



Braunschweiger BRIEF



*Eunjeong Kim – klassische Malerei trifft digitale Kunst
in der Braunschweiger Privatbank*

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

herzlich Willkommen zur neuen, ganz besonderen und bisher umfangreichsten Ausgabe des Braunschweiger Briefs. Zu unserem zehnjährigen Geburtstag präsentieren wir Ihnen passend einen zehnteiligen Sonderteil, in dem wir unsere beachtliche Unternehmensgeschichte vielfältig Revue passieren lassen.

In die Gegenwart und Zukunft blicken wir mit aktuellen redaktionellen Themen wie bspw. den Vor- und Nachteilen des Nießbrauchs, einer komfortablen, aber sehr umfangreichen Nutzungsvariante. Zudem beschäftigen wir uns mit der Reform der Einlagensicherung und den Veränderungen auf dem Gesundheitsmarkt.

Außerdem haben wir unsere Titelseitengestaltung verändert: Diese Ausgabe ziert ein Kunstwerk der aufstrebenden HBK-Meisterschülerin Eunjeong Kim, deren ausdrucksstarke, beeindruckende und bunte Arbeiten ab Ende April in unseren Geschäftsräumen in Braunschweig zu erleben sind. Die gebürtige Südkoreanerin fusioniert in originärer Art und Weise klassische Malerei mit digitaler Kunst. Wir erkennen u. a. steigende und fallende Aktienkurse in ihren Werken. Was sehen Sie?

Wir möchten Sie inspirieren, wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen – und freuen uns auf viele weitere gemeinsame und erfolgreiche Jahre mit Ihnen.



Sascha Köckeritz,
Leiter Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher,
Direktor der Braunschweiger Privatbank

03 Die Netzwert-Manufaktur der Braunschweiger Privatbank

04 Das Nießbrauchdepot der Braunschweiger Privatbank

06 Gesundheitsunternehmer – Interviews

08 Die Reform der Einlagensicherung und ihre Auswirkungen

10 TOP Thema 10 Jahre Braunschweiger Privatbank

19 Die Braunschweiger Privatbank App

20 Neue Mitarbeiter der Braunschweiger Privatbank stellen sich vor

22 Kunstförderung: die südkoreanische Künstlerin Eunjeong Kim

23 Veranstaltungsübersicht für das Jahr 2023

Impressum

Herausgeber

Braunschweiger Privatbank
Willy-Brandt-Platz 19
38102 Braunschweig

Telefon: 0531-809130-1310
Fax: 0531-809130-81388
E-Mail: kontakt@bs-privatbank.de
Web: www.braunschweiger-privatbank.de



Redaktion

Christian Göttner (verantwortlich)
Lara Huneke, Ina von Janowski, Fabien Tronnier

Layout

Grunddesign GmbH, Andre Göhmann

Druck

oeding print GmbH

Fotos

Sebastian Dorbrietz, Holger Isermann, Eunjeong Kim
Adobe Stock: metamorworks, Antonio, binagel,
m.mphoto | freepik: 3ab2ou

Persönlich und hochwertig

Die Netzwert-Manufaktur der Braunschweiger Privatbank

Unter Netzwerken oder Networking versteht man den beruflichen und privaten Aufbau und die Pflege von Kontakten – und das ist der Braunschweiger Privatbank sehr wichtig. Gemäß seines Leitspruchs „Werte leben – Werte schaffen“ möchte das Unternehmen mit seiner hochwertigen Netzwert-Manufaktur Menschen für interessante Kooperationen, spezielle Themen und für die gute Sache zusammenbringen.

Persönlicher Austausch und Wissensvermittlung

Anstatt im Internet in verschiedenen Netzwerken online zu kommunizieren, möchte man seine Kunden und Partner persönlich treffen, den Informationsaustausch fördern und Wissen vermitteln. „Dabei geht es nicht um die Masse, sondern um die Qualität der Themen. Besonders bedeutsam ist uns der wertvolle Dialog mit Menschen, die Ähnliches tun wie man selbst“, betont Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank.

Potenziale entdecken, Perspektive wechseln

Im Rahmen der Netzwert-Manufaktur will man sich aber nicht nur mit Experten, sondern auch mit Fachfremden austauschen. Es geht darum,

seine Kompetenzen zu erweitern, versteckte Potenziale zu entdecken und Dinge zu erfahren, die man so vielleicht noch nicht bedacht hat. Die Braunschweiger Privatbank will, zusammen mit ihrem exzellenten Publikum, Bereiche des Alltags und auch der Freizeit, einmal aus einer anderen Perspektive betrachten und dabei von gegenseitigem Know-how und Insiderwissen profitieren.

Ideen für neue Projekte entwickeln

Netzwerke sind ein Geben und Nehmen. Wenn jeder in der Runde versucht, etwas dazu beizutragen, haben am Ende alle mehr davon. Mit der Netzwert-Manufaktur sollen bestmögliche Ideen für neue Projekte gesammelt und Vorhaben angestoßen werden. „Wir stellen regelmäßig Plattformen bereit oder richten eigene Veranstaltungen aus, auf denen wichtige soziale, kulturelle und wirtschaftliche Themen erörtert werden“, erläutert Köckeritz.

Vorträge, Vernissagen und Benefiz-Events

Dabei handelt es sich um vielfältige Vorträge zu komplexen Sachverhalten der regionalen, nationalen und globalen Kapital- und Immobilienmärkte. Um zielgerichtete, erstklassige Veranstaltungen rund um das Thema Stiftungen. Aber auch um Vernissagen mit ausgewählten Künstlern oder Kontakt fördernde Benefiz-Events. Zudem bietet man qualitätvolle Austauschrunden zum Wissenstransfer und Impulsvorträge zu aktuellen und zukünftigen gesellschaftlichen Trend-Themen.

Teil der Netzwert-Manufaktur werden

Die Braunschweiger Privatbank verschickt an ihre Partner per Post schriftliche Einladungskarten zur Teilnahme an der Netzwert-Manufaktur. Wer so eine Karte erhält, kann sich unter www.braunschweiger-privatbank.de/veranstaltungen mit seinem persönlichen Einladungscode zukünftig über alle Termine und Veranstaltungen informieren.

Wer noch keine Einladung erhalten hat, aber gerne ein Teil der Netzwert-Manufaktur werden möchte, meldet sich bitte unter kontakt@bs-privatbank.de an. Das Team der Braunschweiger Privatbank freut sich, Sie demnächst persönlich zu begrüßen.

Die Braunschweiger Privatbank stellt regelmäßig Plattformen bereit oder richtet eigene Veranstaltungen aus, auf denen wichtige soziale, kulturelle und wirtschaftliche Themen erörtert werden





“
Wer Pech hat und durch neue Bewertungsregeln in eine höhere Steuerstufe rutscht, für den kann sich die Erbschaft- oder Schenkungsteuer im Extremfall vervielfachen.

Lennart Bernert, Kundenbetreuer der Braunschweiger Privatbank und Spezialist für den Bereich Nießbrauch, stellt die Kundenbedürfnisse ins Zentrum des Nießbrauchdepots.

”

Frühzeitig und sicher vererben

*Eine besondere Form der Vermögensübertragung:
das Nießbrauchdepot der Braunschweiger Privatbank*

Viele Deutsche sind reich. Es ist meist geerbter Reichtum. Die Nachkriegsgenerationen haben unser Land mit viel Schweiß und Engagement wieder aufgebaut, vererben ihr hart erarbeitetes Vermögen nun an die nächsten Generationen. Und das mittlerweile immer mehr. Eine Studie, die im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung erstellt wurde, offenbart: Das jährliche Erbvolumen in Deutschland, inklusive Schenkungen, wird im Zeitraum bis 2027 bis zu 400 Milliarden Euro betragen, fast die Hälfte davon wird in Form von Immobilien weitergereicht. Eine imposante Zahl.

Das Vermögen der über 70-Jährigen beträgt bis zu 1,68 Billionen Euro

Die Wissenschaftler haben, im Gegensatz zu früheren Untersuchungen, aber nicht den aktuellen Vermögensbestand betrachtet, sondern erstmalig eingerechnet, wie sich Wertsteigerungen und regelmäßiges Sparen in den kommenden Jahren auf die zu erwartenden Erbschaften auswirken. Das Ergebnis: Das Vermögen, das die über 70-Jährigen (ab diesem Alter steigt die Sterbewahrscheinlichkeit deutlich an) vererben werden, beträgt aktuell

1,3 Billionen Euro und wächst (unter der Annahme, dass diese Menschen in ihrer verbleibenden Lebenszeit weiter so sparen), bis zum Jahr 2027 auf 1,46 Billionen Euro an. Mit einer Wertsteigerung von jährlich zwei Prozent an sogar auf 1,68 Billionen Euro.

Vererbt werden Bargeld, Immobilien und Sachwerte

Das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIW) hat herausgefunden, dass der größte Teil dieses Vermögens als Bargeld, Bankguthaben und Wertpapiere vererbt wird, gefolgt von Immobilien. Ein kleinerer Betrag wechselt den Besitzer als Sachvermögen, von Hausrat über Schmuck bis hin zu Autos. Wobei die Höhe der jeweiligen Erbschaft jedoch höchst unterschiedlich ausfällt: Im Durchschnitt hinterlässt dem DIW zufolge ein Erblasser in Deutschland 71.500 Euro. Das reichste Fünftel vererbt dagegen zwischen 250.000 Euro und einer Million weiter. Jede achte generationenübergreifende Erbschaft besteht dagegen nur aus Schulden.

Die neue Erbschaftsteuer kann teuer werden

Die enorme, oben erwähnte Summe von 400 Milliarden Euro, weckt Begehrlichkeiten – vor allem beim Staat. Bei der Erbschaftsteuer liegt Deutschland im internationalen Vergleich in Bezug auf die Steuerbelastung nur im Mittelfeld. Der Beitrag der Erbschaftsteuer zur Staatsfinanzierung ist mit 8,5 Milliarden Euro ziemlich moderat. In den vergangenen Jahren gab es deshalb immer wieder Bestrebungen, die Steuerquote auf Erbschaften zu erhöhen – und diese wird nun, ab dem Jahr 2023, neu für Immobilien bewertet und ermittelt. Der Bundestag beschloss in seinem Jahressteuergesetz, dass Immobilienwerte zukünftig für steuerliche Zwecke dem Wert entsprechen sollen, der bei einem Verkauf realisiert werden könnte. Damit können für Erben von Häusern und Wohnungen höhere Steuern anfallen, in Einzelfällen laut Experten sogar um die 50 Prozent. Wer Pech hat und durch neue Bewertungsregeln in eine höhere Steuerstufe rutscht, für den kann sich die Erbschafts- oder Schenkungsteuer im Extremfall vervielfachen. Hintergrund sind die stark gestiegenen Verkaufspreise für Immobilien in den vergangenen Jahren insbesondere in Ballungsräumen.

