Jahresbericht 2016.

Braunschweigische Landessparkasse

Ein Unternehmen der NORD/LB

v.l.n.r.: Christoph Schulz, Marc Knackstedt (ab 1.5.2017), Dr. Ingo Lippmann (ab 1.4.2017), Werner Schilli

Liebe Leserin, lieber Leser,

2016 liegt hinter uns und wir blicken auf ein herausforderndes Jahr zurück. Mit dem wirtschaftlichen Ergebnis sind wir sehr zufrieden, konnten wir uns doch in einem schwierigen Marktumfeld behaupten.

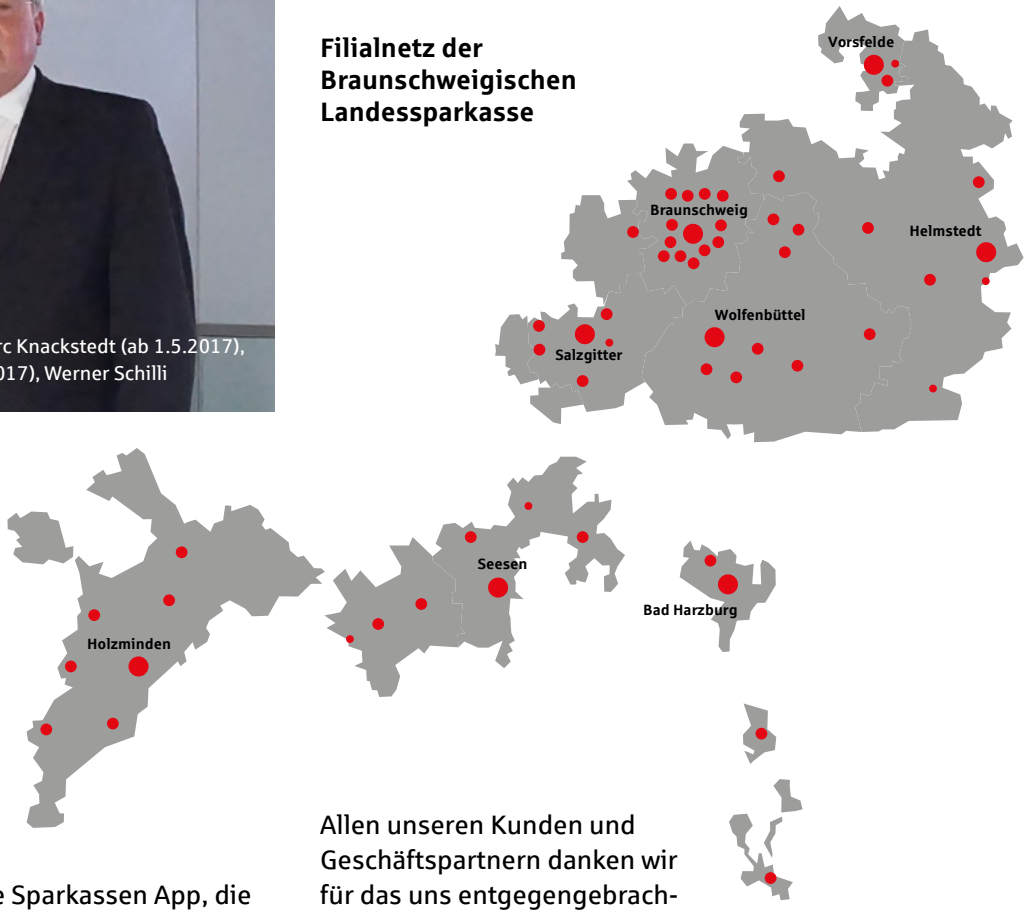
Wir sind unseren Kunden und den Menschen in der Region nachhaltig verbunden. Mit einem stabilen Filialnetz sind wir im Geschäftsgebiet erlebbar. Mit BLSK.direkt erreichen uns unsere Kunden online und persönlich am Telefon. Die Öffnungszeiten von stationärem und digitalem Vertrieb haben wir unseren Kundenwünschen angepasst. Gemeinsam mit unserem Kooperationspartner Öffentliche Versicherung Braunschweig betreiben wir inzwischen 18 Finanzcenter und stärken damit die Präsenz beider Häuser.

2016 haben wir unseren Blick konsequent in die Zukunft gerichtet. Die Themen Digitalisierung und Change haben uns in großem Maße bewegt und werden dies auch in Zukunft tun. Mit der BusinessLine haben wir ein weiteres digitales Modul im Servicebereich für unsere Firmenkunden bereitgestellt. Das Online-Bezahlsystem paydirekt ist erfolgreich in den Markt gestartet.

