorf ist das Kompetenzzentrum für ethisch-nachhaltige Anlagen der DZ Privatbank.*

# DZ Privatbank im Überblick

- Verwaltetes Vermögen im Asset Management: 19,8 Mrd. Euro
- Kernkapitalquote: > 23,61 % (gemäß Luxemburger Aufsichtsrecht)
- Bilanzsumme: 17,5 Mrd. Euro
- Mitarbeitende: ca. 1.200
- Management: Aktives Portfoliomanagement unter Berücksichtigung eines agilen und risikokontrollierten Investmentprozesses
- Nachhaltigkeit: ausschließlich Direktinvestments in Anleihen und Aktien für nachhaltige Investmentlösungen, fokussiertes Research nach ethisch-nachhaltigen Kriterien, strenger Nachhaltigkeitsfilter mit rund 250 Ausschluss- und Bewertungskriterien, somit auch Orientierung am EKD-Leitfaden
- Mindestanlage: zurzeit rund 1 Mio. Euro

Sie beispielsweise an den Reaktorunfall in Fukushima vor einigen Jahren. Das hat dazu geführt, dass wir die Toleranzgrenzen für Atomkraft auf null gesetzt haben, also in kein Unternehmen mehr investieren, das den Strom auf diesem Weg erzeugt. Und auch in Sachen Research bewegt sich hinter den Kulissen eine Menge. Es gibt nicht mehr den einen Anbietenden, sondern viele Datenbanken und Methoden, die wir prüfen und für die Bewertung von Einzeltiteln heranziehen. Der Markt wächst ständig, was der ethisch-nachhaltigen Geldanlage guttut, denn damit steigt die Qualität im Auswahlprozess. Bei aller Dynamik ist aber auch das Thema Verlässlichkeit genauso wichtig.

**Wie definieren Sie Verlässlichkeit?**

**Gregor Lenders:** Die Basis bleiben immer die Nachhaltigkeitskriterien für ethisch-nachhaltige Geldanlagen in der evangelischen Kirche, darauf können sich unsere Kunden verlassen. In Einzelfällen gehen wir nur darüber hinaus, sind also strenger. Ein Darunter gibt es nicht. Dazu kommt das Thema Transparenz. Wir investieren in keine „Vehikel" wie Fonds oder Zertifikate. Nur Direktinvestments in Aktien und Anleihen bieten hierfür die größtmögliche Sicherheit, und daran halten wir auch künftig fest. Anlegerinnen und Anleger haben so Klarheit darüber, wo ihr Investment „wirkt".

**Ein aktuelles Thema können wir derzeit nicht ausblenden. Anfang des Jahrs ist der Kapitalmarkt recht zügig von der Corona-Pandemie überrascht worden. Wie haben Sie als Vermögensverwalter hierauf reagiert – auch mit Blick auf die nachhaltigen Investmentlösungen?**

**Jörg Lorenz:** Wir haben in der Vermögensverwaltung über die Karnevalstage – also noch kurz bevor die Märkte deutlich einbrachen – unsere Aktienquote in allen Strategien in einem ersten Schritt auf ein einfaches Untergewicht reduziert. Dies geschah aus der frühzeitigen Erkenntnis, dass es sich bei dieser Virusinfektion um ein Geschehen handelt, das sich nicht mehr lokal eingrenzen lässt und entsprechende Auswirkungen auf die wirtschaftliche Aktivität haben wird.

**Damit haben Sie sehr proaktiv gehandelt. Wie ging es denn dann weiter?**

**Jörg Lorenz:** Nachdem wir diesen ersten Schritt getätigt hatten, sind insbesondere die Aktienmärkte – aber auch die Rentenmärkte – in den Crashmodus über-

gegangen. Verglichen mit den Jahresanfangswerten fielen die wichtigen Aktienmärkte um 30 bis 40 %. Auch die Schwankungsintensität der Aktienmärkte nahm extrem zu, sodass auch die Risiken für die Portfolios sehr stark anstiegen. Nachdem die Regierungen weltweit massive Konjunkturpakete im Volumen von mehreren Billionen US-Dollar verabschiedeten und dies auch durch entsprechende Stützungsmaßnahmen der Notenbanken flankiert wurde, konnten sich die Märkte wieder deutlich erholen, obwohl die Corona-bedingten Auswirkungen auf die Wirtschaft noch gar nicht abzusehen waren. Um die stark gestiegenen Portfoliorisiken zu begrenzen und unserer Verantwortung für die Vermögenssicherung gerecht zu werden, haben wir in die Markterholung Ende März weitere Aktien verkauft und uns damit in den Portfolios entsprechend wertsichernd positioniert.

