



# Braunschweiger BRIEF



Anbeginn | Tusche auf Papier, digital nachbearbeitet

- 01** Zur bundesweiten Top-Marke avanciert
- 02** Fuchsbriefe: Im Wettbewerb beweisen
- 03** Malte Spieß: Der Mann fürs Spezielle
- 04** „Meisterwert“ trifft Nerv der Kunden
- 05** HBK-Meisterschüler Ole Blank stellt aus
- 06** Experte für die Süddeutsche
- 07** Unternehmerpreis ausgeschrieben

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser,

die Braunschweiger Privatbank feiert in diesem Jahr ihr fünfjähriges Bestehen. Die Entwicklung ging in dieser Phase viel rasanter voran, als wir erwartet und erhofft hatten. Unseren Kunden danken wir für das große, uns entgegengebrachte Vertrauen, das wir jeden Tag aufs Neue rechtfertigen werden.

Wir spüren im Kontakt mit unseren Kunden, dass unsere auf Nachhaltigkeit und Stabilität ausgerichtete Wertephilosophie den Bedürfnissen unserer Zeit entspricht. Unser Fokus richtet sich immer auf sozial, ökologisch und ethisch vertretbare Investments. Unsere Verknüpfung von Verantwortung und Kompetenz überzeugt. Wir werden diesen Weg mit größter Verlässlichkeit weiterverfolgen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.  
Herzliche Grüße

Sascha Köckeritz  
Leiter der Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher  
Direktor der Braunschweiger Privatbank

Von links: Sascha Köckeritz (Leiter) Stefan Riecher (Direktor)



## An der Spitze etabliert

Braunschweiger Privatbank wächst stärker als der Markt

Die Bilanz nach den ersten fünf Jahren der Braunschweiger Privatbank fällt mehr als überzeugend aus. Das verwaltete Vermögen beträgt bereits 800 Millionen Euro, und auch für 2018 sind die Perspektiven vielversprechend. Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, äußert sich im Interview mit dem „Braunschweiger Brief“:

*Herr Köckeritz, wie fällt Ihre Bilanz zum fünfjährigen Bestehen der Braunschweiger Privatbank aus?*

Sehr erfreulich! Wir haben uns in kurzer Zeit als regionaler Marktführer etabliert und wachsen im expandierenden Markt im bundesweiten Vergleich überproportional weiter. Dazu haben wir uns qualitativ in der Spitzengruppe des Private Bankings im deutschsprachigen Raum festgesetzt und uns einen sehr guten Namen gemacht. 2016 waren wir Sieger im unabhängigen Fuchsbrief-Vergleichstest im Bereich Vermögensmanager für Stiftungen. In diesem Jahr beteiligen wir uns erneut und sind gespannt auf das Ergebnis.

*Lässt sich die Erfolgsgeschichte auch in Zahlen ausdrücken?*

Wir betreuen mittlerweile 400 Kundenverbände. Das verwaltete Vermögen ist von 0 auf 800 Millionen Euro gestiegen. Allein im Geschäftsjahr 2017 haben wir unsere Kundenmandate um 26 Prozent erhöhen können. Wir visieren beim verwalteten Vermögen die Schallgrenze von einer Milliarde Euro an. Wir können auf das Erreichte sehr stolz sein, ruhen uns darauf aber bestimmt nicht aus. Der Markt verlangt unaufhörlich Flexibilität. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungsstrukturen sind dabei unsere Stärken.



Wir betreuen mittlerweile 400 Kundenverbände.  
Das verwaltete Vermögen ist von 0 auf 800 Millionen Euro gestiegen

*Wo sehen Sie die Erfolgsgaranten der Braunschweiger Privatbank?*

Unser Geschäftsmodell beruht auf dem großen Vertrauen, das die Volksbank BraWo als unsere Muttergesellschaft genießt, der hohen Kompetenz im Private Banking, die unsere 20 Spezialisten besitzen, und unsere Unabhängigkeit in der Beratung, bei der wir immer die beste Lösung für unsere Kunden am Markt suchen. In Zeiten großer Veränderungen und Unsicherheiten auf den internationalen Finanzmärkten verstehen wir uns als Lotsen für unsere Kunden. Sie werden sehr individuell und mit hoher Lösungsbereitschaft beraten.