Viele unserer Kunden nutzen die Sparkassen App, die ständig weiterentwickelt wird. Wir gehen auf die Digitalisierungsanforderungen unserer Kunden und Mitarbeiter ein.

Die konsequente Umsetzung der neuen Markenstrategie der Sparkassen und der moderne Auftritt sowohl in Printmedien als auch online hat zu unserer erfolgreichen Positionierung als die Nummer 1 im Braunschweiger Land maßgeblich beigetragen.

Filialnetz der Braunschweigischen Landessparkasse



Allen unseren Kunden und Geschäftspartnern danken wir für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Christoph Schulz

Werner Schilli

Ulrich Markurth,
Oberbürgermeister der Stadt Braunschweig

Sie baut auf eine lange Tradition und hat die Zukunft fest im Blick: Die Braunschweigische Landessparkasse ist in Braunschweig und im Braunschweiger Land eine feste Größe.

2016 war gewiss kein einfaches, aber dennoch erneut ein erfolgreiches Jahr. Der schnelle Wandel durch Digitalisierung und veränderte Kundenwünsche erforderte neue Strukturen. Die Grundlagen dafür waren gelegt; im abgelaufenen Jahr wurden diese gefestigt. Das Serviceangebot wurde deutlich vereinfacht und ausgebaut. Moderne Zeiten verlangen moderne Lösungen: Die Telefon- und die Onlinefiliale ergänzen das stationäre Filialnetz nachhaltig.

Die regionale Wirtschaft und das Handwerk profitieren besonders von einer starken Landessparkasse. Ob bei klassischen Unternehmensfinanzierungen oder bei der Finanzierung des Bauträgergeschäfts: Das partnerschaftliche Miteinander vor Ort fördert und unterstützt die heimische Wirtschaft.

Die Landessparkasse hat sich gut aufgestellt – für ihre Kunden und für alle Bürgerinnen und Bürger im Braunschweiger Land. Sie ist dem Gemeinwohl verpflichtet und nimmt diese Aufgabe ernst. Sie fördert und unterstützt Veranstaltungen und Events von überregionaler Ausstrahlung wie zum Beispiel die „Sparkassen OPEN“ in Braunschweig oder die Galopprennwoche in Bad Harzburg. Auch der Braunschweiger Karneval profitiert von der maßgeblichen Unterstützung durch die Landessparkasse.

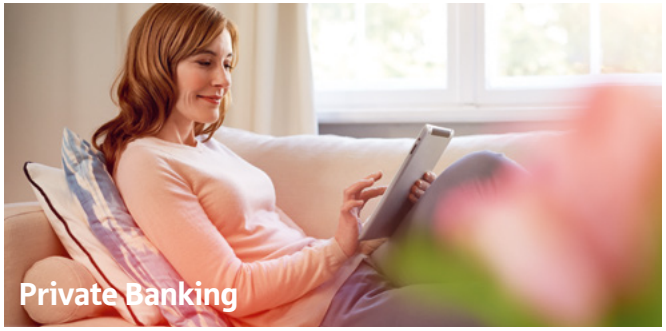
Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierte Arbeit und wünsche der Braunschweigischen Landessparkasse ein erfolgreiches Jahr 2017.

Ulrich Markurth
Vorsitzender des Verwaltungsrates der
Braunschweigischen Landessparkasse

Vorwort

BLSK.direkt

Zahlen



Kooperationspartner

Ausblick

Braunschweig | Silvester Plotka

Nord/Ost | Meik Rahmsdorf

Süd/West | Oliver Fuchs

Privatkunden

Braunschweig | Silvester Plotka:
„Menschen vertrauen Menschen. Sie wollen Beratungsqualität. Das bieten wir."

Einfach gut beraten.

2016 stand für die stationären Filialen im Zeichen der konsequenten Ausrichtung auf die Kundenberatung. Getreu unserem Leitgedanken „einfach gut beraten" haben wir die lebensphasenbezogene Beratung ausgebaut.

„Einfach menschlich", „Einfach sicher", „Einfach zukunftsweisend" sind für uns keine Phrasen. Wir sprechen mit unseren Kunden und wir hören ihnen zu. Wir geben ihnen die Sicherheit, die sie zu Recht von uns als ihrem Partner in allen Finanzfragen erwarten können. Gemeinsam mit unseren Kunden schauen wir voraus und planen eine finanziell abgesicherte Zukunft.

Mit dem Finanzcheck bieten wir unseren Kunden eine 360°-Beratung. Wir können damit passgenau zur jeweiligen Lebensphase die finanzielle Situation beleuchten und erarbeiten gemeinsam eine individuelle Lösung. Unsere Beratung ist fair und nachhaltig.