Unterschiedliche Freibeträge

Wie hoch die Erbschaftsteuer letztendlich ausfällt, hängt u. a. vom Verwandtschaftsgrad ab. Hierbei gelten nämlich unterschiedliche Freibeträge für Ehepartner (500.000 Euro), Kinder/Stiefkinder (400.000 Euro), Enkel (200.000 Euro), Urenkel (100.000 Euro) und Geschwister, Neffen/Nichten u. a. (20.000 Euro). Alles, was über diese Freibeträge hinausgeht, muss versteuert werden. Welcher Steuersatz dann angewandt wird, hängt jedoch wieder vom Verwandtschaftsverhältnis beziehungsweise der Steuerklasse ab. Fakt ist: Sobald Immobilien ins Spiel kommen, ist die Grenze der Freibeträge schnell erreicht, deshalb sollte man sich rechtzeitig mit dem Thema der Vermögensweitergabe beschäftigen. Wer früh mit der Planung beginnt, kann steuerlich sehr viel gestalten, denn die Freibeträge gelten für alle Erbschaften und Schenkungen innerhalb von zehn Jahren. Danach stehen die Freibeträge erneut zur Verfügung. Vermögende können so große Beträge steuerfrei an die nächste Generation weiterreichen – und viel Geld sparen.

Das Konzept des Nießbrauchs

Ein besonderer Bereich der Vermögensübertragung ist dabei das Konzept des Nießbrauchs. Es stellt das unveräußerliche und unvererbliche Recht, die Nutzungen einer Sache oder eines Rechts zu ziehen, dar. Möglich ist ein Nießbrauch an einer Immobilie (der häufigste Fall) und an Grundstücken, aber auch an einem Unternehmen, an Wertpapieren oder an Kapitalbeteiligungen. Der besondere Effekt: Die abgebende Generation behält die vollständige Kontrolle über das Vermögen. Beispielsweise schenken Eltern ihren Kindern zu Lebzeiten ihre Immobilie, können sich aber notariell das Recht einräumen lassen, diese selbst weiter zu nutzen. Dazu kann ihnen ein lebenslanges Wohnrecht im Grundbuch eingetragen werden oder ein Nießbrauchrecht, durch das ihnen bei einer vermieteten Immobilie die Mieteinnahmen zufließen. Beim Nießbrauchrecht ist der Schenkende allerdings auch für die mit der Immobilie entstehenden Kosten verantwortlich. Wegen der Schenkung und Eigentumsübertragung wird Schenkungsteuer fällig, bei der das Finanzamt aber den Wert des Nießbrauchs vom zu versteuernden Schenkungswert abzieht.

Die Vorteile eines Nießbrauchdepots

Ein vergleichbares Modell gibt es bei Wertpapieren: das Nießbrauchdepot. Dieses Depot ist kaum bekannt, kann aber helfen, sogar millionenschwere Depots steuerfrei zu vererben. Das Nießbrauchdepot wird auch von der Braunschweiger Privatbank angeboten, was viele andere Finanzinstitute in dieser Form nicht umsetzen können. Der Vorteil: Der Schenkende behält sich die lebenslange Nutzung der Erträge aus dem Wertpapierdepot vor, das Eigentum am Depot geht aber sofort an den Beschenkten über. Da der Schenkende die Erträge wie Dividenden oder Zinsen erhält, reduziert sich auch der zu versteuernde Wert des übertragenen Vermögens. Idealerweise findet die Übertragung zu einem frühen Zeitpunkt statt, bei der die statistische Lebenserwartung noch viele Jahre verspricht. Außerdem können dann die sich alle zehn Jahre erneuernden Freibeträge wiederholt

genutzt werden. Lennart Bernert, Kundenbetreuer der Braunschweiger Privatbank und Spezialist für den Bereich Nießbrauch, erklärt: „Bei unserem Nießbrauchdepot stehen die Kundenbedürfnisse im Zentrum – wir fokussieren uns auf einen Dreiklang in der Zielsetzung bei einer Nachfolgeregelung. Dabei geht es um die Übertragung an die Kinder und Steuerspareffekte, um die Sicherstellung der eigenen Versorgung sowie um die Kontrolle über das Vermögen.“

Was beim Nießbrauchdepot noch zu beachten ist

Schenkende und Beschenkte sollten allerdings einen Schenkungsvertrag aufsetzen lassen, damit später keine Konflikte oder Missverständnisse entstehen. Darin enthalten sein sollten Klauseln wie der Umgang mit Ereignissen wie z. B. Pflegebedürftigkeit, die Regelung beim Tod des Nießbrauchers oder Rückfallklauseln bei „Unstimmigkeiten“. „Wichtig ist auch die Einbettung in eine gesamte Nachfolgeplanung, die Einbeziehung eines Steuerberaters und/oder Rechtsanwalts. Außerdem sollte man das Nießbrauchdepot nicht zu komplex aufstellen und eine Ausschüttungsstrategie implementieren. Letztendlich muss auch eine ordentliche Meldung an das Finanzamt erfolgen“, betont Bernert.

Das Team der Braunschweiger Privatbank setzt auf eine ganzheitliche Betreuung und Beratung seiner Kunden – und die sollte man beim wichtigen Thema Nießbrauch auch in Anspruch nehmen, wenn es darum geht, sein Vermögen sicher und bestmöglich an die nächste Generation weiterzugeben.



Der Vorteil des Nießbrauchdepots: Der Schenkende behält sich die lebenslange Nutzung der Erträge aus dem Wertpapierdepot vor, das Eigentum am Depot geht aber sofort an den Beschenkten über



„Die Beratung ist hoch

Kamil Torres, Leiter Niederlassung Köln der Braunschweiger Privatbank und Experte für den Bereich Gesundheitsunternehmer, im Interview

Herr Torres, Sie sind ein Experte für den Bereich Gesundheitsunternehmer und Heilberufler, waren zuletzt Leiter des Private Banking der Deutschen Apotheker und Ärztebank Köln. Wie würden Sie den Gesundheitsmarkt in Deutschland aktuell beschreiben?

Das Gesundheitswesen in Deutschland steht vor enormen und vielschichtigen Herausforderungen. Folgende Themen nehme ich in unseren Gesprächen als am gravierendsten wahr:

- 1. Wie in allen Branchen bereitet der Fachkräftemangel sowohl den Ärzten als auch Apothekern die größten Sorgen. Auch der demografische Wandel spielt hier negativ mit rein.*
- 2. Die Herstellung und Versorgung mit Medikamenten, da diese überwiegend im nicht-europäischen Ausland hergestellt werden, belastet die Apothekeninhaber.*
- 3. Kostenexplosionen in Krankenhäusern und weitere Verluste, welche zu Schließungen derer führen können.*
- 4. Steigender regulatorischer Aufwand und damit verbunden finanzielle Einbußen und weniger Zeit am Patienten.*
- 5. Die Zukunft der Medizin ist weiblich (teilweise über 95 Prozent der (Zahn-)Medizinabsolventinnen sind weiblich). Teilzeitmodelle, Jobsharing oder innovative andere Berufsmodelle gilt es, hier immer stärker zu berücksichtigen.*

Welche Rollen spielen dabei Themen wie die Digitalisierung, Reglementierung und Kommerzialisierung des Gesundheitswesens?

Insbesondere die Reglementierung wird als Hindernis gesehen, die Kapazitäten bindet und die Patientenversorgung konterkariert.

Die Digitalisierung wird in den Gesprächen als Chance gesehen, Therapien zu verbessern und die Versorgung bezahlbar zu halten. Allerdings wird die fehlende Digitalisierungsstrategie des Bundes kritisiert. Daneben spielt der Kostenfaktor zur Einführung ebenfalls eine Rolle.

Der Digitalisierungsgrad in den Praxen liegt aktuell noch, von Ausnahmen abgesehen, auf einem niedrigen Niveau. Stationäre Einrichtungen sind hier bereits weiter.

Die Kommerzialisierung wird durchaus kritisch gesehen. Der Mensch/Patient, dessen Behandlung und Gesundung im Vordergrund stehen sollte, rückt hinter die Interessen von Investoren, die die Wirtschaftlichkeit ihrer Investition im Fokus stehen sehen. Der Trend zu MVZs bzw. größeren medizinischen Einrichtungen entpersonalisiert die Arzt-Patienten-Beziehung.

Was ist das Besondere an der von Ihnen betreuten Kundengruppe der Ärzte, Zahnärzte und Apotheker und wie würden Sie diese charakterisieren? Welche spezifischen Anforderungen, Bedürfnisse und Wünsche haben Heilberufler?

Es ist kein Geheimnis, dass die genannten Berufsgruppen zu den einkommensstärksten zählen. Häufig fällt auf, dass sich unsere Gesundheitsunternehmer dem Behandeln und Heilen voll verschrieben haben und für finanzielle Themen im privaten Bereich kaum Zeit bleibt. Daher nehmen wir wahr, dass es unseren Heilberuflern besonders wichtig ist, jemanden an der Seite zu haben, der sich vertrauensvoll kümmert. Dies spiegelt auch die allüberwiegend langjährige Kunde-Berater-Beziehung wider!

Warum sind Sie ein kompetenter, erfahrener Partner für diese Zielgruppe – und warum ist diese besonders interessant für die Braunschweiger Privatbank?

Wir Berater der Braunschweiger Privatbank Köln verstehen die Kundschaft der Gesundheitsunternehmer seit vielen Jahren. Über teilweise Jahrzehnte wurde eine Fachexpertise zur Beratung und Betreuung der Gesundheitsunternehmer aufgebaut. Bestehende Netzwerke für Fragestellungen außerhalb des Bankkontexts existieren und können durch unsere Kunden genutzt werden. Die vornehmlich unternehmerisch geprägten Kunden der Braunschweiger Privatbank, werden seit Eröffnung des Standortes Köln durch Gesundheitsunternehmer ergänzt. Die Basis an interessanten Kundengruppen wächst und verbreitert sich dadurch. Als genossenschaftliche Privatbank für Vermögende, mit entsprechendem Dienstleistungsspektrum, möchten wir hier weiterwachsen.

Wie sieht Ihre Beratung und Betreuung dieser speziellen Kundenklientel konkret aus?

Der Kunde erwartet unabhängig von seinem beruflichen Hintergrund zunächst selbstverständlich eine funktionierende Bank mit aktueller Technik, Online-Möglichkeiten sowie eine persönliche Betreuung – mit der Volksbank BraWo und der Braunschweiger Privatbank bieten wir hier beste Infrastruktur für unsere Kunden.

Die Beratung ist hoch individuell. Entsprechend der Kundensituation wird ein Vorschlag erarbeitet. Unsere Produktarchitektur ermöglicht es uns, aus einer Vielzahl an Möglichkeiten, das Beste für unseren Kunden und seinen speziellen Bedarf herauszufiltern. Daher gibt es nie denn einen Mustervorschlag beziehungsweise eine Muster-

individuell“

lösung. Nur so kann eine Beratung und Betreuung auf Augenhöhe und mit Vertrauen funktionieren. Egal, um welche spezielle Zielgruppe es geht!