**In den letzten Monaten schienen die Kapitalmärkte ja gut mit dem Virus leben zu können.**

**Jörg Lorenz**: Zumindest können die Märkte mit den finanz- und notenbankpolitischen Hilfen gut leben. Dies zusammen mit der Hoffnung auf einen Impfstoff und ein stärkeres Wachstum 2021 hat die Börsen beflügelt und zu deutlich steigenden Kursen geführt. Wir haben dieser Divergenz zwischen Realwirtschaft und Marktreaktion ebenfalls Rechnung getragen, indem wir im Juni und September unsere Aktienquote in zwei Schritten wieder in den neutralen Bereich angehoben haben. Als sich Joe Biden als neuer US-Präsident herauskristallisierte, haben wir die Aktienquote nochmals leicht angehoben, sodass wir bereits kursmäßig von der Zulassung des ersten Impfstoffs in den USA profitieren konnten. Parallel haben wir das Portfolio stärker Richtung Value ausgerichtet, um an der erwarteten weiteren zyklischen Konjunkturerholung partizipieren zu können.

**Heißt das, dass die Corona-Krise zumindest an den Kapitalmärkten ausgestanden ist?**

**Jörg Lorenz:** Ausgestanden hieße, dass es keine negativen Überraschungen mehr gäbe. Der Lockdown seit Mitte Dezember letzten Jahrs ist zwar in den Märkten eingepreist, sollte eine weitere Verschärfung aber das produzierende Gewerbe beeinträchtigen, dürfte dies zu neuen Unsicherheiten an den Märkten führen. Daneben haben wir noch Themen wie den soeben vollzogenen Brexit sowie eventuelle Enttäuschungen unter der US-Präsidentschaft von Joe Biden. Genannt seien hier beispielsweise höhere Unternehmenssteuern sowie Einschränkungen für Tech-Konzerne. Auf der anderen Seite erwarten wir für 2021 eine gute wirtschaftliche Entwicklung in Verbindung mit zukünftig wieder steigenden Gewinnen und damit weiterem Kurssteigerungspotenzial für die Aktienmärkte. In Kombination mit lang anhaltend niedrigen Zinsen ist die langfristige Attraktivität der Anlageklasse Aktien hoch. Die Rentenmärkte werden aber im Gegenzug auf absehbare Zeit weder relevante Zinserträge noch weitere Kursgewinne generieren. Aufgrund ihres Risikoprofils bringen sie aber Stabilität in die Portfolios.

**Herr Brenken, wir übergeben Ihnen das Schlusswort. Wie beurteilen Sie die Leistungen der DZ Privatbank und die Zusammenarbeit in der Vermögensverwaltung?**

**Stefan Brenken:** Wir arbeiten partnerschaftlich zusammen. Die gemeinsame Entwicklung und Weiterentwicklung der nachhaltigen Vermögensverwaltung hat uns geprägt und zu einem Team geformt.

Derzeit arbeiten wir an nachhaltigen Anlagelösungen für kleinere Budgets. Gemeinsam wollen wir unsere Kunden in die Lage versetzen, der anhaltenden Niedrigzinspolitik zu entfliehen. Das aktive Management einer nachhaltigen Vermögensverwaltung aus dem Hause der DZ Privatbank ist dafür eine gute Möglichkeit – klar, transparent und bodenständig.

Last, but not least: Herr Hamacher, vielen Dank für die gute Zusammenarbeit. Wir wünschen Ihnen für Ihren Ruhestand Gesundheit und Gottes Segen!

**Hier schließen wir uns gern an und danken für das Gespräch.**

*Haben Sie Interesse an einer Vermögensverwaltung? – Bitte wenden Sie sich an unsere Betreuer/-innen. Kontakte finden Sie auf den Seiten 30 und 31.*

DIE POLIZEI WARNT VOR AKTUELLEN BETRUGSMASCHEN

# Nicht immer ist es das Enkelkind

**Die Angriffe auf Seniorinnen und Senioren haben in den letzten Jahren stark zugenommen. In Kooperation mit der Polizei Dortmund haben Mitarbeitende der Bank für Kirche und Diakonie aktuelle Betrugsmaschen zusammengestellt und Tipps zum Schutz erarbeitet.**