Im Fokus stand 2016 die private Vorsorge. Mit der Vorsorgepartnerschaft bieten wir einen kostenlosen Beratungspass mit umfassendem Versicherungscheck an.

Abgedeckt werden die Bereiche:

- → Gesundheit (Vorsorge bei Unfall und Krankheit)
- → Zuhause (Vorsorge für Haus und Garten)
- → Familie (Vorsorge für die wichtigsten Menschen im Leben)
- → Rente (Vorsorge im Alter)
- → Arbeit (Vorsorge bei Verlust der Arbeitskraft)
- → Rücklagen (Vorsorge für Zukunftswünsche).

Jeder Kunde erhält sein ganz persönliches Vorsorgekonzept. Dass das Thema Vorsorge viele unserer Kunden bewegt, konnten wir in mehr als 800 Beratungsgesprächen feststellen.

Die Vorsorgepartnerschaft ist nur einer der Bausteine unserer ganzheitlichen Beratung. Allerdings ist er der Wichtigste. Und wird dies auch in Zukunft bleiben.

→ **Finanzcheck**
→ **Vorsorgepartnerschaft**

Stark im Nachwuchskundenmarkt.

Junge Menschen sind für uns selbstverständlich eine interessante Zielgruppe. Und das in vielerlei Hinsicht. Wir möchten sie als Kunden gewinnen und begeistern. Produkte wie ein Girokonto oder ein Sparbuch sind wenig sexy, wenn auch notwendig – auch bereits für Schüler. Wir haben da eindeutig mehr zu bieten.

Als regionale Sparkasse nehmen wir unseren gesellschaftlichen Auftrag, von Anfang an zur finanzpolitischen Bildung beizutragen, ernst und füllen ihn mit Leben. In allen Bereichen der Landessparkasse haben wir Nachwuchskunden-Spezialisten. Sie gehen in die Schulen und klären auf über Konto und Kredit, über Aktien und Immobilien. Viele Schulen nehmen regelmäßig am Planspiel Börse teil. In diesem Jahr allein knapp 120 Teams aus unserem Geschäftsgebiet.

Das Interesse an dem Schulprojekt „SEI DEIN EIGENER HELD“, das junge Menschen motiviert, sich in diese Gesellschaft einzubringen und sich für die eigenen Ideen stark zu machen, ist ungebrochen.

Mehr als 15.000 Schülerinnen und Schüler haben bereits teilgenommen. Regionale Projekte wie zum Beispiel JUMP! in Holzminden sind ebenfalls stark nachgefragt. Mit JUMP! stellen wir Bewerbertrainings mit Profis zur Verfügung. JUMP! bietet eine großartige Unterstützung auf dem Weg in den nächsten wichtigen Lebensabschnitt.

Und wenn es richtig gut läuft, dann lernen wir in diesen Projekten bereits unsere eigenen Auszubildenden von morgen kennen. Wir brauchen sie, die jungen Menschen mit ihren frischen Ideen. Und wir sind stolz darauf, wenn sie zu uns kommen und mit uns die Zukunft gestalten wollen.

→ **KNAX**
→ **Planspiel Börse**
→ **SEI DEIN EIGENER HELD**
→ **Karriere bei der Landessparkasse machen**

Süd/West | Oliver Fuchs:
„Investition in Bildung ist das Beste, was wir tun können.“

Nord/Ost | Meik Rahmsdorf:
„Jeder gibt sein Bestes. Das macht uns aus. Und darauf bin ich stolz.“

Fair geht vor.

Die Landessparkasse ist für alle Menschen da. Wir übernehmen Verantwortung für die unterschiedlichsten Bevölkerungsgruppen. Und wir setzen uns ein für diejenigen, die unsere Hilfe und Unterstützung brauchen.

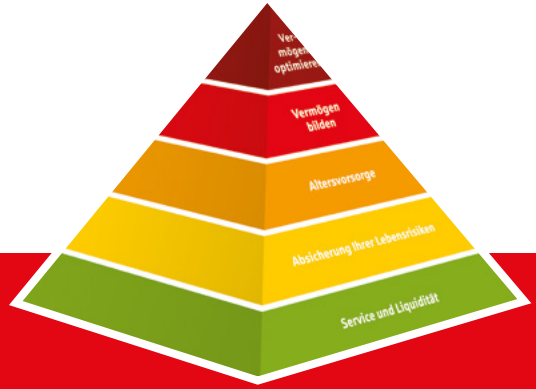
Im letzten Jahr haben wir spontan Teams gebildet, die sich auf die Eröffnung von Konten von zu uns geflüchteten Menschen konzentriert haben. Im engen Schulterschluss zum Beispiel mit der Stadt Wolfenbüttel ist es uns gelungen, zu helfen. Aber auch bei uns gibt es Menschen, deren Lebensweg nicht immer so gerade verläuft, wie es sich jeder von uns wünscht. Und auch da ist die Landessparkasse erster Ansprechpartner.

