



Thorsten Kramer (Sachgebietsleitung)

Abteilungsleiter Finanzmanagement Private Banking/Firmenkunden,
Regionen Mitte und Nordrhein-Westfalen

geboren 1979 in Hannover, seit 10 Jahren bei der Deka tätig



Meine Qualifikation und Schwerpunkte.

Ich bin ein klassisches „Sparkassen-Gewächs“: Ich habe bei der **Sparkasse Hannover** ein Traineeprogramm absolviert und in dessen Rahmen in der Vermögensberatung gearbeitet. Ein Wechsel ins Private Banking der Nassauischen Sparkasse in Wiesbaden hat mich ins Rhein-Main-Gebiet geführt. Von der **Naspa** bin ich dann vor circa 10 Jahren zur DekaBank gewechselt und betreue nun in der Einheit Private Banking & Firmenkunden Finanzmanagement im Schwerpunkt Unternehmerfamilien bei der ganzheitlichen Disposition ihres betrieblichen und privaten Vermögens.

Neben meiner **Ausbildung als Bankkaufmann** qualifiziert mich mein **Studium als Diplom-Bankbetriebswirt (BA)** für mein Tagesgeschäft mit einer sehr anspruchsvollen Klientel. Seit dem Jahr 2014 bin ich als **Certified Financial Planner (CFP®)** beim Berufsverband FPSB Deutschland e.V. zertifiziert.



Was ich Kunden häufig empfehle.

Mein wichtigster Ratschlag: **Nehmen Sie sich die Zeit**, die eigene Situation sorgfältig zu analysieren und an Ihren individuellen (Lebens-)Zielen auszurichten. Es geht dabei darum, ein **Gesamtkonzept** zu entwickeln, das zur **unternehmerischen und privaten Situation** passt. Wenn Sie dann noch eine langfristige, breit gestreute Investitionsstrategie verfolgen und diese regelmäßig überprüfen lassen, sind die Weichen auf Erfolg gestellt.



Was mich ausmacht.

So wie ich meinen Kunden empfehle, sich für eine sorgfältige Analyse die **notwendige Zeit zu nehmen** – so mache ich es ebenso. Mir geht es darum, **unvoreingenommen** ins Gespräch mit Kunden zu gehen, mir die Zeit zu nehmen, deren **Lebensgeschichte zu verstehen**. Erst dann ist die Grundlage gelegt, um meine Expertise einzubringen und ein **ganzheitliches Finanz- und Vermögenskonzept** zu entwickeln. Es geht mir dabei um eine Strategie, die sowohl im Privatvermögen als auch im Unternehmen gleichermaßen trägt und bestmöglich für alle Markt- und Lebensphasen geeignet ist. Darum schaue ich auch dort genau hin, wo bisher möglicherweise noch niemand richtig hingeschaut hat. Mein Anspruch ist es, Kunden bei der **Umsetzung des entwickelten Vermögenskonzeptes zu begleiten**. Dazu gehört auch, den Kunden mit Dritten zu **vernetzen**, wenn ich eine Leistung nicht selbst anbieten kann oder darf – zum Beispiel bei der Steuer- oder Rechtsberatung.



Welche Trends im Investing meiner Meinung nach die kommenden Jahre prägen werden.

Nachhaltigkeit, Nachhaltigkeit, Nachhaltigkeit. Ich bin überzeugt, dass wir rückblickend dazu einmal von einer weiteren „industriellen Revolution“ sprechen werden. Dabei wird das Thema **Energie** mit Sicherheit einen hohen Stellenwert einnehmen. Aber auch andere Nachhaltigkeits-Aspekte, wie zum Beispiel **soziale Aspekte** werden wichtig sein. Außerdem bin ich sehr gespannt, wie sich die Emerging Markets und vor allem natürlich **China** entwickeln. Beide Themen dürften etwa auch bei der Entwicklung einer Anlagestrategie eine bedeutende Rolle einnehmen.



Mein „kniffligster Fall“ in der bisherigen Beratung.

Manchmal sind es die auf den ersten Blick „einfachen“ Fälle, bei denen man sehr genau hinschauen sollte. Alles kann schnell knifflig werden, sobald man das Individuelle der Kundensituation betrachtet. Es ist oft nur **ein einziges Detail**, das bislang unbeachtet blieb, aber plötzlich als sehr relevant erkannt werden kann. Ich erinnere mich an einen Unternehmer, dessen Vermögen fast vollständig im Unternehmen steckte. Eigentlich sollte es in unserem Erstgespräch nur um die Problematik des **Verwahrentheltes** gehen. Im Gespräch kamen wir darauf, dass die Regelungen zur Vermögensnachfolge ungeeignet waren, weil Sie schlichtweg aus einer anderen Lebensphase stammten. Problematisch war hier zudem, dass der Unternehmer drei Kinder hat – zu einem Kind war das **Verhältnis getrübt** bis zerstritten. Im Falle eines unerwarteten Todesfalls des Unternehmers hätte auch dieses Kind sofort eine **Cash-Auszahlung** verlangen können – und das Unternehmen in große Schwierigkeiten gebracht. Wir haben dann den Kontakt zu einem **Experten für Gesellschaftsrecht und Erbrecht** hergestellt. Im Anschluss haben wir uns dann um unser ursprüngliches Kernthema gekümmert: Wir haben eine Lösung zum Thema Verwahrentheltes entwickelt.