„Hallo Oma, ich bin's", tönt es aus dem Telefon. Jeder Angerufene sollte bei diesen Worten hellhörig werden. Und anstatt den Namen des geliebten Enkelkinds selbst zu sagen, besser einmal nachfragen, wie der Name des Anrufenden ist. Denn es ist ein Leichtes für jeden Anrufenden, den Namen des genannten Enkelkinds aufzunehmen und sich als dieses auszugeben. Und damit einzusteigen in einen der bösesten Trickbetrüge überhaupt. Dahinter steckt meist nicht das Kind von nebenan, sondern ganze Netzwerke von Betrügern. Auch wenn die Stimme des Anrufenden klingt wie die des eigenen Enkels – oder eines Bekannten – sollte die Vorsicht noch nicht schwinden. Besonders dann, wenn das Thema Geld angesprochen wird. Dann sollten, statt einer gut gemeinten Nächstenliebe, alle Alarmglocken klingeln.

## Perfider Enkeltrick

Denn dann handelt es sich unter Umständen um den Enkeltrick. Er zielt darauf ab, bei dem Angerufenen Mitleid zu erregen oder ihn einzuschüchtern, um ihm dann eine meist hohe Geldsumme abzunehmen. Der Enkeltrick ist nicht der einzige Weg, über den Betrüger versuchen, an Ihr Geld oder Ihre Wertsachen zu gelangen. In unserer Übersicht sehen Sie häufig vorkommende Betrugsmaschen. Bitte denken Sie daran, dass die Trickbetrüger niemals ruhen und sich immer neue Möglichkeiten ausdenken, Menschen in die Irre zu führen, um sich selbst zu bereichern.

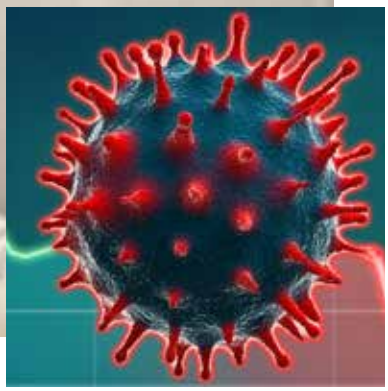
## Übersicht häufiger Betrugsmaschen

- Enkeltrick
- Haustürentrick (als vermeintlicher Polizist, Beamter, der an die Haustür kommt, um beispielsweise Wertgegenstände und Bargeld zu sichern)
- Schwangerentrick (auch an der Haustür, meist fragen hierbei schwangere Frauen an der Haustür nach einem Glas Wasser, ein Komplize durchsucht Ihr Haus, während Sie der vermeintlich Durstigen helfen wollen)
- Ein angeblicher Bekannter ruft Sie an, um Ihnen zu erzählen, dass er einen Unfall hatte, und bittet Sie um finanzielle Hilfe.

*Kriminalhauptkommissar Markus Schettke von der Polizei Dortmund (2.v.l.) informierte die Mitarbeitenden der Bank für Kirche und Diakonie über aktuelle Betrugsmaschen und gab Tipps und Hinweise zur Prävention und Vereitelung. Im Bild v.l.n.r. Rita Mohr, Markus Schettke, Mirco Becher, Manuel Meurer. Zugeschaltet waren weitere Kolleginnen und Kollegen der Standorte in Berlin und Dresden.*

# Geben Sie Betrügern keine Chance – zehn Tipps

- Seien Sie misstrauisch bei unbekannten Nummern oder Nummern wie der 110 – die Polizei ruft Bürgerinnen und Bürger niemals darüber an.
- Fragen Sie am Telefon immer nach dem Namen des Anrufenden – erraten Sie ihn nie!
- Geben Sie am Telefon niemals Informationen zu Ihrer familiären oder finanziellen Situation preis.
- Wenn Sie sich bei einem Anruf unwohl oder bedrängt fühlen, legen Sie auf. Wenn Ihnen gar gedroht wird, verständigen Sie sofort einen nahen Verwandten oder Bekannten, dessen Telefonnummer Sie auswendig kennen – oder direkt die Polizei.
- Übergeben Sie niemals Wertgegenstände oder Geld an der Haustür – die Polizei wird Sie nicht danach fragen, denn sie schließt keine Wertgegenstände ein.
- Überweisen Sie niemals eine hohe Geldsumme auf ein Konto eines angeblichen Verwandten oder Bekannten – versichern Sie sich zuvor immer mit einer Person, deren Telefonnummer Sie auswendig können oder die in Ihrer Nähe ist.
- Ihr/e Bankberater/-in ist geschult, hohe Überweisungsaufträge zu hinterfragen, da sie/er die gängigen Betrugsmaschen kennt; sie/er handelt in Ihrem Sinne. Ihre Bank arbeitet mit keinen Betrügenden zusammen.
- Lassen Sie Ihren Namen in öffentlichen Telefonbüchern streichen oder zumindest abkürzen – so fallen Sie den Tätern erst gar nicht als potenzielles Opfer auf. Alle Verwandten und Bekannten haben in der Regel Ihre Telefonnummer.
- Bewahren Sie keine Wertsachen oder große Geldbeträge Zuhause auf.
- Ihre Bank oder offizielle Stellen werden Sie niemals auffordern, Ihre PIN am Telefon preiszugeben.