Wir arbeiten eng mit den Schuldnerberatungen im gesamten Geschäftsgebiet zusammen. Über den bundesweiten Beratungsdienst „Geld und Haushalt“ bieten wir Seminare und Schulungen für alle wichtigen Themen an. Egal ob Handyschulden oder Altersvorsorge für Alleinerziehende, das Spektrum ist breit und bildet die Themen ab, die in den unterschiedlichen Bevölkerungsschichten relevant sind. Wir leisten hier ehrliche und gute Präventionsarbeit und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Mit unserem Finanzcheck haben wir ein hervorragendes Beratungstool, das alle wichtigen Aspekte für unsere Kunden anspricht. Die lebensphasenbezogene Beratung ist für alle wichtig. Nur so kann eine passgenaue, individuelle Planung der finanziellen Zukunft erfolgen.

Wir alle, jede einzelne Mitarbeiterin und jeder einzelne Mitarbeiter sind sich der Verantwortung bewusst, die wir für unsere Kunden tragen. Und wir tun dies gern.

→ **Finanzcheck**
→ **Vorsorgepartnerschaft**
→ **Geld + Haushalt – Beratung für Jedermann**
→ **Sparkassen App herunterladen**



Firmenkunden

Braunschweig | Lutz Arndt

Braunschweig | Stephan Reichel

Süd/West | Christiane Voss

Nord/Ost | Mathias Grote

Nord/Ost | Martin Schickram

Der Wirtschaft vor Ort den Rücken stärken.

Wir kennen die Anforderungen von Unternehmen in freien Berufen und Heilberufen und wissen, dass die Beratung ein besonderes Branchenwissen und höchste Beratungskompetenz voraussetzt.

Auf die Anforderungen dieser besonderen Berufsgruppe haben wir uns weiter spezialisiert und die Freiberuflerberatung in Braunschweig neu positioniert. Unser Beratungsansatz orientiert sich an den Lebensphasen und ist damit ganzheitlich ausgerichtet. Viele Entscheidungen, vor denen Freiberufler stehen, tangieren unmittelbar auch die private Sphäre. In besonderem Maße gilt dies für die Vermögens- und Nachlassplanung. Bei Ärzten und Heilberufen hängt viel vom Praxiswert ab. Aber wie schätzt man diesen Praxiswert marktkonform ein?

Auf diese Fragestellung haben wir uns mit der Stärkung unserer Beratungskompetenz im Bereich der Praxisbewertung ausgerichtet. Gemeinsam gehen wir das Thema Praxisnachfolge an – damit das Lebenswerk in guten Händen bleibt.

Eine exzellente Beratungsqualität und persönlicher Service sind dabei unser Maßstab. Der vertraute Ansprechpartner behält die Fäden in der Hand und koordiniert die Einbindung der Spezialisten.

Der Wirtschaft vor Ort den Rücken zu stärken, ist unser zentrales Anliegen. Unserem Engagement verdanken wir umfangreiche Kontakte und die Einbindung in viele Netzwerke mit langjährigen Kooperationspartnern.

Dieses Netzwerk stellen wir unseren Kunden zur Verfügung, um Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen.

→ Mittelstandsportal

Mittelstands Portal
Braunschweiger Land

Braunschweig | Stephan Reichel:
„Gründer brauchen Mut. Wir haben den Mut, Gründer zu begleiten. “

Gründer machen Mut.

Es braucht Mut, sich selbständig zu machen. Und dieser Mut – zumal wenn von Erfolg gekrönt – gehört belohnt. Es ist uns ein Anliegen, kreative Existenzgründungen zu begleiten und mitzuhelfen, junge Unternehmen erfolgreich zu machen.

„Der Preis würdigt Gründer, deren Unternehmen die schwierige Startphase bereits überstanden haben. Er ist ein wichtiger Baustein unserer Gründerförderung, denn die Preisträger sind Vorbilder für andere Menschen, Geschäftsideen zu verwirklichen und ein eigenes Unternehmen zu gründen.“ Gerold Leppa, Wirtschaftsdezernent und Geschäftsführer der Braunschweig Zukunft GmbH.