Die ambulante Gesundheitsversorgung steht in Deutschland vor einem Generationenwechsel: Unter den selbstständigen Ärzten ist aktuell jeder Dritte 60 Jahre und älter, bei den Apothekenleitern hat über ein Drittel das Alter von 55 Jahren überschritten. Welche Rolle spielen in diesem Zusammenhang die Themen Ruhestandsplanung und Nachfolgeberatung für Praxis oder Apotheke bei der Braunschweiger Privatbank?

Die Nachfolgeberatung ist fester Bestandteil unserer Beratung beziehungsweise individuellen Analyse. Nahezu jeder Kunde hat hier Bedarf. Oftmals stellen wir gemeinsam fest, dass Vermögenswerte nicht optimal verteilt sind oder es keine Nachfolgeregelung gibt. Auch das Thema Patientenverfügung ist oftmals eine offene Flanke bei unseren Mandaten. Hier stehen uns insbesondere Netzwerkpartner aus dem Steuerrecht zur Verfügung, die uns bei der optimalen und rechtssicheren Umsetzung unterstützen. Selbstverständlich findet hier auch die Praxis beziehungsweise Apotheke Berücksichtigung.

Während die ältere Generation eher karriereorientiert agiert, stehen bei jüngeren Heilberuflern Familie, Freizeit und Selbstverwirklichung im Vordergrund.

Wie können Sie diese kritischere, individuellere neue Generation gewinnen?

Mit Individualität und Glaubwürdigkeit. Der jüngeren Generation ist insbesondere wichtig, wie wir als Bank wirtschaften. Sprich, Eigenkapitalrendite über alles, oder spielen soziale und Umwelthemen ebenfalls eine Rolle? Als genossenschaftliches Institut mit einer der größten genossenschaftlichen Stiftungen und dem größten Kindernetzwerk (United Kids Foundations) sowie dem United Kids Foundation Wald haben wir hier wirklich schlagkräftige Argumente, was soziale und Umwelthemen angeht! Und hier sind nur die bekanntesten Initiativen aufgeführt. Daneben spielt die Transparenz in der Beratung eine bedeutende Rolle. Es zählt nicht nur die eigene Rendite, sondern auch wie diese erzielt wird – ob dadurch Dritte oder die Natur negativ beeinflusst werden. Ein positiver Einfluss auf diese spielt eine immer wesentlichere Rolle für oder gegen eine Entscheidung. Ein weiterer Aspekt betrifft die digitale Möglichkeit des Kunden, seine Anlage/Finanzierungsentscheidungen jederzeit klar und verständlich auf einen Klick nachzuvollziehen und gegebenenfalls selbstständig zu optimieren beziehungsweise mit dem Berater auf digitalem Wege abzustimmen. Die Agilität auf Kunden-/Bankplattformen muss und wird deutlich zunehmen.



„Eine bedenkliche Entwicklung“



Der Kölner Zahnarzt Dr. Thomas Tenckhoff im Interview

Seit dem Jahr 1992 steht in der Zahnarztpraxis von Dr. Thomas Tenckhoff, im Süden von Köln, der Mensch im Mittelpunkt. Man bekommt hier professionelle Versorgung mit langjähriger Expertise, modernster Technik und viel Sympathie. Wir haben mit Dr. Tenckhoff, der auch Kunde der Braunschweiger Privatbank ist, über den Wandel auf dem Gesundheitsmarkt gesprochen.

Herr Dr. Tenckhoff, wie würden Sie die aktuelle Situation auf dem Gesundheitsmarkt in Deutschland beschreiben?

„Meiner Einschätzung nach kann man den Gesundheitsmarkt aktuell als sehr volatil beschreiben. Die Dienstleistung erfährt immer größere Bedeutung, zugleich ist auch in ein hohes Maß an Schwierigkeiten im Personalsektor zu verzeichnen. Insgesamt ist die Entwicklung als bedenklich anzusehen, insbesondere im Bereich der zunehmenden Anzahl von MVZ-Strukturen, die meist den kommerziellen Aspekt und die Absicht nach effizienter, kostengünstiger Medizin bei fraglicher Qualitätssteigerung im Sinn hat. Es bleibt abzuwarten, ob der Weg in dieser Weise sinnvoll, so weitergehen kann. Ich persönlich bezweifle das.“

Vom einstigen „Halbgott in Weiß“ mit Herrschaftswissen hat sich der Status und das Berufsbild der Ärzte zum Gesprächspartner und Dienstleister gewandelt. Was bedeutet diese Entwicklung für Ihre Arbeit?

„Im Vordergrund sollte immer die Behandlungsqualität stehen. Statt Herrschaftswissen ist fundiertes Fachwissen und Empathie gegenüber den Patienten gefragt. Der Gesundheitsmarkt entscheidet selbst, also auch die Patienten, welche Ärzte persönliches Vertrauen gewinnen können.“

Wie wird sich die gesamte Gesundheitsbranche zukünftig verändern?

„Neben einem soliden Fachwissen ist der Mediziner auch als Unternehmer mehr denn je gefragt. Um wirtschaftlich arbeiten zu können, müssen die Rahmenbedingungen adäquat sein. Dies ist auch in dem Gesundheitssystem in Deutschland bekanntlich in vielen Teilen nicht der Fall. Eigenverantwortlichkeit des Patienten und Gesundheitsfürsorge müssen weiter ausgebaut beziehungsweise gefördert werden. Außerdem ist zwingend eine weitere Entbürokratisierung des Gesundheitssystems der einzig gangbare Weg. Weitergehende Reglementierungen von seiten des Gesetzgebers sind eher kontraproduktiv.“

Vorsicht für Vermögende!?



Die Reform der Einlagensicherung und ihre Auswirkungen

Weitere Infos finden Sie unter
<https://www.bvr-institutssicherung.de/de>

Der Beschluss kam im Jahr 2021, die Ankündigung folgte 2022, nun ist sie seit dem 1. Januar 2023 in Kraft: die Reform der Einlagensicherung. Der Bundesverband deutscher Banken (BdB) hat neue Obergrenzen beim maximalen Schutzzumfang der freiwilligen Einlagensicherung festgelegt – und grundlegend neu aufgestellt. Das Ziel ist es, das Sicherungssystem dauerhaft leistungsfähig auszurichten und auf seine Kernaufgabe zu konzentrieren: den Schutz von Sparern sowie von Unternehmen.

Sicherheit für private Sparer und Unternehmen

Die Sicherungsgrenzen sollen sich fortan am Bedarf der Einleger orientieren. Die privaten Sparer sind durch die neue Reform, die nach einer Übergangsphase von acht Jahren voll wirksam wird, weiterhin in voller Höhe geschützt. Aber nicht nur private Sparer („natürliche Personen“), sondern auch Unternehmen bleiben umfassend abgesichert. Gleiches gilt für Stiftungen, karitative Einrichtungen, Verbände und Kammern. Außerdem für Gesellschaften bürgerlichen Rechts sowie Institutionen, die gesetzlich verpflichtet sind, ihre Einlagen zu schützen, wie bspw. Sozialversicherungen. Der Schutzzumfang für private Sparer, Stiftungen und Gesellschaften bürgerlichen Rechts beträgt fünf Millionen Euro; ab dem Jahr 2025 drei Millionen Euro und ab dem Jahr 2030 eine Millionen Euro. Die Obergrenze der geschützten Einlagen sinkt also sukzessive, was vor allem sehr wohlhabende Kunden betrifft. Für Unternehmen, Institutionen, die gesetzlich verpflichtet sind, ihre Einlagen abzusichern, karitative Organisationen ohne Erwerbzzweck sowie Verbände und Kammern werden ab dem Jahr 2023 bis zu 50 Millionen Euro geschützt. Ab dem Jahr 2025 bis zu 30 Millionen Euro und im Jahr 2030 bis zu zehn Millionen Euro.

“
Alle unsere Kunden profitieren von den Sicherungssystemen der Genossenschaftlichen Finanz-Gruppe, da wir ein Teil der Volksbank BraWo sind.

Markus Ruf, stellvertretender Leiter und Kundenbetreuer
bei der Braunschweiger Privatbank

”

Kein Schutz für professionelle Einleger

Schlecht aus sieht es dagegen für professionelle Einleger: Versicherungen, Investmentgesellschaften, öffentlich-rechtliche Körperschaften und Anstalten – diese werden nicht mehr geschützt. Einlagen von Bund, Ländern, Kommunen, ebenso wie die von Banken, Finanzinstitutionen und Wertpapierfirmen wurden schon bisher nicht von der Einlagensicherung abgedeckt.

Reaktion auf einen Bankenskandal

Der Bundesverband deutscher Banken (BdB) reagiert mit seiner Reform der Einlagensicherung auf den Skandal und die Pleite der Greensill Bank. Das private Institut mit Sitz in Bremen ist ein Tochterunternehmen der britisch-australischen Firmengruppe Greensill Capital – und im Besitz des australischen Milliardärs Alexander Greensill. Es hatte sich auf die Finanzierung von Lieferketten spezialisiert. Unternehmen konnten über die Bank sogenannte Betriebsmittelkredite beantragen, um die Zeit zwischen Warenbeschaffung und Verkaufserlös zu überbrücken und so unter anderem Waren im Vorfeld finanzieren. Statt der üblichen Negativzinsen bot Greensill seinen Anlegern attraktive Renditen – und mehr als 50 deutsche Städte und Kommunen (u. a. Gemeinde Monheim, Stadt Osnabrück) folgten der Verlockung und legten ihr Kapital bei der Bank an. Doch dann gingen Anlagen im Wert von ungefähr 500 Millionen Euro verloren – und die Greensill Bank musste Insolvenz anmelden. Wegen drohender Überschuldung untersagte die BaFin die Geschäfte. Es wird vermutlich Jahre dauern, bis die Pleite der Bank juristisch aufgearbeitet sein wird. So lange müssen sich die öffentlichen Anleger gedulden, bis sie erfahren, ob sie ihr angelegtes Geld jemals wiederbekommen.

Die Sicherungseinrichtung des BVR

Was bedeutet die Reform der Einlagensicherung konkret für die Kunden der Braunschweiger Privatbank? „Alle unsere Kunden profitieren von den Sicherungssystemen der Genossenschaftlichen Finanz Gruppe, da wir ein Teil der Volksbank BraWo sind. Besonders wichtig ist dabei, dass der sogenannte Institutsschutz der Genossenschaftsbanken sehr wirksam und hoch kapitalisiert ist“, erklärt Markus Ruf, stellvertretender Leiter und Kundenbetreuer bei der Braunschweiger Privatbank. Die Sicherungseinrichtung des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) ist das erste, weltweit älteste und vollständig ohne staatliche Unterstützung finanzierte Banken-Sicherungssystem in Deutschland. Seit ihrem Bestehen, ab dem Jahr 1934, hat sie stets sichergestellt, dass alle einbezogenen Banken ihren finanziellen Verpflichtungen – darunter insbesondere gegenüber Privatkunden mit ihren Einlagen – nachkommen konnten. Bislang ist es noch nie zu einem Entschädigungsfall gekommen, hat noch kein Kunde einer angeschlossenen Bank einen Verlust seiner Einlagen aufgrund der Insolvenz einer Genossenschaftsbank erlitten. Und es hat auch noch nie eine Insolvenz einer angeschlossenen Bank gegeben.