## *Betrug mit Corona-Impfstoff*

Heiß begehrt ist der Corona-Impfstoff. Das ruft Betrügende auf den Plan. Vermeintliche Mitarbeitende von Herstellern rufen an und versuchen, den Impfstoff für immens hohe Summen zu verkaufen – nach dem üblichen Betrugsmuster: Erst zahlen – dann die Ware. Wobei diese natürlich nicht kommt. Also, am besten einfach auflegen, falls jemand anruft und den Corona-Impfstoff verkaufen möchte. Die Impfung ist in Deutschland kostenlos und erfolgt nur an offiziellen Stellen.

Infos zu weiteren (Internet-)Betrugsmaschen finden Sie auch hier:

**www.polizei-praevention.de**

UNSERE KUNDEN IM INTERVIEW

# Steile Lernkurve

Seit März 2020 hat uns die Corona-Pandemie fest im Griff. Unser Leben unterliegt massiven Einschränkungen. Während die einen bis zum Limit arbeiten, liegen andere Branchen brach und sind teilweise in ihrer Existenz bedroht. Auch Bildungseinrichtungen waren und sind betroffen. Ein Interview mit Geschäftsführer Peter Burkowski beleuchtet die Situation der Führungsakademie für Kirche und Diakonie, kurz fakd.

**Präsenzveranstaltungen waren für die Bildungsanbieter von einem auf den anderen Tag nicht mehr möglich. Welche Auswirkungen hatte die Corona-Pandemie für die Führungsakademie?**

**Peter Burkowski:** Sie hatte Auswirkungen auf die Formate unserer Angebote und auf unsere wirtschaftliche Situation. Insgesamt hatten wir im Jahr 2020 eine steile digitale Lernkurve. Seit April haben wir intensiv an der Entwicklung von Online-Formaten gearbeitet. Auf diese Weise waren wir sehr früh in der Lage, Seminare auch digital durchzuführen. Ebenso wichtig war es aber auch, für Führungskräfte Gesprächsräume zum Austausch bereitzustellen, weil es einen hohen Bedarf an kollegialer Beratung in dieser besonderen Krisensituation gab. Da haben sich die Netzwerke der Führungsakademie bewährt.
Im Juni konnten wir dann – natürlich unter besonderen Hygienebedingungen und in ständiger Abstimmung mit den Teilnehmer/-innen – wieder in Präsenz oder in hybriden Formen tagen; und ab Mitte Oktober fand nahezu unsere gesamte Arbeit in Online-Formaten statt. Für 2021 haben wir mehr als 40 reine Online-Seminare in unserem Programm.

**Wie gestaltet sich das Aufgabenspektrum, das sich durch die Krise abgezeichnet hat?**

**Peter Burkowski:** Aus der Führungsperspektive der fakd ging es – wie bei vielen Organisationen in Kirche und Diakonie – um eine gute und klare Krisenkommunikation nach innen und außen. Es ging auch darum, in einen flexiblen und agilen Modus zu wechseln: Schritt für Schritt handeln und uns immer wieder neu ausrichten. Dabei haben wir die gute Zusammenarbeit im Team sehr zu schätzen gelernt. Gleichzeitig galt unsere besondere Aufmerksamkeit der wirtschaftlichen Situation, denn im Akademie-Hotel haben wir etwa 50 % und bei unseren Bildungsangeboten etwa 30 % der Einnahmen verloren. So waren wir natürlich auch auf staatliche Hilfen angewiesen. Besonders dankbar sind wir für eine Unterstützung durch die EKD und für Spenden, die uns erreicht haben.