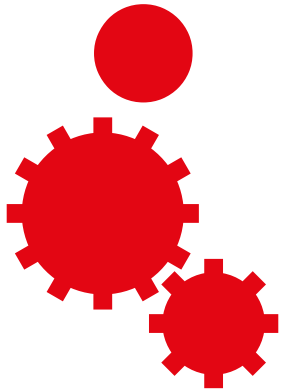
Mit dem Gründerpreis können wir unseren guten Ruf in der Braunschweiger Gründerszene gemeinsam mit der Braunschweig Zukunft GmbH deutlich machen und ein Zeichen für die besondere Bedeutung dieser Kundengruppe für unser Haus aufzeigen.

Die Resonanz bei der feierlichen Überreichung des Gründerpreises war enorm. Wir haben damit zudem positive medienwirksame Aufmerksamkeit erzielt und werden weiterhin erfolgreichen Gründern eine Plattform zur Selbstpräsentation bieten. Diese Preisträger sind Vorbilder.

Gründungsnetzwerke: Gründungstag Braunschweig

Der Gründungstag, ein wichtiger Baustein der Gründerförderung in Braunschweig, erfuhr am 2. September in der Industrie- und Handelskammer Braunschweig seine achte Neuauflage. Als Mitglied des Gründungsnetzwerkes stehen wir gemeinsam mit anderen Partnern Gründungsinteressenten mit Rat und Tat zur Seite.

→ Gründerpreis Braunschweig 2016
→ Gründungsnetzwerk Braunschweig



Gründerpreis Braunschweig 2016.

1. Platz:
Kreativrausch GmbH

Dorothee Reinhard und Laura Wittig gründeten im Oktober 2014 die Agentur für Social Media & Content Marketing. Seitdem beraten und betreuen sie erfolgreich mittelständische Unternehmen beim Aufbau einer unverwechselbaren digitalen Marke. Die Preisträger freuen sich über ein Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro und nehmen zudem den „Gründerlöwen“ mit in ihre Agentur.

Axel Liebetrau | Entrepreneur aus Leidenschaft

2. Platz:
Frau Schultz & Frau Müller GbR und
SeNostic GmbH

2013 gründeten Anne-Kay Schultz und Yvonne Laudahn ihren Frisiersalon in Braunschweig. Der Vintagelook und das hochwertige und elegante Ambiente machen das Geschäft zu etwas ganz Besonderem.

Dr. Thorsten Lührs und Dr. Christiane Ritter gründeten Ende 2014 das Biotechnologieunternehmen SeNostic. Im Fokus steht die Entwicklung der ersten in-vitro-Diagnostik für Neurodegenerationen, die selbst in frühen Stadien die Alzheimerkrankheit, die Lewy-Körper-Demenz und viele weitere Syndrome unterscheiden kann.

Beide Zweitplatzierten freuen sich über ein Preisgeld von jeweils 2.500 Euro.

Durch den spannenden, unterhaltsamen und abwechslungsreichen Abend führte Axel Liebetrau, Thought Leader für Innovation und Zukunft sowie Entrepreneur aus Leidenschaft. Es wurde einmal mehr klar, dass „den Mutigen die Welt gehört“ – so auch den Preisträgern des 4. Braunschweiger Gründerpreises.

→ **Gründer machen Mut**
→ **Gründungsnetzwerk Braunschweig**

Gründerpreis Video 2016 bei YouTube

Braunschweig | Lutz Arndt:
„Die Braunschweigische Landessparkasse als kompetenter Partner für Bauträger- und Bestandsfinanzierung leistet einen wichtigen Beitrag zur Schaffung neuen Wohnraums in unserer Stadt; denn Braunschweig ist und bleibt ein attraktiver Immobilienstandort."

Bauträgergeschäft.

Im gewerblichen Finanzierungsgeschäft sind wir verlässlicher Partner bei verschiedenen Investitionsvorhaben. Ein besonderes Augenmerk liegt auf dem Segment der Bauträgerfinanzierungen.

Dem hohen Marktpotenzial stehen hier Vorhaben gegenüber, die sich durch Komplexität und Individualität auszeichnen. Der Blick auf das individuelle Risiko erfordert Fachexpertise in der finanziellen Begleitung. Wir haben uns weiter auf dieses spezialisierte Kreditgeschäft konzentriert und dabei die Wertschöpfungskette aus Banksicht im Blick. Mit der Einbindung der Bereiche Immobilienfinanzierungen, Makler und Versicherungsspezialisten folgen wir diesem Ziel. Die kompetente Betreuung unserer Kunden geht weit über die eigentliche Bauträgerfinanzierung hinaus.