111 JAHRE

Braunschweiger Privatbank *Jubiläumssonderteil*

Qualität, Stabilität und (Wert-)Beständigkeit

Interview mit Sascha Köckeritz

Starke Partner

Unsere Kunden in einem Satz

Hohe Ausschüttung

„Meisterwert Perspektive“ - Aktienfonds

„Gemeinsam langfristig erfolgreich sein!“

Zehn Jahre Braunschweiger Privatbank: der andersartig dynamische Weg in die Welt der Genossenschaftlichen Finanzgruppe

Glauben Sie an Bestimmung, Fügung, Schicksal? Ein zufälliges Zusammentreffen – eine schicksalhafte Begegnung – fand im Sommer 2012 auf einer Hochzeit statt. Sascha Köckeritz, damals noch Leiter einer Schweizer Privatbank in Braunschweig, traf Jürgen Brinkmann, den Vorstandsvorsitzenden der Volksbank BraWo. Eine untypische Volksbank, die sich seit vielen Jahren in den verschiedensten Bereichen wie dem Immobiliengeschäft, dem Versicherungsgeschäft, der Projektentwicklung und dem Firmenkundenkreditgeschäft sehr agil, dynamisch und offensiv entwickelte – und das auch weiterhin tut.

Die Chemie stimmte zwischen den beiden Machern, die Mentalität auch. Schnell wurde ihnen klar, dass sie nach denselben Eigenschaften für eine neue Vertrauens- und Kompetenzkultur im Private Banking respektive Wealth Management suchen. Der Grund: die Finanzmarktkrise 2007/2008. Diese hatte weltweit tiefe Spuren hinterlassen. Das Niedrigzinsumfeld belastete die Ertragsseite vieler Institute, die Geschäftsmodelle wurden schwieriger, die Anleger immer kritischer. Das Vertrauen in Banken und ihre Anlageberater schwand, die Loyalität ebenfalls, die Wechselbereitschaft stieg. Während die meisten Mitbewerber damals auf den in der Vergangenheit etablierten Strukturen verharren, begriffen Brinkmann und Köckeritz das kritische Szenario als echte Chance und gründeten eine „Neue Bank für ein neues Denken“, die Braunschweiger Privatbank.



Jürgen Brinkmann,
Vorstandsvorsitzender der Volksbank BraWo

**10
JAHRE**

*Werte leben
Werte schaffen*

Genossenschaft trifft Wealth Management

Chance ergriffen, Entscheidung getroffen, konsequente Umsetzung: Am 1. April 2013 startete ein hoch motiviertes Sechser-Team. Ohne Akten, ohne Kunden, fast bei null – aber mit Seele. Ein schwieriger Beginn, auch deshalb, weil plötzlich zwei Welten aufeinandertrafen: Auf der einen Seite die neuen, Wealth Management erfahrenen Kollegen aus global agierenden Geldhäusern der Braunschweiger Privatbank mit entsprechend neuen Ideen. Auf der anderen Seite die traditionell soliden Genossen, eine stets stabil und fest im genossenschaftlichen Kosmos verankerte Volksbank. „Wir mussten eine Vertrauenskultur schaffen und ein gegenseitiges Verständnis, die Verbindung von Genossenschaft und Wealth Management finden. Wir hatten zudem eine andere Denk- und Herangehensweise an die Finanzthemen, mussten uns beweisen, unseren Platz in der heutigen BRAWO GROUP erst erkämpfen“, beschreibt Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweig Privatbank, den Anfang.

„Der Mensch, das Produkt, die Dienstleistung zählen – dann kommen die Resultate von allein.“

Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank

Doch der clevere Coup gelang, die unterschiedlichen Gene ergänzten sich binnen kürzester Zeit immer besser. Heute gilt das Tochterunternehmen als Pionier im genossenschaftlichen Sektor. Diese besondere Kombination hat neben der großen Sicherheit, die das System durch das AA-Rating der Volks- und Raiffeisenbanken bietet, noch einen weiteren riesigen, fundamentalen Vorteil: Man ist nur seinen Mitgliedern, die auch Kunden der Volksbank sein müssen, aber nicht Großaktionären gegenüber verantwortlich. Man muss nicht in Quartalen, sondern kann langfristiger denken – und handeln. Unternehmer lieben das, weil sie meist genauso ticken.

Das Prinzip des „ehrbaren Kaufmanns“

Seit Anbeginn und in umfänglicher Weise hat die Braunschweiger Privatbank das Prinzip des „ehrbaren Kaufmanns“ in ihren Wertekanon implementiert. Konkret bedeutet das: Alle Kunden, zu denen Unternehmer, vermögende Privatkunden oder institutionelle Anleger wie Stiftungen oder Kirchen gehören, ehrlich und transparent zu beraten und zu betreuen. Den Anlegern einen fairen Nutzen erbringen und ihnen zeigen, dass man mit nachhaltig orientierten Anlagen und mit einem gesunden Wachstum, ohne Spekulationscharakter, sein Vermögen viel besser sichern und maximieren kann. Das ist auch ein Sieg der Vernunft über die Hoffnung auf schnelle Profite und unrealistische Renditen, denn der Kapitalmarkt folgt seinen eigenen Gesetzen. Dazu hat sich die Braunschweiger Privatbank den Werte-Kodex „Werte verstehen – Werte leben – Werte schaffen“ auferlegt.

Besondere Beratungs- und Betreuungsphilosophie

„Entscheidend für uns ist, dass wir unsere besondere Beratungs- und Betreuungsphilosophie in allen Teilen des Anlagegeschäfts stringent realisieren und auch leben. Das fängt bei Beratungsabläufen an, betrifft individuelle Anlagemöglichkeiten und -verwaltung über transparente Kunden-Reportings bis hin zur Auswahl geeigneter Kollegen, die genau zu unserem Geschäftsmodell passen“, erklärt Markus Ruf, Standortleiter der Privatbank in Braunschweig, der über 25 Jahre Erfahrung im Wealth Management verfügt, und bei der Braunschweiger Privatbank von Anfang an dabei ist. Fakt ist: Nur über Qualität wird man langfristig in der Vermögensbetreuung erfolgreich sein. Auch deshalb, weil die Kunden immer kritischer geworden sind. „Quantität ist für uns kein Wert, sondern Qualität. Der Mensch, das Produkt, die Dienstleistung zählen – dann kommen die Resultate von allein“, sagt Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, selbstbewusst.

Fuchsbrief-Auszeichnung und „Meisterwert Perspektive“-Aktienfonds

Der Erfolg gibt ihm und seinem motivierten Team recht. Vom Verlag Fuchsbriefe und Dr. Richter/IQF, einem renommierten Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen, wurde man im Jahr 2016 – bereits drei Jahre nach der Gründung – zum besten Vermögensmanager Deutschlands für Stiftungen gekürt. Gerade diesen ist eine Gewinnoptimierung auf realistischer Basis wichtig. Ausgangspunkt war seinerzeit das Anliegen der Alfred-Flakowski-Stiftung nach einer nachhaltigen Vermögensentwicklung. 36 Banken aus vier Ländern hatten dafür Anlageoptionen ausgearbeitet – die Braunschweiger Privatbank belegte den ersten Platz. Das Modell war zudem so überzeugend, dass die Stiftung ihr Vermögensmandat übertrug. „Die top Bewertung ist für uns ein weiterer Beweis dafür, dass sich unser Geschäftsmodell deutlich vom Wettbewerb abgrenzt, und eine nachweisbare Qualität für Anleger hat. Und zwar durch Investitionen in reale Werte, durch gesundes und in natürlichen Grenzen stattfindendes Wachstum, und durch fest vereinbarte Werte-

grundsätze bei einer Anlage, die nachhaltig ist und eine Zockermentalität ausschließt“, erklärt Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank.

Ein weiteres Beispiel für eine vernünftige und bestmögliche Anlagestrategie ist der „Meisterwert Perspektive“-Aktienfonds (siehe Seite 16 und 17), der im Jahr 2017 von der Braunschweiger Privatbank, gemeinsam mit der Universal-Investment, aufgelegt wurde. „Unser Ziel ist es, den langweiligsten, aber auf beständigen Erfolg ausgerichteten Aktienfonds zu steuern“, sagt Thomas Heinisch, Spezialist Fondsmanagement der Braunschweiger Privatbank, schmunzelnd. Mit dieser Strategie zählte der MWP-Fonds laut der Zeitschrift „Das Investment“ im schwierigen Börsenjahr 2022 zu den zehn weltweit erfolgreichsten Aktienfonds!

32 Mitarbeiter an drei Standorten verwalten 1,5 Milliarden Euro

Inzwischen verwaltet das Unternehmen, das auf mittlerweile 32 Mitarbeiter angewachsen ist, rund 1,5 Milliarden Euro Anlagevermögen an drei Standorten. Zum Stammsitz in Braunschweig sind im Jahr 2021 Köln und im Jahr 2022 Oldenburg hinzugekommen. Die gesamte Mannschaft will auch weiterhin nahbar, unkompliziert und bodenständig agieren. Aufgrund der hohen Individualität erfolgt die Kommunikation persönlich, partnerschaftlich und freundschaftlich mit denen Kunden auf Augenhöhe. Soziale Mehrwerte schaffen, den Dialog suchen, aber auch selbst initiieren, wie mit der „Netzwert-Manufaktur“ (siehe Seite 3). Oder wie es Sascha Köckeritz augenzwinkernd ausdrückt: „Wir können mit Vermögens-Profis spielen, aber auch mit Finanz-Amateuren Tore schießen. **Wichtig ist: dass wir gemeinsam langfristig erfolgreich sind.**“

„Qualität, Stabilität und (Wert-)Beständigkeit“

Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, im Interview zu zehn Jahren Braunschweiger Privatbank

Herr Köckeritz, welcher Zusammenhang besteht zwischen der globalen Banken- und Finanzkrise im Jahr 2007 und der Gründung der Braunschweiger Privatbank im Jahr 2013? *„Es besteht ein (un-)mittelbarer Zusammenhang, da sich die Spielregeln an den Kapitalmärkten geändert haben und somit auch die Chance da war, eine neue Bank für ein neues Denken ins Leben zu rufen.“*

Am 1. April 2013 haben Sie mit fünf Mitarbeitern, keinen Kunden und keinen Akten angefangen. Wie schwierig verlief der Start? *„Überhaupt nicht schwierig. Wir haben einen sehr guten Rahmen und ein klasse Fundament seitens der Volksbank BraWo erhalten und waren bis in die Haarspitzen motiviert (bis heute) und der tiefen Überzeugung, dass die Zeit reif ist, diesen Weg zu gehen.“*

Wann haben Sie gemerkt, dass ihr Geschäftsmodell angenommen wird, genauer gesagt, wann hat sich der erste Erfolg eingestellt? *„Mit den ersten Gesprächen mit unseren potenziellen Kunden und bestehenden Kontakten.“*