*Das Team der Führungsakademie (v.l.n.r.): Tilman Kingreen, Dr. Lars Charbonnier, Dr. Silke Köser, Peter Burkowski.*

**Welche staatlichen Corona-Hilfen konnten Sie nutzen?**

**Peter Burkowski:** Als reiner Bildungsanbieter im Feld von Kirche und Diakonie haben wir Mittel aus der Überbrückungshilfe beantragen können. Für manche staatlichen Hilfen sind wir zu klein, für andere zu groß, für wieder andere ist die Gemeinnützigkeit ein Hindernis.

**Welche Lehren haben Sie für sich aus der Pandemie gezogen? Haben Sie Ideen und Konzepte für die Zukunft entwickelt?**

**Peter Burkowski:** Für mich ist die wichtigste Einsicht die Erinnerung daran, dass überhöhte Vorstellungen von Planbarkeit und Machbarkeit grundlegend infrage gestellt wurden. Grenzen sind spürbar und die Unverfügbarkeit des Lebens ist überdeutlich geworden. Der christliche Glaube stellt in dieser Situation die Frage, woran wir Menschen uns orientieren und wie wir leben wollen. Eine weitere Erkenntnis ist die, dass wir große Flexibilität und Anpassungsfähigkeit brauchen, um die Zukunft gut zu gestalten. Hier bieten aus meiner Sicht die Konzepte der „Beidhändigkeit" einen guten Weg an: Wie geht gleichzeitig Stabilität und Flexibilität?

*„In Zukunft wird in Kirche und Diakonie viel intensiver die Entwicklung digitaler Prozesse, digitaler ‚Logiken' und somit die Relativierung des Standorts und der unterschiedlichen Routinen eine Rolle spielen."*

*Peter Burkowski ist Pfarrer und führt seit 2012 die Geschäfte der Führungsakademie für Kirche und Diakonie.*

*www.fa-kd.de*

**Wie sieht die Gestaltung der Digitalisierung nach Meinung der Führungsakademie aus?**

**Peter Burkowski:** Im Jahr 2020 wurde Digitalisierung in erster Linie als der neue Kommunikationsraum – vor allem der Video-Konferenzraum – verstanden. In Zukunft wird in Kirche und Diakonie viel intensiver die Entwicklung digitaler Prozesse, digitaler „Logiken" und somit die Relativierung des Standorts und der unterschiedlichen Routinen eine Rolle spielen. Dazu benötigen Führungskräfte auch andere Kompetenzen als in der Vergangenheit: Führen auf Distanz, coachender Führungsstil, Vertrauen als Ressource, Stärkung von Selbstverantwortung usw.

**Gibt es Ziele, die die Akademie verfolgt? Woran orientiert sich die Führungsakademie bei der Zielsetzung bzw. strategischen Ausrichtung der Weiterbildungen?**

**Peter Burkowski:** Wir fragen uns in unserer eigenen strategischen Ausrichtung danach, welche Herausforderungen auf diejenigen zukommen werden, die in Kirche und Diakonie in Zukunft Verantwortung tragen werden. Das sind vor allem die großen Veränderungsthemen wie Digitalisierung, Generationenwechsel oder die Transformationsprozesse in der evangelischen Kirche. Dies erfordert Veränderungs-Kompetenzen und insbesondere die Beteiligung von Mitarbeiter/-innen. Ein weiterer Schwerpunkt ist für uns der Aspekt der personalen Führung in Zeiten der Veränderung: Die Rollen sind wichtiger als Positionen oder Ämter.

**Sehen Sie längerfristige Auswirkungen auf Ihre Arbeit und Ihre Weiterbildungsangebote?**

**Peter Burkowski:** Für die Zukunft stellt sich für uns die Frage, in welchem Verhältnis sich Präsenz-, Online- und Inhouse-Angebote gestalten werden und gestalten lassen. Wir sind der Überzeugung, dass es sehr wesentlich vom Inhalt abhängt, in welchem Format ein Seminar durchgeführt wird. Für eine klassische Pflicht-Schulung bedarf es keiner Präsenz; für ein Kommunikationstraining oder die Klärung der inneren Haltung schon eher. Unabhängig von der Corona-Pandemie sehe ich, dass sich unsere Arbeit immer individueller ausprägen wird: Was brauche ich für meine persönliche Entwicklung? In welchem Format werde ich durch Coaching, Kompetenzerweiterung, Lernräume und Feedbacks begleitet? Schon heute ist die Arbeit an den eigenen Fragen und Themen für uns zentral – übrigens geht das auch in Online-Formaten.