*Was bedeutet das für den Kunden?*

Wir analysieren und entwickeln eine umfassende, zukunftsorientierte Anlagestrategie. Das ist für Privatkunden, Familienunternehmer und Non-Profit-Organisationen wie Stiftungen gleichermaßen relevant. Mit unserem Portfolio sind wir sehr breit

aufgestellt. Nachhaltigkeit in der Geldanlage bedeutet übrigens keinesfalls Verzicht auf Rendite. Unser Ziel für unsere Kunden ist es, in guten Zeiten zu partizipieren und in schlechten das Vermögen zu sichern. Unser Geschäftsmodell grenzt sich deutlich von unseren Wettbewerbern ab.

*Wo sehen Sie weitere Entwicklungsmöglichkeiten?*

Wir wollen als regional verankerte Investment-Manufaktur auf Basis unserer Werte in den Segmenten Portfolioberatung und Vermögensverwaltung kontinuierlich wachsen. Der Name Braunschweiger Privatbank hat sich zu einer bundesweiten Marke entwickelt, die für Seriosität steht und quasi ein Gütesiegel ist. Das eröffnet uns weitere Marktchancen. Wir wollen darüber hinaus unsere Wertephilosophie noch stärker in die Produktwelt überführen, wie uns das mit unserem handgefertigten Aktienfonds „Meisterwert Perspektive“ gelungen ist. So kann jeder von der Expertise der Braunschweiger Privatbank profitieren.

## Im bundesweiten Vergleichstest bewähren

Die Aufgabe: Vier Millionen Euro stabil anlegen und Erträge erwirtschaften

Eine rechtsfähige, gemeinnützige Stiftung bürgerlichen Rechts sucht einen Vermögensmanager, der vier Millionen Euro anlegen soll. Der Stiftungsvorstand strebt den realen Erhalt des Stiftungskapitals an. Darüber hinaus sollen aber jährlich 100.000 Euro erwirtschaftet werden. Die Erträge sollen zur Erfüllung des Stiftungszwecks verwendet werden.

Das könnte ein klassischer Kunde für die Braunschweiger Privatbank sein. In diesem Fall ist der Sachverhalt Teil des bundesweiten Markttests Stiftungsmanage-

ment 2018 des Verlags Fuchsbriefe in Kooperation mit dem renommierten Institut Dr. Richter für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH. Die Auswahl der Testkandidaten haben der Bundesverband Deutscher Stiftungen und die Private Banking Prüfinstanz (PBPI) getroffen.

Die Braunschweiger Privatbank war vor zwei Jahren als Sieger aus dem Vergleichstest hervorgegangen und hatte zudem die für den damaligen Fall stehende Alfred-Flakowski-Stiftung als Kunden gewonnen.

**„Unsere Zielsetzung, für Kunden verlässliche Stabilität zu gewährleisten, passt ideal zu den Bedürfnissen von Stiftungen. Wir wollen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bei möglichst geringem Risiko. Rendite um jeden Preis ist nicht unsere Maxime“;**

sagt Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, und wartet hoffnungsfroh auf die Bewertung.

## Kompetenz und Diskretion gefragt

Malte Spieß ist Leiter Spezialmandate und betreut große Familienvermögen

Wie die Bezeichnung „Leiter Spezialmandate bei der Braunschweiger Privatbank“ bereits ausdrückt, ist die neue Aufgabe von Malte Spieß speziell. Denn hinter der Bezeichnung Spezialmandate verbirgt sich die Betreuung großer Familienvermögen. Neben der fachlichen Expertise ist dabei Diskretion eine der Haupttugenden, die der 46-Jährige mitbringen muss. „Bunte Bilder haben alle in ihren Prospekten. Bei der Klientel, die ich betreue, geht es um individuelle Lösungen und um Vertrauen“, sagt er.