Was wollten Sie damals anders und besser machen als andere Privatbanken? *„Qualität, Stabilität und (Wert-)Beständigkeit waren von Anfang an die große Überschrift. Unser Leuchtturm und Wegweiser in ruhigen Gewässern oder bei Sturm.“*



© Holger Bermann

Welche Rolle spielt dabei das Prinzip „des ehrbaren Kaufmanns“, das Sie in der Braunschweiger Privatbank verankert haben? *„Eigentlich sollte dies etwas Selbstverständliches sein. Tue nur dies, was du sagst und umgekehrt. Das Gesagte muss in der Realität bewiesen werden. Ein Handschlag hat die gleiche Gültigkeit wie ein 80-seitiger Vertrag. Was banal klingt, ist im täglichen Business nicht immer ganz leicht. Es braucht Haltung, Überzeugung und Verbindlichkeit, der menschliche Aspekt für Verlässlichkeit.“*

Was waren und sind die Alleinstellungsmerkmale Ihres Unternehmens? *„Werte leben, Werte schaffen. Die positiven Gene einer traditionellen und wirtschaftlich starken Volksbank mit den Kompetenz-Genen des Private Banking/Wealth Management zu verbinden.“*

Im Titelinterview mit dem Wirtschaftsmagazin Standort38 erklärten Sie im September 2016: *„Wir möchten eine kleine Revolution aus Braunschweig heraus starten.“* Inwieweit haben Sie das geschafft, das System grundlegend und nachhaltig gewandelt? *„Revolution war immer im positiven Sinne einer Neugestaltung, einer Transformation, einer Innovation gemeint. Wir waren first mover und haben viele Primärbanken aus dem genossenschaftlichen Sektor motiviert, auch in das ‚echte‘ Private Banking/Wealth Management einzusteigen. Dank der Braunschweiger Privatbank ist das Private Banking auch (endlich) ein Geschäftsfeld in der genossenschaftlichen Finanzgruppe.“*

Wie würden Sie die Stellung der Braunschweiger Privatbank auf dem regionalen und nationalen Markt beschreiben? *„Wir sind sicherlich regionaler Marktführer. Wichtiger ist mir jedoch, dass wir eine bundesweite qualitative Marktführerschaft nach relativ wenigen Jahren nach dem Start erreicht haben.“*

Wie haben Sie Ihr Geschäftsgebiet und Ihre Kundenstruktur über die Jahre erweitert? *„Wir waren seit Beginn auch überregional ausgerichtet. Unsere Standorte in Köln und Oldenburg haben diesen Sachverhalt noch verstärkt. Vermutlich werden weitere Standorte diesen Trend manifestieren.“*

Themen wie Transparenz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Beratungs- und Betreuungsphilosophie waren schon beim Start wichtige Faktoren der Braunschweiger Privatbank. Waren Sie damit ein Pionier im Bankenbereich? *„Gesagt haben das viele Mitbewerber. Ob alle, die dies versprochen haben und versprechen, auch gehalten haben und halten, kann ich nicht beurteilen. Fakt ist jedoch, dass unser Geschäftsmodell dies nicht nur verspricht, sondern liefert und leistet. Damit sind wir enorm glaubwürdig, authentisch und somit nachhaltig im besten Sinne.“*

Wie haben sich die Anforderungen, Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kunden bis heute verändert? *„Ein hohes Maß an Kompetenz, sich verantwortlich fühlen im Sinne des Kümmerns respektive als Lotse dienen, waren schon immer da – bis heute. Der Dialog, genaues Zuhören, in Lösungen denken und umfangreiche Erfahrungen sind in diesen anspruchsvollen Zeiten der schnellen Veränderungen und Krisen unerlässlich. Damit – im Sinne und im Interesse unserer Kunden – umzugehen, gehört zu unserem Handwerk.“*

Sie betreuen Unternehmer, vermögende Privatkunden, Topführungskräfte oder institutionelle Anleger wie Stiftungen oder Kirchen. Wie teilen sich diese Bereiche auf? *„Ich würde dies ungern nach Zahlen wie Volumen, Stücke oder in Prozent aufteilen. Wichtig ist doch, dass die jeweilige ‚Zielgruppe‘ den richtigen, sprich kompetenten und erfahrenen Kümmerner zur Seite gestellt bekommt.“*

Großes privates Vermögen und gesellschaftliche Verantwortung stehen in einem engen Zusammenhang. Wie gehen Ihre Kunden damit um? *„Geld hat eine Lenkungswirkung und große Vermögenswerte haben Einfluss für die Gesellschaft. Wohlhabende tragen somit auch eine größere Verantwortung, ihr Vermögen ethisch und verantwortungsvoll einzusetzen. Dies sehen*

wir Tag für Tag, dass dies geschieht. Große private Vermögen unterstützen finanziell gemeinnützige Organisationen, soziale Projekte etc. und leisten damit einen positiven Beitrag zur Gesellschaft und kommen ihrer Verantwortung umfangreich nach.

Oftmals möchte das (große) private Vermögen nicht ‚laut‘ wahrgenommen werden – eine deutsche ‚Besonderheit‘. Um Eindrücke vom umfangreichen und vielfältigen Engagement zu erhalten, kann bei der jährlichen Auszeichnung des Unternehmerpreises 38 gewonnen werden. Das soziale Engagement für unsere Region durch die Preisträger ist ein wesentlicher Aspekt bei der Auszeichnung. Unter anderem haben wir daher diesen Preis als Mitinitiator aus der Taufe gehoben.“

Welche besonderen Fähigkeiten und Soft Skills müssen Sie und Ihr Team in der Zusammenarbeit mit den Kunden haben? *„Empathie und Teamplayerfähigkeiten sind unerlässlich. Dazu eine tiefe Überzeugung, unsere Kunden im besten Sinne nach der Philosophie der Braunschweiger Privatbank zu betreuen. Die fachliche Kompetenz ist eine selbstverständliche Erwartungshaltung.“*

Welche Bedeutung haben Aktivitäten wie die Unterstützung des Unternehmerpreises 38, Kunstausstellungen mit HBK-Meisterschülern oder auch ein Charity-Golf-Turnier für die Außenwirkung und Imagebildung der Braunschweiger Privatbank? *„So seltsam wie es klingt, aber die Veranstaltungen machen wir nicht in erster Linie für uns zur Außenwirkung und Imagebildung, sondern wir möchten Netzwerke, Kommunikationsplattformen schaffen, die unsere Kunden auch sehr schätzen. Sich mit ‚Gleichgesinnten‘ zu vernetzen, ist für unsere Kunden sehr wertvoll. Ferner können wir mit unserem Kunstengagement und Charity-Aktivitäten etc. auch der Gesellschaft etwas Gutes zukommen lassen. Wenn dies authentisch und überzeugend erfolgt, können wir uns nicht gegen eine positive Außenwirkung und Imagebildung wehren.“*

Die Volksbank BraWo hat sich sehr dynamisch, diversifiziert und vielfältig entwickelt. Das betrifft sowohl die Bereiche Finance, Real Estate und Corporate Investments als auch Corporate Responsibility. Inwieweit partizipiert die Braunschweiger Privatbank von dieser Dynamik und diesem Leistungsangebot? *„Grundsätzlich kann jeder Bereich von anderen Bereichen in unterschiedlichster Form partizipieren. Auch wir partizipieren vielfältig. Ich möchte die Frage allerdings nicht egoistisch aus Sicht der Braunschweiger Privatbank beantworten: Die Frage sollte meines Erachtens nach. lauten, wie unsere Kunden von der Entwicklung der BRAWO GROUP profitieren. Und da kommen wir wieder als Lotse und Kümmerner ins Spiel und schaffen die Zugänge zu den Kompetenzträgern aus den anderen Bereichen wie Real Estate, Corporate Responsibility etc.“*

Wie viele Kunden haben Sie aktuell und wie hoch ist das Anlagevermögen der Braunschweiger Privatbank? *„Circa 2.000 bei 1,5 Milliarden Euro Assets under Management.“*

Der Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung prognostiziert für 2023 ein Wachstum von 0,2 Prozent. Wie beurteilen Sie diese Vorhersage und die Auswirkungen auf die Braunschweiger Privatbank? *„0,2 Prozent Wachstum wäre mir als Braunschweiger Privatbank zu wenig. Wir sind die letzten Jahre deutlich stärker als der Durchschnitt (und Mitbewerber) gewachsen. Der Ergebnisbeitrag wurde schrittweise für das Gesamthaus höher und wird weiter ausgebaut, 2018 hatten wir den Break-even erreicht. Aber wir wollen Wachstum nicht um jeden Preis, sondern immer mit Blick auf unseren Dreiklang Qualität, Stabilität und (Wert-)Beständigkeit. Die Braunschweiger Privatbank ist damit ein starker und verlässlicher Partner in bewegten Zeiten.“*

Wo sehen Sie in den aktuell schwierigen wirtschaftlichen Zeiten nachhaltige Anlagechancen? *„Grundsätzlich ist es gut, dass es wieder Zinsen gibt, auch wenn der Weg zu einem gesunden Zinsumfeld auch Schmerzen verursacht. Wir setzen auf eine breite Diversifikation mit Tages- und Termingeld, Anleihen und Aktien (die unerlässlich sind), gegebenenfalls alternativen Investments wie Immobilien und unternehmerischen Beteiligungen. Dabei sind die Anlagen zur ästhetischen Rendite nicht zu vergessen. Alles immer abgestimmt auf die individuellen Notwendigkeiten des Investors.“*

10 starke Partner *mit 10 verschiedenen Blickwinkeln*

Carlo Thränhardt, ehemaliger Weltklasse-Leichtathlet im Hochsprung, Mentalcoach und Unternehmensberater

„Erfolg muss man sich erarbeiten. Eine Erfolgsgeschichte braucht Visionen, Kontinuität, den starken Willen, siegen zu wollen, die Fähigkeit dazuzulernen und last but not least das berühmte Quäntchen Glück.“

Perdita und Hans-Peter Kunze, Förderer der bildenden Kunst mit der Kunststiftung Kunze

„Stiftungen sollen als Beitrag zum Teilen verstanden werden. Nicht etwa als Almosen, sondern als Unterstützer, als Motivator, als Initiator, als Anerkennung, als Treibern, um Menschen und Dinge voranzubringen zum Wohle der Allgemeinheit.“

Alexandra Staake, Staake-Gruppe

„Erfolg ist immer die Leistung eines Teams! Nur gemeinsam kann man große Ziele definieren und bei kontinuierlichem Abgleich erarbeiten. Es gibt nichts Schöneres, als diese dann zu erreichen und für einen kurzen Moment innezuhalten und das zu genießen!“

Hendrik Janssen, Geschäftsführer der Börse Hannover

„Wenn Nachhaltigkeit etwas Alltägliches, Selbstverständliches wird, das wir in allen erdenklichen Bereichen leben: im Konsumverhalten, im Umgang mit der Natur, im Wirtschaften, im Gesellschaftlichen, im Sozialen – die neue Normalität –, das wäre ein erstrebenswertes Ziel. Jeder kann dazu einen Beitrag leisten.“