**Vielen Dank, Herr Burkowski.**

VERANSTALTUNGEN 2020/2021

# Viele Wege führen zu Ihnen

2020 hat die Corona-Pandemie auch die Veranstaltungen der Bank für Kirche und Diakonie beeinflusst. Wenn immer es möglich war, haben wir zu Präsenztreffen eingeladen. Aber auch virtuelle Kommunikationsformen wie Telefon- und Videokonferenzen, Online-Trainings und Videobotschaften haben ihren Platz gefunden. Auch 2021 möchten wir uns mit Ihnen austauschen und planen Veranstaltungen in verschiedenen Formaten.

*Die Regionalkonferenzen – beispielsweise wie hier in Köln – konnten unter Berücksichtigung der jeweiligen Hygienevorschriften zum Teil wie gewohnt stattfinden.*

*Die Generalversammlung 2020 fand am 14. Dezember in digitaler Form statt.*

*Videobotschaft des Vorstands der KD-Bank zum Start in das Jahr 2021.*

*Über den QR-Code gelangen Sie direkt zum Film.*

# Aktuelle Veranstaltungsangebote für Institutionen – jetzt anmelden

## 15. ANLAGEFORUM / VIRTUELL

### Nachhaltige Geldanlage in der Corona-Krise

**25. Februar 2021 | 11 Uhr | virtuell**

Das Corona-Virus bestimmt seit Monaten die Schlagzeilen und bewegt die Märkte. Gern möchten wir Sie im Rahmen unserer Jahresauftaktveranstaltung über die Auswirkungen der Pandemie auf den Geld- und Kapitalmarkt informieren. Wir freuen uns über die Zusage der Experten aus dem Bankhaus Metzler und der Fondsgesellschaft Catella. Weiterhin konnten wir ISS ESG für einen Beitrag gewinnen. Die Research- und Ratingagentur verfügt über international anerkanntes Fachwissen in sämtlichen Bereichen rund um das nachhaltige und verantwortungsvolle Investment.

Das ausführliche Programm finden Sie unter www.KD-Bank.de/Anlageforum.

## WEBINAR

### Liquiditätssteuerung und Zahlungsverkehr

**18. Februar 2021 | 11 Uhr oder**
**3. März 2021 | 14 Uhr oder**
**16. März 2021 | 15 Uhr**

Die Kosten für das Vorhalten von Liquidität steigen aufgrund der Negativzinsphase immer weiter an. Deshalb ist es sinnvoll, liquide Mittel möglichst zielgerichtet zu strukturieren und zu optimieren, ganz nach dem Motto: „So viel wie nötig, so wenig wie möglich“. Wir möchten Sie gern dabei unterstützen und bieten deshalb ein Webinar an. Inhalte werden Best-Practice-Beispiele für Liquiditätsstrukturen mit ausgewogenem Rendite-Risiko-Profil sein. Gleichzeitig möchten wir den Weg dahin, nämlich die geeigneten technischen Lösungen für einen professionellen Zahlungsverkehr und eine effiziente Liquiditätssteuerung, vorstellen.

## STRATEGIETAGUNG NACHHALTIGKEIT

### Klimaschutz und gute Unternehmensführung

**29.–30. April 2021 | 14 Uhr | Berlin**
**in Kooperation mit:**
**dem Verband Diakonischer Dienstgeber in Deutschland und der Diakonie Deutschland**

Falls die Entwicklung des Infektionsgeschehens im Zuge der Corona-Pandemie eine Präsenzveranstaltung erlaubt, möchten wir Sie gern persönlich Ende April zur Strategietagung Nachhaltigkeit in Berlin begrüßen. Klimaschutz und gute Unternehmensführung – wie diakonische Unternehmen Nachhaltigkeit in ihrer Unternehmenspolitik und -strategie verankern sollten und vom European Green Deal profitieren können – stehen im Mittelpunkt dieser Veranstaltung.

Gemeinsam mit Ihnen sowie mit Vertreterinnen und Vertretern aus Politik und Wissenschaft möchten wir die Nachhaltigkeit diakonischer Unternehmen anhand von Beispielen beleuchten.

Wie lassen sich Nachhaltigkeitsstrategien entwickeln und erfolgreich umsetzen? Welche Finanzierungs- und Unterstützungsmöglichkeiten gibt es dabei?

Nähere Informationen finden Sie unter www.KD-Bank.de/Strategietagung.

Alle Informationen auf einen Blick, den aktuellen Status, Programmänderungen und Anmeldungen unter:

**www.KD-Bank.de/Veranstaltungen**

# Für institutionelle Kunden

Die Zuständigkeit unserer Teams orientiert sich im Geschäft mit Institutionen aus Kirche und Diakonie an den Evangelischen Landeskirchen, die zu unserem Geschäftsgebiet gehören. Per E-Mail erreichen Sie uns unter: Vorname.Nachname@KD-Bank.de.