Malte Spieß blickt dafür auf nahezu zwei Jahrzehnte Erfahrung als Relationship Manager im Private Banking bei mehreren Instituten zurück. Er bringt sein Netzwerk mit ein und sieht seinen Aufgabenbereich bei der Braunschweiger Privatbank keineswegs regional begrenzt. „Der Bereich Spezialmandate ist sehr sensibel. Ortsnähe ist dabei kein Faktor. Mein Ziel ist es, auch mit vermögenden Profisportlern in Kontakt zu kommen und mir ihr Vertrauen für ein Mandat zu erarbeiten. Ich sehe da Bedarf, denn nicht in allen Fällen finden zum Beispiel Spielerberater die besten finanziellen Lösungen für ihre Klienten“, meint er.

Was vermögende Familien und Personen für ihre langfristige Vermögensplanung benötigen und wünschen, weiß er jedoch nicht zuletzt aus seiner Tätigkeit als

Beiratsvorsitzender eines Single Family Office, das ein großes Privatvermögen als familieneigene Gesellschaft verwaltet, bestens. Der gelernte Bankkaufmann und Sparkassenbetriebswirt mit Zusatzqualifikationen wie Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) und Financial Planner (HfB) lehrt überdies unter anderem als Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management. Vor der Berufung zum Leiter Spezialmandate bei der Braunschweiger Privatbank war er Bereichsleiter Individualkunden und Prokurist bei der Volksbank BraWo.



Malte Spieß - Leiter Spezialmandate

*Für unsere Kunden und Vertriebspartner möchte ich eine Vertrauensperson sein und diesem Anspruch zu jeder Zeit gerecht werden. Vertrauen ist die höchste Form des Lobs und bildet die Basis für erfolgreiche, ehrliche und partnerschaftliche Arbeit,...*



Malte Spieß

...bringt Malte Spieß seine Arbeitsphilosophie auf den Punkt.

Bei der Analyse von Vermögenssituationen und der individuellen Struktur der daraus resultierenden Vermögensanlage helfe der faire und transparente Ansatz der Braunschweiger Privatbank sowie die Verbindung

zur Volksbank BraWo mit all ihren Möglichkeiten beim Vertrauensaufbau zum Kunden, ist sich der trotz seines spannenden Aufgabengebiets bodenständig gebliebene Familienvater sicher. Malte Spieß lebt mit Frau und zwei Töchtern in Bad Gandersheim, wo er auch geboren wurde und aufwuchs, bevor ihn sein Weg in die Finanzwelt führte.

## Die Fondsfamilie bekommt Zuwachs

„Meisterwert Position“ ergänzt „Meisterwert Perspektive“

Die internationalen Finanzmärkte werden immer stärker von kurzfristigen Impulsen oft aus Asien oder Amerika getrieben. Der private Anleger verliert mehr und mehr den Überblick und die Kontrolle über den Markt. Vertrauenswürdige Wachstumsprognosen sind rar gesät. Deswegen hat die Braunschweiger Privatbank als Investment-Manufaktur aus der Region Braunschweig-Wolfsburg einen hausgemachten Aktienfonds auf Basis eigener Expertise und dem Research der DZ-Bank aufgelegt – bodenständig, ehrlich, transparent. Der „Meisterwert Perspektive“-Fonds wurde auf Anhieb zu einem großen Publikumserfolg und im ersten Quartal bereits für mehr als 20 Millionen Euro gezeichnet.

Mit „Meisterwert Position“ folgt im Laufe des Jahres ein weiteres, hauseigenes Produkt als konsequente Weiterentwicklung. Dabei handelt es sich um einen Mischfonds, der sich aus einem Mix von Aktien (maximal 40 Prozent) sowie Rentenpapieren und Alternative Investments zusammensetzt.