Seit Juni 2015 konnten wir unser Bauträgergeschäft signifikant steigern und sind in diesem Portfolio hervorragend aufgestellt. Dabei liegt der Fokus klar auf guten Lagen und einer individuellen Risikobetrachtung. Als Partner im Bauträgergeschäft leisten wir hiermit einen wichtigen Beitrag für die Entwicklung der Region. Für 2017 steht mit dem Projekt der ehemaligen Heinrich-der-Löwe-Kaserne in Rautheim ein weiteres Leuchtturmprojekt zur Umsetzung an.

→ Firmenkundenberatung

Chancen im Ausland.

Gemeinsam mit der Sparkasse Goslar (jetzt Sparkasse Hildesheim Goslar Peine) und der Wirtschaftsförderung Region Goslar (WiReGo) richtete der Firmenkundenbereich Süd/West einen Infoabend zum Thema „Internationales Geschäft: Chancen und Risiken“ aus.

Viele Unternehmen im Braunschweiger Land werden verstärkt international tätig und stehen damit vor einer Reihe von Fragestellungen, die über die sichere Abwicklung von Auslandszahlungen hinausgehen. Zu unserer Aufgabe als Finanzierungspartner gehört es, den Blick für die damit verbundenen Risiken zu schärfen.

Praxisnähe ist uns dabei ein wichtiger Anspruch. Mit der NORD/LB als global tätiger Geschäftsbank im Rücken und der Einbindung in die Sparkassen-Finanzgruppe steht unseren Kunden ein überzeugendes Leistungsspektrum für internationale Geschäfte zur Verfügung. Erfolg im Ausland ist planbar – mit dem S-CountryDesk. Das Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe vermittelt Kontakte zu Handelskammern, Verbänden und anderen Wirtschaftsinstitutionen. Damit erleichtern wir es unseren Kunden, sich im Ausland zu engagieren.

→ S-CountryDesk

International tätige Unternehmen, die diesen Weg bereits gegangen sind, können wichtige Ratgeber sein. Denn vieles, was heute als Anekdote aus dem Geschäftsleben erzählt wird, war in der Vergangenheit mit schmerzhaften oder auch teuren Lernerfahrungen verknüpft.

Von diesen wertvollen Erfahrungen profitieren Unternehmen, die vor dem Schritt ins Ausland stehen. Neben der Begleitung internationaler Geschäfte mit finanziellem Know-how sehen wir den Aufbau und die Pflege eines starken, regionalen Netzwerkes als eine unserer Kernkompetenzen.

Über die Gestaltung von Unternehmensabenden ermöglichen wir den Zugriff auf dieses starke Netzwerk: von Unternehmern – für Unternehmer.

→ Link zur WiReGo

Süd/West | Christiane Voss:
„Nähe ist einfach, wo Herz und Kompetenz zusammenfallen.“

Richtig finanzieren.

Das anhaltend niedrige Zinsumfeld hat die Unternehmen immer wieder zu erheblichen Investitionen in Betriebsstätten, Maschinen und den Fuhrpark veranlasst.

Hier konnte bei Investitionen von der Maschine, über den Mähdrescher bis zum Reisebus insbesondere auch auf das Leasing-Know-how der Landessparkasse zurückgegriffen werden. Im Bereich der Zinssicherung können wir auf schnellen Wegen die Expertise und Leistungsfähigkeit der NORD/LB nutzen. Wenn sich volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen schnell ändern, gilt es drei Ansprüche zu erfüllen: Risiken begrenzen, Chancen nutzen und Flexibilität wahren.

Dafür finden wir gemeinsam mit den Spezialisten der NORD/LB die passende Strategie für unsere Firmenkunden. Hier zahlt sich unsere enge Einbindung in den Konzern aus. Mit dem Research der NORD/LB profitieren unsere Kunden in der Region von Markteinschätzungen und Prognosen.

→ Markteinschätzungen und Prognosen
→ Ausgezeichnetes Research

Im Rahmen der umfassenden Beratung konnten wir den Unternehmen auch bei der Bindung ihrer Mitarbeiter wertvolle Hilfe leisten. Die Unternehmer von heute bewegt der häufig angesprochene Fachkräftemangel.

Neben klassischen Instrumenten des Personalmarketings kann auch das Angebot einer betrieblichen Altersversorgung ein Erfolgselement sein: mit einer klugen Altersvorsorge binden sie gute Mitarbeiter.

Die Spezialisten unserer Versicherungsagentur können dabei sowohl auf die Interessen des Unternehmens als auch seiner Mitarbeiter eingehen und aus einer Hand beraten. So wird die betriebliche Altersvorsorge in vielen Unternehmen mit Hilfe der Firmenkundenberater und der Spezialisten unserer Versicherungsagentur erfolgreich umgesetzt.