**Kirche & Stiftungen WEST**

Dominik Göckener
- 541 | Direktor

Torben Borggräfe
- 545 | Betreuer

Andreas Heuer
- 522 | Betreuer

Dawid Pissarek
- 513 | Betreuer

Ulrich Schwarz-Isensee
- 521 | Betreuer

Tobias Westermann
- 546 | Repräsentant Nord-West

Anna Anderke
- 543 | Beraterin

Harry Horsters
- 532 | Berater

Pascal Krämer
- 526 | Berater

Bärbel Menzel
- 525 | Beraterin

Torsten Tietze
- 544 | Berater

Anne-Kathrin Pelkmann
- 540 | Beraterin

**Diakonie & Sozialwirtschaft WEST / SÜD**

Hans Wennemers
- 500 | Direktor

Andreas Keienburg
- 512 | Gruppenleiter West

Anna Borgert
- 511 | Betreuerin

Markus Ptok
- 514 | Betreuer

Michael Welte
- 517 | Betreuer

Luca Berger
- 523 | Berater

Sarah Brück
- 534 | Beraterin

Sascha Eulering
- 515 | Berater

Markus Funhoff
- 516 | Berater

Alexander Koch
- 533 | Berater

Sarah Kolleck
- 527 | Beraterin

André Reuter
- 555 | Gruppenleiter Nord-West

Daniela Bäumer
- 552 | Betreuerin

David Dathe
- 551 | Betreuer

Markus Holz
- 550 | Betreuer

Vanessa Thiel
- 556 | Betreuerin

René Bielinski
- 558 | Berater

Eva Glaubitz
- 557 | Beraterin

Laura Petzka
- 554 | Beraterin

Dennis Schultz
- 553 | Berater

Björn Stein
mobil: 0151 40260292
Repräsentant Bayern

Matthias Wagner
- 509 | Repräsentant Baden-Württemberg

Thomas Zuch
- 510 | Repräsentant Rheinland-Pfalz & Saarland

Beate Kleine
Fon: 089 82000-227
Beraterin

Maik Mikno
- 605 | Berater

Bastian Schöndorf
- 602 | Berater

**Kirche & Stiftungen NORD / OST / SÜD**

**Fon 0351 49242 - 0**

Frieder Neidhold
- 731 | Direktor

Alexander Lahr
- 732 | Betreuer

Andy Uphoff
- 562 | Betreuer

Carmen Dworek
- 733 | Beraterin

Silvia Gertz
- 741 | Beraterin

Miriam Gottschalk
- 572 | Beraterin

Christina Jahn
- 734 | Beraterin

**Diakonie & Sozialwirtschaft NORD / OST**

**Fon 030 308891 - 0**

Konrad Matyba
- 570 | Direktor

Andy Uphoff
- 562 | Betreuer
stellv. Bereichsleiter

Steffen Jechow
- 711 | Betreuer

Stefan Kroker
- 712 | Betreuer

Henning Indorf
mobil: 0175 1117048
Repräsentant Nord

Andreas Doberstein
- 713 | Berater

Andrea Grande
- 563 | Beraterin

Daniela Meyer
- 565 | Beraterin

Monique Schröder
- 571 | Beraterin

Romy Schulz
- 368 | Beraterin

Esther Thelow
- 574 | Beraterin

**Stiftungsberatung**

**Fon 0231 58444 - 0**

Christiane Wicht-Stieber
- 242
Stiftungskoordinatorin

# Zahlungsverkehr für institutionelle Kunden

**EBL**
**Fon 0203 2954-0**

Stefan Gödde
Direktor Organisation und EBL

Holger Bilz
-261| Gruppenleiter

Markus Scheipers
-268 | EBL-Berater

Georg Ulatowski
-263 | EBL-Berater

Eckhard Wilms
-262 | EBL-Berater

**Zahlungsverkehr**
**Fon 0203 2954-0**

Corinna Knecht
Direktorin Betriebswirtschaft und ZV

Rüdiger Wiesner
-270 | Gruppenleiter

# Für Privatkundinnen und -kunden

**KundenService-Center Privatkunden, Beratung & Service Privatkunden und Baufinanzierungen**

Harald Heibel
Direktor

**KundenService-Center Privatkunden**
**Fon 0231 58444-0**

Manuel Meurer
Gruppenleiter

Marion Eckloff
stellv. Gruppenleiterin

Mathias Doepner
Service-Berater

Sylvia Hanske
Service-Beraterin

Lisa-Marie Hellmann