*Unser Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit und die Chancen der Fonds für unsere Kunden immer auf Topniveau zu halten. Wir reagieren sehr schnell auf sich verändernde Marktsituationen. So federn wir Abschwünge ab und sind in Aufschwungphasen schnell dabei,...*



Nik Tschardtke

...erläutert Nik Tschardtke, dessen fachlicher Schwerpunkt seit rund zehn Jahren dynamische Anlagekonzepte sind.

Die Fonds eignen sich für eine mittel- bis langfristige Anlage zum Vermögensaufbau. Die Strategie ist jeweils ausgewogen, solide und zukunftsorientiert. Während der Fonds „Meisterwert Perspektive“ auf eine Risikosteuerung über die internationalen 30 Top-Aktien des eigenen Scoring-Modells und geringer Schwankungsbreite setzt, überzeugt „Meisterwert Position“ durch seine vielfältige Anlagestrategie in unterschiedliche

Anlageklassen. Das entscheidende Stichwort lautet hier: Chancen nutzen und Risiken begrenzen. Kunden können übrigens jederzeit erfahren, welche Einzelwerte für ihre Einlagen arbeiten.

„Beide Produkte sind als Publikumsfonds ausgelegt. Jeder Kunde kann unter anderem über Sparverträge bei der Volksbank BraWo Fondsanleger werden. Dafür reichen schon 25 Euro monatlich. Der Fonds eignet sich hervorragend zum Vermögensaufbau“, erläutert Birgitt Midden, Portfolioberaterin bei der Braunschweiger Privatbank.

## Zweite Auflage des Unternehmerpreises

Die Braunschweiger Privatbank bringt sich aktiv in die Region mit ein und positioniert sich als Partner der regionalen Unternehmer. Ein Ergebnis dieser Bemühungen ist der Unternehmerpreis der Region 38. Gemeinsam mit dem Braunschweiger Zeitungsverlag und der bundesweiten Initiative „Die Familienunternehmer“ verleiht die Braunschweiger Privatbank die Auszeichnung in diesem Jahr zum zweiten Mal.

Bewerbungsschluss ist der 31. Mai. Kandidaten können sich unter [www.unternehmerpreis38.de](http://www.unternehmerpreis38.de) anmelden oder auch nominiert werden. Die Preisträger „Unternehmerpersönlichkeit für die Region 38“ werden von einer unabhängigen und interdisziplinär besetzten Jury ermittelt. Sie besteht aus erfahrenen Unternehmerpersönlichkeiten und Experten, zu denen auch der Leiter der Braunschweiger Privatbank, Sascha Köckeritz, zählt. Die Preisverleihung findet am 6. September statt.

## Impressum



**Braunschweiger Privatbank**

Werte leben – Werte schaffen

**Braunschweiger Privatbank**

Zweigniederlassung der  
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

**Adresse:**

Willy-Brandt-Platz 19  
38102 Braunschweig

**Postanschrift:**

Braunschweiger Privatbank  
Zweigniederlassung der  
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg  
38143 Braunschweig

**Telefon:** 0531 - 809130 - 1310

**Fax:** 0531 - 809130 - 81388

**E-Mail:** [kontakt@bs-privatbank.de](mailto:kontakt@bs-privatbank.de)

**Web:** [braunschweiger-privatbank.de](http://braunschweiger-privatbank.de)

## Herzliche Einladung zum Missverständnis

HBK-Meisterschüler Ole Blank stellt in den Räumen der Braunschweiger Privatbank aus

Gesellschaftliches Engagement gehört zur Wertephilosophie der Braunschweiger Privatbank. Die Förderung von Kunst und Kultur ist dabei von Beginn an ein Aspekt gewesen, der nun zum vierten Mal in der Einzelausstellung eines Künstlers in den Räumen der Bank gipfelt. Die Wahl der Jury fiel diesmal auf Ole Blank, Meisterschüler von Hartmut Neumann, Professor für Malerei an der Hochschule für Bildende Künste in Braunschweig. Er folgt Christina Stolz (2017), Robert Lanz (2016) und André Gudenrath (2015). Blank stellte unter anderem bereits in Berlin, Hamburg, Köln, Hannover und mehrfach im Kunstverein Flur 11 in Braunschweig aus.