Prof. Dr. Simone Kauffeld, Professorin für Arbeits-, Organisations- und Sozialpsychologie an der Technischen Universität Braunschweig

*„Um Nachhaltigkeit als strategisch relevantes Thema im Unternehmen zu verankern und umzusetzen, braucht es VeränderungsMacher*innen. Mitarbeitende gilt es zu befähigen, ihre Arbeit, die Organisation und die Transformation zu gestalten.“*

Dr. Ralf Utermöhlen, Deutschlands führender Nachhaltigkeitsvisionär für

Geschäftsmodelle und Geschäftsführer der AGIMUS GmbH

„Ohne Unternehmen kann die Transformation zu einer nachhaltigen Gesellschaft nicht gelingen, weil eben nicht acht Milliarden Menschen auf diesem Planeten auf dem Komfort- und Mobilitätsniveau des frühen Mittelalters leben möchten.“

Sarah Mager-Mundstock, Erich Mundstock Stiftung

„Erfolg bedeutet, dass wir Entscheidungen auf der Grundlage von gewählten Werten wie Selbstbestimmung, Begeisterung und Dankbarkeit treffen. Durch die Integration von unseren ganz persönlichen Werten in unser alltägliches Handeln bauen wir ein Fundament, das einerseits uns selbst und auch andere nachhaltig stärkt.“

Elisabeth Hüsing, , Stiftung Zukunft Wald

„Der Ursprung des Nachhaltigkeitsbegriffs liegt in der Forstwirtschaft. Ein Baum ist an einem Tag gepflanzt, profitieren tun davon viele nachfolgende Generationen. Entscheidend ist es, anzufangen und ins Handeln zu kommen. Pflanz nicht Worte, sondern Bäume!“

Edda Schröder, Geschäftsführerin, Invest in Visions GmbH

„Unternehmertum erfordert eine Vision, eine nachhaltige langfristige Ausrichtung mit Engagement, Ausdauer und einem motivierten und kompetenten Team. Das sind grundlegende Erfolgsfaktoren – neben dem Quäntchen Glück – für zukunftssträchtiges unternehmerisches Handeln.“

Peter Kapp, Pfarrer

„Die Würde des Menschen ist unantastbar. Dieser Satz ist Grundlage für eine Gesellschaft und er ist zugleich Auftrag. Denn die Würde von Menschen wird täglich angetastet. Krieg, Umweltzerstörung, Ungerechtigkeit, Egoismus zerstören Würde. Besinnen wir uns. Bewahren wir gemeinsam Würde! Das ist der beste Weg, damit Zukunft auf dieser Erde gelingen kann.“



Hohe Ausschüttung,

5 Jahre „Meisterwert Perspektive“-Aktienfonds – 5 Fragen an Thomas Heinisch, Spezialist Fondsmanagement der Braunschweiger Privatbank

1. Herr Heinisch, der „Meisterwert Perspektive“-Aktienfonds wurde im September 2017 von der Braunschweiger Privatbank gemeinsam mit der Universal- Investment, aufgelegt. Was ist das Besondere an diesem erfolgreichen Produkt?

„Die Wirkungsweise des ‚Meisterwert Perspektive‘ ist auf langfristigen Erfolg ausgerichtet. Kurzfristige Trends blendet der regelbasierte Ansatz des Fonds aus. Dieser ist auf Verlustvermeidung ausgerichtet, nicht auf maximalen Ertrag. Unser Ziel ist es, den langweiligsten Aktienfonds zu steuern.“

2. Welche Rolle spielen dabei die Sachwerte?

„In einer modernen Vermögensstruktur gehören Sachwerte unbedingt dazu. Diese verkörpert unser Fonds, da er ausschließlich in Aktien und somit in Sachwerte investiert. Betrachten Sie ihn als Teil des Fundament Ihres Hauses. Sie renovieren das Wohnzimmer, die Küche, das Bad, aber vom Fundament lassen Sie die Finger. Mit gezielten Investments können Sie kurzlebige Trends nutzen, der ‚Meisterwert Perspektive‘ bleibt unangetastet. So können Sie seine Stärken erleben. Als russische Truppen in die Ukraine einmarschierten und Weltbilder zerbrachen, zeigte er seine Stärke und wurde zu einem der besten global anlegenden Fonds, die in Deutschland zu erwerben waren. Während führende Indizes 2022 negativ abschlossen, konnten die verschiedenen Tranchen des ‚Meisterwert Perspektive‘ mit positiven Ergebnissen glänzen: I-Tranche 4,99 Prozent, R-Tranche 4,45 Prozent und die N-Tranche 3,99 Prozent. Zudem erfreut uns die positive Wahrnehmung des Ergebnisses aus 2022 in der Wirtschaftspresse sehr.“

3. Nach welchen Kriterien wurden und werden die circa 30 Einzeltitel in das Portfolio aufgenommen?

„Da fragen Sie nach der DNA des Fonds! Grundsätzlich versuchen wir, die Anzahl der Einzeltitel bei 30 zu halten, um eine ausgewogene Mischung aus Branchen und geografischer Gewichtung zu ermöglichen. Diese 30 Titel werden einer strengen Prüfung unterzogen. Eins der wichtigsten Kriterien ist, dass sie einem der weltweit führenden Indizes Nord-, Süd- oder Westeuropas angehören. Ferner werden die großen Indizes Nordamerikas, Japans und Australiens berücksichtigt. Damit haben wir ein Universum von über 1.000 Aktiengesellschaften.“

Nun geht es an die Feinschliff und da gehören ganz viele Parameter dazu, die wir in jahrelanger Feinarbeit erarbeiteten. Denken Sie an so banale Elemente wie die Dividendenrendite und das Kurspotenzial, das internationale Analysten den Titeln beimessen. Damit ist unsere Arbeit aber noch nicht beendet, denn um in den ‚Meisterwert Perspektive‘ aufzusteigen, braucht es noch viel mehr Eigenschaften, die wir als positiv erachten. Sie hier an der Stelle aufzuzählen, würde den Rahmen sprengen. Erfreuen Sie sich einfach an den Ergebnissen und den hohen Ausschüttungen. Ich kann verraten, dass es dieses Jahr erneut eine Steigerung der Ausschüttung geben wird.“

hervorragendes Ergebnis 2022



Die Wirkungsweise des „Meisterwert Perspektive“ ist auf langfristigen Erfolg und auf Verlustvermeidung ausgerichtet

4. Eine Fokussierung richtet sich auf weltweit tätige Unternehmen. Warum und welche sind das bspw.?
5. Die Anlagestrategie des Fonds ist eine Reaktion auf die Anfälligkeit der internationalen Finanzmärkte. Durch die Coronapandemie wurden diese schwerwiegend und lang anhaltend geschädigt. Was bedeutet das für den Fonds allgemein?

„Die Unternehmen werden weltweit, wie oben beschrieben, ausgewählt, müssen aber nicht weltweit tätig sein. Wir überprüfen täglich, ob die internationale Analystengilde ein uneingeschränktes Kaufvotum für unsere Titel ausspricht. Trifft das nicht mehr zu, wird ein Austausch vorgenommen. Momentan sind so bekannte Titel wie Nestlé, Münchner Rückversicherung, Linde und auch Deutsche Telekom im Fonds enthalten. Aber Bekanntheit schützt vor Ausschluss nicht.“

Einer unserer besten Performance-Bringer ist zurzeit Mowi ASA aus Norwegen. Mowi züchtet nachhaltig Lachse und verarbeitet andere Meeresfrüchte. Die japanische Versicherung Dai Ichi Life und die japanische Bank Sumitomo Mitsui Financial Group sind ebenfalls schon mit exzellenten Kursgewinnen dabei.“

„Die Anlagestrategie des Fonds wurde in Reaktion auf die Finanzkrise 2008/2009 entwickelt. Sie hat sich in vielen Krisen, die darauf folgten, bewährt. Mir fallen die Griechenlandkrise 2011, das bewegte Jahr 2016 mit Befürchtungen um das Wachstum Chinas zu Beginn des Jahres, die Brexit-Abstimmung im Verlauf und die Wahl Donald Trumps zum amerikanischen Präsidenten im November 2016 ein. Zu diesen Zeiten war der Fonds noch nicht aufgelegt, aber die Strategie stand schon und wurde immer weiter verfeinert, um ideal zu wirken. Die Braunschweiger Privatbank initiierte 2017, die erprobte Anlagestrategie als Fonds aufzulegen. Als die Aktienmärkte Ende 2018 zusammenbrachen, hatte der Fonds seine erste Bewährungsprobe – und bewährte sich. Um es nur am DAX festzumachen, der schloss 2018 mit einem Minus von 17,97 Prozent ab, der ‚Meisterwert Perspektive‘ mit minus 10,12 Prozent. Damit machte er nur etwas mehr als die Hälfte der Abwärtsbewegung mit. Am besten konnte er sich aber im Jahr 2022 bewähren und schloss ein extremes Jahr sogar im Plus ab. Er ist eine Antwort auf die Herausforderungen der Aktienmärkte. Der ‚Meisterwert Perspektive‘ ist wie schon erwähnt kein Sprinter, keiner, der den teils kurzlebigen Trends folgt. Er ist Teil des Fundaments, das allem darauf errichtetem, die Sicherheit von Sachwerten gibt. Infolge der Pandemie stieg eine Handvoll Aktien enorm an, die mangels auskömmlicher Dividendenzahlungen nie in den ‚Meisterwert Perspektive‘ aufgenommen wurde. Im Zuge der Zinsanhebungen von 2022 brachen diese ehemaligen Highflyer deutlich ein. Der ‚Meisterwert Perspektive‘ konnte sein Marathontempo beibehalten, während die Sprinter keuchten, schnauften und zu Boden fielen.“



Der „Meisterwert Perspektive“ konnte sich im Jahr 2022 bewähren – und schloss das extreme Jahr sogar im Plus ab. Er ist eine Antwort auf die Herausforderungen der Aktienmärkte

10 Zahlen, Daten, Fakten

Zu 10 Jahren Braunschweiger Privatbank

- 0 Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne*
- 1 Business Center 1 – unsere erste Heimat im genossenschaftlichen Lager*
- 2 Business Center 2 – unsere aktuelle Heimat*
- 3 Standorte haben wir zurzeit: Braunschweig, Oldenburg und Köln*
- 4 Worte umfasste unsere Strategie am Start: „Werte leben – Werte schaffen“*
- 5 Assistentinnen standen uns am Anfang zur Seite*
- 6 Berater begeisterten die ersten Kunden*
- 7 Corona erwischte uns im verflixten siebenten Jahr*
- 8 Börsenjahre schloss der DAX höher ab als er sie begann*
- 9 Neuen Ideen stehen wir aufgeschlossen gegenüber*
- 10 Der Zauber vom Anfang ist immer noch da*

„Eine vollumfängliche, digitale Lösung für Bankgeschäfte“

Sicher, einfach und modern: die Braunschweiger Privatbank App

Persönliche Bankgeschäfte, von Online-Überweisungen bis zu Depotveränderungen, jederzeit von überall auf der Welt durchzuführen, ist inzwischen gelebter Alltag. Um finanzielle Transaktionen komfortabel, schnell und vor allem sicher durchführen zu können, benötigt es eine adäquate Plattform. Diese hat die Braunschweiger Privatbank nun für ihre Kunden geschaffen: Die Braunschweiger Privatbank App ermöglicht, Bankgeschäfte unabhängig von Ort und Zeit online abzuwickeln und basiert dabei auf neuesten Standards, beinhaltet umfangreiche Funktionen und entspricht höchsten Sicherheitsanforderungen.