Service-Beraterin

Nicole Mothes
Service-Beraterin

Stefanie Seidl
Service-Beraterin

Christian Wewer
Service-Berater

**Beratung & Service Privatkunden Dortmund**
**Fon 0231 58444-0**

Mirco Becher | -373
stellv. Bereichsleiter

Sandra Berben
- 383 | Beraterin

Heinz-Jürgen Brings
-343 | Berater

Lena Gillich
-312 | Beraterin

Miriam Sievers
-372 | Beraterin

Vanessa Kolk
-363 | Beraterin

Jill Kazubski
-335 | Beraterin

**Dresden**
**Fon 0351 49242-0**

Stephan Krolop
-334 | Berater

Ute Plagge
-333 | Beraterin

**Baufinanzierungen**
**Fon 0231 58444-0**

Heiko Eckhardt
-273 | Baufinanzierungsspezialist

Christian Janzen
-272 | Baufinanzierungsspezialist

Mirko Neumann
-274 | Baufinanzierungsspezialist

**Vermögensbetreuung**
**Fon 0231 58444-0**

Rita Mohr
-367 | Direktorin

Matthias Birke | -316
stellv. Bereichsleiter Dortmund

Matthias Koch | -311
Vermögensbetreuer Dortmund

Philipp Krede | -315
Vermögensbetreuer Dortmund

Christian Lange | -341
Vermögensbetreuer Dresden

Christoph Menker | -314
Vermögensbetreuer Dortmund

Fabian Müller | -313
Vermögensbetreuer Dortmund

Steffi Riehmer | -370
Vermögensbetreuerin Dresden

Thomas Schulz | -361
Vermögensbetreuer Berlin


## Impressum

**Herausgeber** Bank für Kirche und Diakonie eG – KD-Bank | Zentrale: Schwanenwall 27 | 44135 Dortmund | Fon 0231 58444-0 | Fax 0231 58444-161 Presse@KD-Bank.de | www.KD-Bank.de | **Postanschriften Dresden** | Kreuzstraße 7 | 01067 Dresden | **Berlin** | Friedrichstraße 200 | 10117 Berlin | **Hamburg** | Hohe Bleichen 8 | 20354 Hamburg | **Magdeburg** | Leibnizstraße 50 | 39104 Magdeburg | **Mainz** | Löwenhofstraße 5 | 55116 Mainz | **Mannheim** Harrlachweg 1 | 68163 Mannheim | **München** | Bodenseestraße 4 | 81241 München | **Nürnberg** | Burgstraße 7 | 90403 Nürnberg | **Stuttgart** | Königstraße 27 | 70173 Stuttgart | **Redaktion** Susanne Hammans | Ricarda Schneider | Christine Wirth | Bank für Kirche und Diakonie | **Konzeption u. Gestaltung** Susanne Hammans | Ricarda Schneider | Bank für Kirche und Diakonie | **Bilder** Titel: Adobe Stock: flucas | S. 3 u. S.11: Nadine Malzkorn | S. 12–13: Anna Weiß | S. 15–19: Christine Blei | S. 18 unten links: Angelika Salomon | S. 21 u. 22 DZ Privatbank | S. 26 u. 27 fakd | S. 30 u. 31 Andreas Buck | Adobe Stock, Fotolia | **Druck** bonitasprint | Würzburg | 100 % Recycling-Papier, ausgezeichnet mit dem „Blauen Engel" | Alle Angaben zu Konditionen sind freibleibend, Redaktionsschluss 19. Januar 2021

klimaneutral
natureOffice.com | DE-204-JSCBGM3
gedruckt

chrismon

# GEMEINDE 2021

## WORAUF WIR STOLZ SIND!

# Gemeinden bringen großartige Dinge auf den Weg!

Wir unterstützen Gemeindeprojekte mit 22.000 Euro

Bewerben Sie sich mit Ihrer Gemeinde in einer von sieben Themenkategorien und stimmen Sie kostenlos ab, welche Projekte gefördert werden sollen!

Abstimmung ab 2. März

**Bewerben Sie sich jetzt mit Ihrer Gemeinde:**

**www.chrismongemeinde.de**

**Unsere Partner:**

Weltweit Gemeinden helfen GAW

KD-BANK Bank für Kirche und Diakonie

Brot für die Welt

Gemeindebrief Magazin für Öffentlichkeitsarbeit