„Wir fördern die Künstler mit Vernissage, Finissage und einem Katalog. Für die geladenen Gäste der beiden Veranstaltungen ist es eine willkommene Möglichkeit, in unseren Räumen einmal nicht über Zahlen zu reden. Wir bieten Raum zum Netzwerken. Für die Künstler ergibt sich die Chance, ihre Werke einem breiteren Publikum vorzustellen. Es entwickeln sich an den Abenden angeregte Gespräche zwischen den Künstlern, Gästen und uns als Gastgeber“, erläutert Timo Antons, Kundenberater der Braunschweiger Privatbank und für die



Kooperation mit der Hochschule für Bildende Künste verantwortlich, das Konzept.

Ole Blank wird eine Auswahl von Aquarellen zeigen, die er als fortlaufende Serie in den vergangenen drei Jahren geschaffen hat. „Die Ausstellung in den Räumlichkeiten der Braunschweiger Privatbank auszurichten, ist für mich als Künstler eine interessante Situation und intensive Aufgabe“, freut er sich auf den Start im April. Er sieht in den Fluren und Konferenzräumen der Bank mit ihrer digitalen Welt einen Kontrast zu seiner Person und Arbeit.

„Zeichnen und Arbeiten mit Aquarell besitzt etwas Notizenhaftes, Offenes, aber auch Intimes. Zu zeichnen bedeutet, schnell zu sprechen“, beschreibt er seine Arbeit. Durch die Malerei, Aquarelle und Zeichnungen verwandelt er alltägliche Beobachtungen und Überlegungen in Protagonisten, die von sich selber sprechen oder von den Betrachtern zu einer Geschichte im Bild vervollständigt werden. „Ich zeige eine Welt, die eine herzliche Einladung zum Missverständnis ist“, sagt der Künstler und setzt somit auch auf den Humor der Gäste.

## Fragen nach Rendite und Moral

Direktor Stefan Riecher stand der Süddeutschen Zeitung Rede und Antwort

Wenn die Süddeutsche Zeitung einen Experten auswählt, dann ist dieser relevant, dann hat er sich mit seiner Kompetenz national einen Namen gemacht. Der Braunschweiger Privatbank ist genau das gelungen. Ihr Direktor Stefan Riecher wurde von dem führenden deutschen Leitmedium zu nachhaltigen Investments befragt. Der Beitrag wurde veröffentlicht unter dem Titel „Wie Stiftungen investieren: Nach Rendite und Moral. Seit der Finanzkrise ist vielen Stiftungen ein gesundes, nachhaltiges Wirtschaften viel wichtiger als ein womöglich schneller Gewinn“.

deutschen Qualitätstageszeitungen aus München als Interviewpartner auserkoren wurde. Der Gewinn des in der Bankenwelt hoch angesiedelten Wettbewerbs der Fuchsbriele 2016 hat den Bekanntheitsgrad des erst fünf Jahre am Markt teilnehmenden Instituts bundesweit erheblich befördert.

In dem Artikel heißt es: Riecher hält es für wichtig, dass eine Stiftung und ihre betreuende Bank sehr intensiv über die Investmentstrategie diskutieren. Denn auch viele Geldinstitute haben für ihre Anlagepolitik Nach-

*Stiftungen zählen zu unseren Kernzielgruppen, und wir haben eine besondere Expertise in ethischen Kapitalanlagen,...*



Stefan Riecher

...erklärt sich Riecher, warum die Braunschweiger Privatbank von der Nr. 1 unter den überregionalen,

haltigkeitskriterien definiert, die aber nicht deckungsgleich mit den Vorstellungen der Stiftung sein müssen.