Sie basiert auf der VR Banking App und wurde eingebettet in das Look and Feel der Braunschweiger Privatbank. „Mit unserer App verfolgen wir einen hohen Qualitätsanspruch und möchten unseren Kunden damit einen weiteren Service an die Hand geben, ihre finanziellen Angelegenheiten so einfach wie möglich abwickeln zu können. Wir haben die App eigens gemäß den Bedürfnissen unserer Kunden entwickelt und auf ihre Anforderungen angepasst“, erklärt Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank. Nachhaltigkeit, Sicherheit, Verfügbarkeit, Flexibilität und Bequemlichkeit – für all das steht die neue Applikation, die im App Store sowie dem Google Play Store kostenlos zum Download zur Verfügung steht.

Umfangreiche Funktionen aus einer Hand

Sei es Kontostände zu prüfen, Überweisungen durchzuführen oder Daueraufträge zu verwalten, die App vereint all diese Funktionen, eingebettet in den originären Look der Braunschweiger Privatbank. Die Vorteile sind:

- *Banking bequem per Smartphone oder Tablet*
- *sofortige Übersicht über Kontostände und Umsätze*
- *Brokerage – Depot und Märkte immer im Blick*
- *elektronisches Postfach für Kontoauszüge und Nachrichten der Bank*
- *giropay | Kwitt – einfach Geld an Freunde senden*
- *innovativer Sprachassistent kiu*

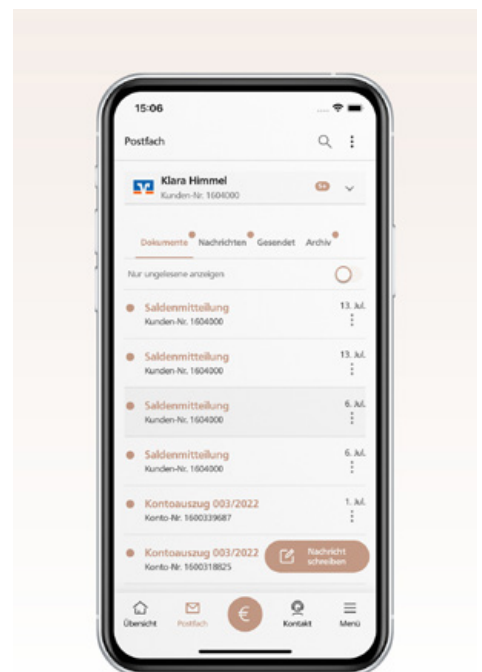
Letzterer ermöglicht es, Kontostände abzufragen oder eine Überweisung per Spracheingabe zu beauftragen. Dafür muss lediglich eine Frage laut an kiu ausgesprochen werden und das System antwortet mit dem passenden Ergebnis.

Eingespieltes Team: Braunschweiger Privatbank App und VR SecureGo Plus App

Um Bankprozesse sicher zu gestalten, bietet die VR SecureGo Plus App eine optimale Ergänzung zu der Braunschweiger Privatbank App: OnlineBanking-Transaktionen und Kreditkartenzahlungen können über eine Direktfreigabe-Funktion jederzeit per Smartphone authentifiziert werden. TAN-pflichtige Aufträge werden so über eine direkte Verknüpfung zwischen Banking App und VR Secure Go Plus App schnell, sicher und unkompliziert freigegeben. Diese App steht ebenfalls kostenlos im App Store sowie dem Google Play Store zur Verfügung.

Weitere Funktionen: Vereinfachung und Zeitersparnis

Zwar beinhaltet die App schon zahlreiche Funktionen, doch sollen diese zukünftig stetig erweitert werden. So implementieren Köckeritz und sein Team aktuell die Scan2Bank-Funktion, die Dokumente per Scan durch ein mobiles Endgerät auf direktem Weg an den zuständigen Berater übermittelt. „All diese Funktionen können den Alltag unserer Kunden ungemein erleichtern und sorgen für eine erhebliche Zeitersparnis“, weiß Köckeritz. „Darum sind wir bestrebt, diese Leistungen weiter auszubauen und den Kunden mit unserer App eine vollumfängliche, digitale Lösung für ihre Bankgeschäfte zu bieten.“



Postfach – immer dabei

Kontoauszüge oder Nachrichten des Beraters: sicher direkt in der App kommunizieren.

Herzlich willkommen im Team!

Neue Mitarbeiter der Braunschweiger Privatbank stellen sich vor



Tim Julian Thier, 25 Jahre,
Portfolioberater

Lebensmotto:

„Folge deinem Herzen. Aber vergiss nicht, dein Hirn mitzunehmen.“ Alfred Adler

Herr Thier, wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang? *„Während meines Studiums habe ich verschiedene Nebenjobs ausgeübt, um praktische Erfahrungen zu sammeln und mein Einkommen aufzubessern. Ein Praktikum bei der Volksbank BraWo ermöglichte mir wertvolle Einblicke in das Innenleben einer Bank und bestätigte mein Interesse an einer Laufbahn im Finanzsektor.“*

Was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich? *„In erster Linie reizt mich die Schnelligkeit und Dynamik der Branche. Die Welt des Bankwesens entwickelt sich ständig weiter und es gibt immer etwas Neues zu lernen und eine neue Herausforderung zu bewältigen. Außerdem reizt mich das Maß an Verantwortung, das mit der Arbeit im Bankwesen einhergeht. Die Verwaltung und Anlage von Vermögen erfordert viel Fachwissen und sorgfältige Entscheidungen. Ich finde diese Herausforderung sowohl spannend als auch bereichernd.“*

Was zeichnet Sie als Banker aus? *„Meine Leidenschaft für das Finanzwesen und mein Bestreben, ständig zu lernen und mich in der Branche weiterzuentwickeln. Ich finde es spannend, mich über die neuesten Trends, Technologien und Entwicklungen im Finanzwesen auf dem Laufenden zu halten. Ich glaube, dass Neugierde und Lerneifer unerlässlich sind, um in einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Branche die Nase vorn zu haben.“*

Was motiviert und inspiriert Sie? *„Mich motivieren und inspirieren Menschen, die durch harte Arbeit und Hingabe große Erfolge erzielt haben. Die Geschichten erfolgreicher Menschen und die Herausforderungen, die sie auf ihrem Weg dorthin überwunden haben, spornen mich an, weiter hart zu arbeiten und meine Ziele zu verfolgen.“*

Wie würden Sie sich selbst beschreiben? *„Als ruhige und analytische Person gehe ich an Aufgaben mit einer besonnenen und durchdachten Haltung heran. Ich bin in der Lage, einen Schritt zurückzutreten und Situationen aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren, was es mir ermöglicht, fundierte Entscheidungen zu treffen und effektive Lösungen zu finden. Ich habe eine positive und enthusiastische Einstellung zum Leben und gehe Herausforderungen mit Energie und Entschlossenheit an. Es macht mir Spaß, neue Projekte in Angriff zu nehmen und mich neuen Herausforderungen zu stellen.“*

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen? *„Ein Traum, den ich mir gerne erfüllen würde, ist es, die Welt zu bereisen und verschiedene Kulturen und Lebensweisen kennenzulernen. Ich glaube, dass Reisen eine großartige Möglichkeit ist, die eigene Perspektive zu erweitern und ein tieferes Verständnis für die Welt um uns herum zu erlangen.“*

Lebensmotto:

„Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen.“ Aristoteles

Alina Sauer, 30 Jahre,
Vertriebsassistentin Standort Oldenburg





Corinna Freifrau von Strachwitz, 55 Jahre,
Kundenbetreuerin Standort Köln

Lebensmotto:

„Treu den Prinzipien und Tugenden. Aufgeschlossen und interessiert im geistigen Leben. Stets Humor bewahren.“

Frau von Strachwitz, was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich? *„Über Finanzgeschäfte einer Bank Teil und am Puls des Wirtschaftskreislaufs zu sein, dadurch die Wirtschaft in Gang zu halten und Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte und Unternehmen – national und international – begleiten zu können.“*

Was zeichnet Sie als Banker aus? *„Die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge zu verstehen und im strategischen Chancen-/Risikokontext optimale Kundenlösungen zu entwickeln.“*

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig? *„Offen für neue Herausforderungen zu sein. Ideen zu fördern. Menschen zusammenzubringen und Geschäft zu entwickeln.“*

Was motiviert und inspiriert Sie? *„Potenziale erkennen, Strategien entwickeln und Menschen zusammenzuführen.“*

Wie würden Sie sich selbst beschreiben? *„Zuverlässig, authentisch, ausdauernd, konservativ, facettenreich, sportlich, humorvoll.“*

Welche Persönlichkeiten beeindrucken Sie? *„Weil ich multidimensional interessiert bin, habe ich keine Vorbilder. Wenn, dann finde ich Jesus Christus beeindruckend, der in einer absolut barbarischen Epoche seiner Zeit derart voraus war und wie kein anderer Mensch fortschrittlich, demokratisch, menschenliebend, gleichberechtigt und selbstlos dachte und lebte.“*

Was sind Ihre Hobbys? *„Ich mag das Ursprüngliche in der Natur, in den Bergen und an der See, insbesondere Alpin-Ski sowie Tennis. Darüber hinaus interessieren mich Geschichte, Politik, Musik, Kunst, Architektur und Inneneinrichtung, aber auch die Vielfalt des Kochens und Bewirtens von Gästen. Als schönstes Hobby empfinde ich Kinder, d. h. meinen Sohn.“*

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen? *„Fröhlich und gesund zu bleiben.“*

Frau Sauer, was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich? *„Ich habe mich schon früh für wirtschaftliche Themen und den Kapitalmarkt interessiert. Da war für mich die Ausbildung zur Bankkauffrau naheliegend. Die Möglichkeiten der Spezialisierung innerhalb einer Bank sind vielfältig. Ich habe als Assistentin im Private Banking für mich ein Arbeitsumfeld gefunden, das anspruchsvoll ist und mir täglich Freude bereitet. In der Privatbank schätze ich besonders die sehr individuelle Betrachtung jedes einzelnen Kunden und die maßgeschneiderten Lösungen, die wir anbieten können.“*