Nord/Ost | Mathias Grote:
„Wir leben Kundennähe.“

Nord/Ost | Martin Schickram:
„Aktiv auf unsere Kunden zuzugehen, hat uns sehr geholfen, um gemeinsam die richtigen Lösungen zu entwickeln, gerade bei den nachhaltigen Veränderungen der Kapitalmärkte."

Vorsorge ist einfach.

In Zeiten sinkender Zinserträge kommt dem Thema Vorsorge besondere Bedeutung zu. Alle Facetten anzusprechen und ganzheitlich zu beraten, ist für uns selbstverständlich.

Dabei geht es nicht nur darum, das günstige Zinsniveau für langfristige Investitionsfinanzierungen zu nutzen. Auch auf der Anlageseite spüren Unternehmer die sinkenden Zinserträge. Wir haben dies als Anlass genutzt, um die Kundenansprache zu intensivieren und das Augenmerk stärker auf die individuelle Beratung zu lenken.

Diesen Beratungsbedarf spüren wir auch in einer gestiegenen Nachfrage unserer Spezialisten im Private Banking für Firmenkunden. Im Ergebnis konnten wir unter anderem ein auf hohem Niveau gefestigtes Wertpapiergeschäft und einen weiteren Zugang im Bereich der Vermögensverwaltung verzeichnen.

Das hohe Interesse an unserer Kundenveranstaltung zum Thema Vorsorge, Schenken und Erben hat uns gezeigt, dass wir mit dieser Schwerpunktsetzung einen Nerv getroffen haben. Hier ging es darum, das Vermögen auf den richtigen Kurs zu bringen. Dabei setzen wir auf Vorsorgemandate für die Beratung als Baustein einer langfristigen Partnerschaft. Ein guter und intensiver Kundenkontakt im Sinne einer aktiven Begleitung zahlt sich auch in einer steigenden Kundenzufriedenheit aus.

Zur betrieblichen Vorsorge gehört auch die Frage: Was tun, wenn der Chef ausfällt? Beim Finden der Antwort helfen wir mit dem Notfallordner, in dem alle relevanten Informationen des Unternehmens gebündelt werden.

Auch wenn der Notfall hoffentlich nicht eintritt, so gibt dies doch Sicherheit, auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein. Wir machen Vorsorge einfach.

→ **Firmenkundenberatung**

Private Banking

BLSK.direkt | Lars Dannheim

Immobilien

Private Banking | Klaus Gebhardt

BLSK.direkt

Immobilien | Andreas Draß

Private Banking | Klaus Gebhardt:
„Wir sind nah an unseren Kunden. Wir leben Dienstleistung. Unsere Kundenbeziehungen sind getragen von Vertrauen und Nachhaltigkeit."

Nachhaltigkeit und Vertrauen.

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Schlüssel zu unserem Erfolg! Unserem Team ist es gelungen, die überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit auf einem hohen Niveau zu stabilisieren. Mit Authentizität beraten, das ist unser Motto. Wir hören unseren Kunden zu und entwickeln nach ihren Vorstellungen und persönlichen Lebensumständen eine individuelle Lösung.

Im Erb- und Stiftungsmanagement konnten wir eine Vielzahl unserer Kunden bei der Beantwortung von komplexen Fragestellungen unterstützen.

Gemeinsam mit der Stiftung „Die Braunschweigische" haben wir den Stiftungspartner-Fonds initiiert. Mit dem Stiftungspartner-Fonds stellen wir den Stiftungen in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld eine außerordentlich attraktive Anlagemöglichkeit zur Verfügung. Die Nachfrage ist groß. Fachleute und Wirtschaftsjournalisten loben die langfristige, global ausgerichtete Anlagestrategie. Durch die zuverlässigen Ausschüttungen leistet der Fonds einen wichtigen Beitrag zur Finanzierung des jeweiligen Stiftungszwecks.

Das Zusammenwirken von Braunschweigischer Landessparkasse und NORD/LB hat hier einmal mehr gezeigt, wie wichtig und gut es ist, in einem starken Konzern zu Hause zu sein. Zum Wohl unserer Kunden und selbstverständlich aller, die von der Arbeit der Stiftungen profitieren.

Dass wir für unsere Leistungen, Fairness und individuelle Beratung mehrfach ausgezeichnet wurden, ist für uns Ehre und Ansporn zugleich.

→ Die Braunschweigische
→ Erb- und Stiftungsmanagement
→ Stiftungspartner Fond

Zuhause ist einfach.

Das Immobiliengeschäft der Braunschweigischen Landessparkasse stand 2016 ganz unter dem Eindruck der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Wir haben uns frühzeitig und konsequent auf die Einführung der Richtlinie vorbereitet.