Wie sind Sie auf die Braunschweiger Privatbank aufmerksam geworden, und warum wollten Sie gerade hier arbeiten? *„Ich habe von der Eröffnung des neuen Standortes in Oldenburg gehört und mich sofort daran erinnert, das zwei ehemalige Kollegen aus meiner beruflichen Vergangenheit schon seit vielen Jahren zum Team der Braunschweiger Privatbank gehören. Nach den ersten Gesprächen war schnell klar, dass das anspruchsvolle Arbeitsumfeld und die Wertephilosophie der Bank genau zu meinen Vorstellungen für meine berufliche Zukunft passen. Ich freue mich sehr, dass ich seit Dezember 2022 das Team in Oldenburg ergänzen darf.“*

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig? *„Mir ist ein Arbeitsumfeld wichtig, das Abwechslung und Herausforderungen bietet. In einer Position zu arbeiten, die zu meinen Stärken passt und in der ich mich und meine Ideen einbringen kann. Aus meiner Sicht ist der innere Antrieb entscheidend, dass ich gerne zur Arbeit gehe und mir meine Aufgaben Spaß machen. Im Umgang miteinander ist mir gegenseitiger Respekt und die Begegnung auf Augenhöhe wichtig. Dies schafft Vertrauen und ist die Basis für eine gute Zusammenarbeit.“*

Wie würden Sie sich selbst beschreiben? *„Ich würde mich als emphatisch, lösungsorientiert, zuverlässig und belastbar beschreiben. Die Menschen in meinem Umfeld wissen, dass sie bei mir immer ein offenes Ohr finden und ich sie unterstütze, wann immer Hilfe benötigt wird. Außerdem besitze ich Organisationstalent, was in meinem Alltag sowohl beruflich als auch privat sehr hilfreich ist.“*

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit? *„In meiner Freizeit bin ich gerne in der Natur unterwegs, mit meiner Tochter auf dem Spielplatz oder auch gerne sportlich aktiv. Zeit mit Freunden und der Familie zu verbringen, ist mir wichtig und ich liebe es, die Welt zu bereisen. Mich faszinieren die schönen Landschaften, unterschiedliche Kulturen, tolle Begegnungen und Eindrücke, die bleiben.“*

Alles fließt und vermischt sich

Zwischen klassischer Malerei und moderner Digitalkunst:

*Die südkoreanische Künstlerin Eunjeong Kim stellt **ab dem 20. April 2023** expressive Collagen in den Räumen der Braunschweiger Privatbank aus*

Wulstige, regenwurmartige Gebilde winden sich spiralenförmig über – und durch – grellbunte, von Streifen und Linien durchzogene Farbflächen. Florale Elemente korrespondieren mit vielfältigen Formen, akzentuierten Klecksen und sorgsam arrangierten Graffiti-Schlieren. Schichten, die sich dreidimensional überlappen und miteinander gemischt werden. Alles vibriert, pulsiert, fließt ineinander. Willkommen in der Welt von Eunjeong Kim, einer aufregenden südkoreanischen Künstlerin, deren Werke man ab dem 20. April 2023 in den Räumen der Braunschweiger Privatbank erleben kann. Die 33-Jährige hat nicht nur fünf Jahre lang Malerei in ihrem Heimatland, sondern vier weitere Jahre auch an der HBK Braunschweig studiert. Ihr Studium schloss die Meisterschülerin dort mit einem Diplom mit Auszeichnung ab.

Südkorea, Weltmarktführer in Elektronik, Flüssigkristallanzeige und Mikrochips

Südkorea, derzeit 14.-größte Wirtschaftsnation der Welt und führend in den Technologiefeldern digitale Elektronik, Flüssigkristallanzeige (LCD) oder Mikrochips, hat auch in den ausdrucksstarken Collagen von Eunjeong Kim seine Spuren hinterlassen. Die moderne, exportorientierte Volkswirtschaft schwankt zwischen uralter Tradition und Hightech-Industrie mit globalen Marken wie Samsung und Hyundai, entwickelt sich rasant und dynamisch. „Südkorea verändert sich schnell und permanent. Moderne und historische Gebäude oder Natur und Technik stehen zusammen an einem Ort. Alles vermischt sich, strömt ineinander. So wie in meiner Kunst, in der ich digitale Medien mit klassischer Malerei fusioniere. Außerdem mag ich seit meiner Kindheit K-Pop, wo mehrere Genres in einem Song gemixt sind“, erzählt Eunjeong Kim.

Malerei im unendlichen künstlerischen Raum

Weitere Inspirationen sind für sie Fantasyfilme, Fernsehserien und Virtual-Reality-Experimente. Konzertvideos von Popkünstlern und koreanische Varieté-Shows. Das Videoportal Youtube, aber auch Architektur und die wechselnde Umwelt. Für ihre expressiven Bilder verwendet sie Fotos und Screenshots aus dem Internet, setzt diese am Computer zusammen und mischt sie mit einem Ölfarbe-Pinselwerkzeug. Formen, die durch diese digitale Collage zufällig entstehen, malt sie dann wieder mit echter Farbe auf Leinwand. „Wenn ich male, stelle ich mir vor, welche Elemente vorne und welche dahinter sind. Es fühlt sich nicht wie eine Schicht an, sondern wie mehrere Schichten. Wie ein tiefer Raum. Ich liebe es, wenn ich das in der Malerei spüren kann. Insbesondere, wenn der Prozess des Malens dreidimensional umgesetzt wird, bekomme ich ein anderes Gefühl als beim reinen Malen. In der Arbeit mit Augmented Reality oder Virtual Reality kann man sogar nicht nur sehen, sondern auch hören und interagieren.“ Für Eunjeong Kim ist es reizvoll, dass die Betrachter ein Teil ihrer Bilder werden: „Ich möchte, dass sie meine Arbeiten mit verschiedenen Sinnen erleben. Als würden sie sich bewegen, als hätte meine Malerei Töne.“



Eunjeong Kim
Künstlerin



Ein Interview
mit Eunjeong Kim
können Sie auf

[www.braunschweiger-privatbank.de/
aktuelles/magazin](http://www.braunschweiger-privatbank.de/aktuelles/magazin) lesen.



Die Südkoreanerin fusioniert in ihren Werken digitale Medien mit klassischer Malerei. Inspiriert wird sie dabei von Fantasyfilmen, Fernsehserien und Virtual-Reality-Experimenten. Von Konzertvideos und koreanischen Varietéshows, aber auch von Architektur und der wechselnden Natur

Auto-, Sport- und Kunst-Genuss

Auch im Jahr 2023 ist die Braunschweiger Privatbank wieder bei vielfältigen, hochwertigen und unterhaltsamen Veranstaltungen präsent. Dabei geht es darum, Kunden und Partner persönlich zu treffen, den Informationsaustausch zu fördern und Wissen zu vermitteln. Es geht auch darum, seine Kompetenzen zu erweitern, versteckte Potenziale zu entdecken und Dinge zu erfahren, die man so vielleicht noch nicht bedacht hat. Wichtig ist dabei nicht die Quantität, sondern die Qualität der Themen.

Ausgewählte Topveranstaltungen der Braunschweiger Privatbank für das Jahr 2023

» **Kons-Salon by Braunschweiger Privatbank**

Frühjahr 2023, Braunschweig

Unter dem Motto „Werte leben – Werte schaffen – Erlebnisse live“ findet der beliebte Kons-Salon der Braunschweiger Privatbank auch im Jahr 2023 statt, diesmal in Braunschweig. Im Vorjahr war mit Dieter Nuhr, einer der erfolgreichsten Satiriker Deutschlands, der zudem auch als Maler und Fotograf aktiv ist, in Köln zu Gast. Welcher bekannte Künstler diesmal von Wolfram Kons, Journalist, Moderator und Vorstand der Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e. V., vorgestellt und interviewt wird, wird noch bekannt gegeben. „Mit dem Kons-Salon bieten wir unseren Kunden die Chance, Künstler und Prominente von einer anderen Seite kennenzulernen, spannende Menschen zu treffen und bei einem interessanten Abend ihr Netzwerk entspannt zu vergrößern“, beschreibt Kamil Torres, Leiter der Niederlassung Köln, den Rahmen der Veranstaltung.

» **BRAWO OPEN 2023**

6. Juli bis 15. Juli 2023, Bürgerpark Braunschweig

Aufschlag BRAWO OPEN 2023! Bereits sechs Mal wurde die Braunschweiger Veranstaltung zum weltbesten Challenger Turnier gekürt! Das Tennisturnier bietet auch in seiner mittlerweile 29. Auflage eine vielseitige Mischung aus Weltklassesport, Musik und Unterhaltung. Die Besucher erwarten hochklassige Einzel- und Doppel-Begegnungen am Tage und abwechslungsreiche Veranstaltungen mit Bühnenprogramm am Abend. Das beeindruckende Entertainment-Dorf bietet zudem eine vielseitige regionale Gastronomie.

» **Charity Classic Car Ausfahrt**

12. August 2023, Braunschweiger Land

Glänzende Karosserien, elegant geschwungene Kotflügel und blitzende Chromleisten kann man bei der Charity Classic Car Ausfahrt erleben. Sehens- und hörensvalue Old- und Youngtimer befahren schöne Strecken quer durch das Braunschweiger Land. Eine besondere Tour, bei der es nicht um Geschwindigkeit oder sportlichen Ehrgeiz geht, sondern vor allem auch darum, mit jedem gefahrenen Kilometer Gutes zu tun. Die klassischen Fahrzeuge lassen die Herzen von Automobilfans und Zuschauern höherschlagen.

» **Unternehmerpreis der Region 38**

14. September 2023, Konferenz Center des BZV Medienhauses, Braunschweig

Herausragende Unternehmer der Region 38 werden auch 2023 gesucht – und immer wieder gefunden! Und das bereits seit 2017 – und damit in diesem Jahr zum sechsten Mal. Die Kriterien für eine Teilnahme am renommierten Wettbewerb „Unternehmerpreis der Region 38“ sind und waren unternehmerischer Erfolg, innovative Ideen und vorbildliche Firmenführung. Aber auch nachhaltiges Wirtschaften, soziale Verantwortung und natürlich das Bekenntnis zu unserer Region haben eine hohe Relevanz. Einer der Initiatoren ist die Braunschweiger Privatbank.

» **Felix & Friends Charity Golfturnier**

22. September 2023, Golf-Klub Braunschweig

Abschlag Felix Neureuther! Der erfolgreichste deutsche alpine Skifahrer der Männer lädt ein zum ersten Felix & Friends Golfturnier in Braunschweig. Neben guten Gesprächen und sportlicher Bewegung auf einer gepflegten Anlage-, steht auch das Sammeln von Spendengeldern für das „Beweg dich schlau“-Programm seiner eigenen Stiftung im Vordergrund. Auch Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank und Schatzmeister des traditionsreichen Golf-Klub Braunschweig, der 1926 gegründet wurde, wird an diesem Tag auf dem 18-Loch-Golfplatz den Golfschläger schwingen.



Braunschweiger Privatbank

Werte leben – Werte schaffen

VON DER
VISION WENN
ZUM ERWACHSEN IDEEN
WERDEN
ERFOLG

100 JAHRE
Braunschweiger
Privatbank