Unser Ziel war es, rechtzeitig mit dem neuen Beratungsprozess an den Start zu gehen. Das haben wir geschafft. Mit der Beratung in zwei Stufen können wir das Finanzierungskonzept nun noch besser auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten. Wenn es um wichtige Lebensentscheidungen, wie beispielsweise den Hausbau geht, dann ist nach wie vor der persönliche Berater wichtig. Dabei geht es nicht nur um den besten Zins. Angefangen bei der Suche nach der passenden Immobilie geht es darum, für den neuen Immobilienbesitzer ein passendes Gesamtkonzept zu erarbeiten, das bis zum Laufzeitende der Finanzierung trägt.

Unsere ausgezeichnete Marktkenntnis und langjährige Erfahrung zahlen sich für unsere Kunden aus – egal, ob es um den Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht. Mit der Immobilienvermittlung sind wir hier hervorragend aufgestellt und bieten den passenden Service.

Die Mitarbeiter konnten sich erfolgreich in der Vermarktung von Neubauprojekten einbringen und arbeiten dabei eng mit den Finanzierungsspezialisten zusammen. Als verlässlicher Partner begleiten wir Immobilienbesitzer und -interessenten bis zum Notartermin und auch nach Abschluss des Kaufvertrages.

Unsere Kunden nutzen und schätzen unsere erweiterte Leistungspalette, bei der sie Immobilien- und Finanzierungskompetenz aus einer Hand erhalten. Unsere Immobilienspezialisten sind mit Begeisterung dabei, um die Kundenwünsche zu realisieren und die Traumimmobilie zu finden.

→ **Immobilien suchen, finden, finanzieren**

Immobilien | Andreas Draß:
„Unsere Immobilienprofis haben ein ausgezeichnetes Angebot für alle, die auf der Suche nach ihrer Traumimmobilie sind.“

BLSK.direkt | Lars Dannheim:
„Über 85 % der Kunden sind zufrieden mit unserem Service. Das ist eine tolle Teamleistung, auf die wir stolz sind."

BLSK.direkt – der Weg zum Service.

BLSK.direkt – eine Erfolgsstory. BLSK.direkt ist eine unserer größten Filialen. Gestartet im Herbst 2015 wurde im Jahr 2016 diese Serviceabteilung weiter ausgebaut. Der direkte Weg zum Kundenberater, die direkte Platzierung des Serviceauftrages – diese Wünsche unserer Kunden haben wir aufgegriffen und umgesetzt.

Mit knapp 100.000 Kundenanrufen und 11.000 Aufträgen über das Internet hat sich BLSK.direkt in der Landessparkasse etabliert. Mehr als 40 ausgebildete Bankfachleute stehen am Telefon und online für die Kunden zur Verfügung. Die Serviceanfragen werden möglichst direkt abgearbeitet. Schnell und kompetent agieren die Kundenberater. Sie entlasten die Berater in den stationären Fililalen. Dort konzentrieren sich die Mitarbeiter auf die umfassende Beratung der Kunden. Denn wenn es um die Vorsorge im Alter oder die Finanzierung eines Eigenheims geht, ist die persönliche Beratung unabdingbar.

Wir bieten unseren Kunden beides: schnelle und kompetente Erledigung der Serviceaufträge direkt am Telefon oder online und die umfassende Beratung, da wo Beratung einfach sein muss.

Die Weiterentwicklung der technischen Möglichkeiten ist für uns selbstverständlich. So gibt es die Möglichkeit der Videolegitimation bereits seit einiger Zeit. Nun ist dies auch von mobilen Endgeräten aus möglich. Nirgends ist so viel Dynamik und so schnelle Veränderung zu beobachten, wie im digitalen Bereich. Und kein Bereich wird in der Zukunft so wichtig sein, wie dieser. Wir wollen auch digital unsere Kunden bedarfsgerecht und umfassend beraten. Daran arbeiten wir täglich.

→ Der direkte Draht zum Kundenberater
→ Umfassender Service – unsere Leistungspalette

Unsere Zahlen.

IST per 31.12.2016

Betriebsergebnisrechnung[1)]

Werte in Mio. EUR	IST 2015	IST 2016
Zinsüberschuss	165,7	149,0
Provisions- und Handelsüberschuss	30,9	29,5
Verwaltungsaufwand[2)]	125,7	121,2
Betriebsergebnis vor Risikovorsorge	70,8	57,2
Risikovorsorge/Bewertung[3)]	38,1	26,3
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge	**32,7**	**30,9**
Anzahl Mitarbeiter/MAK[4)]	729/607	685/590
Anzahl Auszubildende	87	74
Anzahl Standorte inkl. SB-/ Finanz-Center	92	93

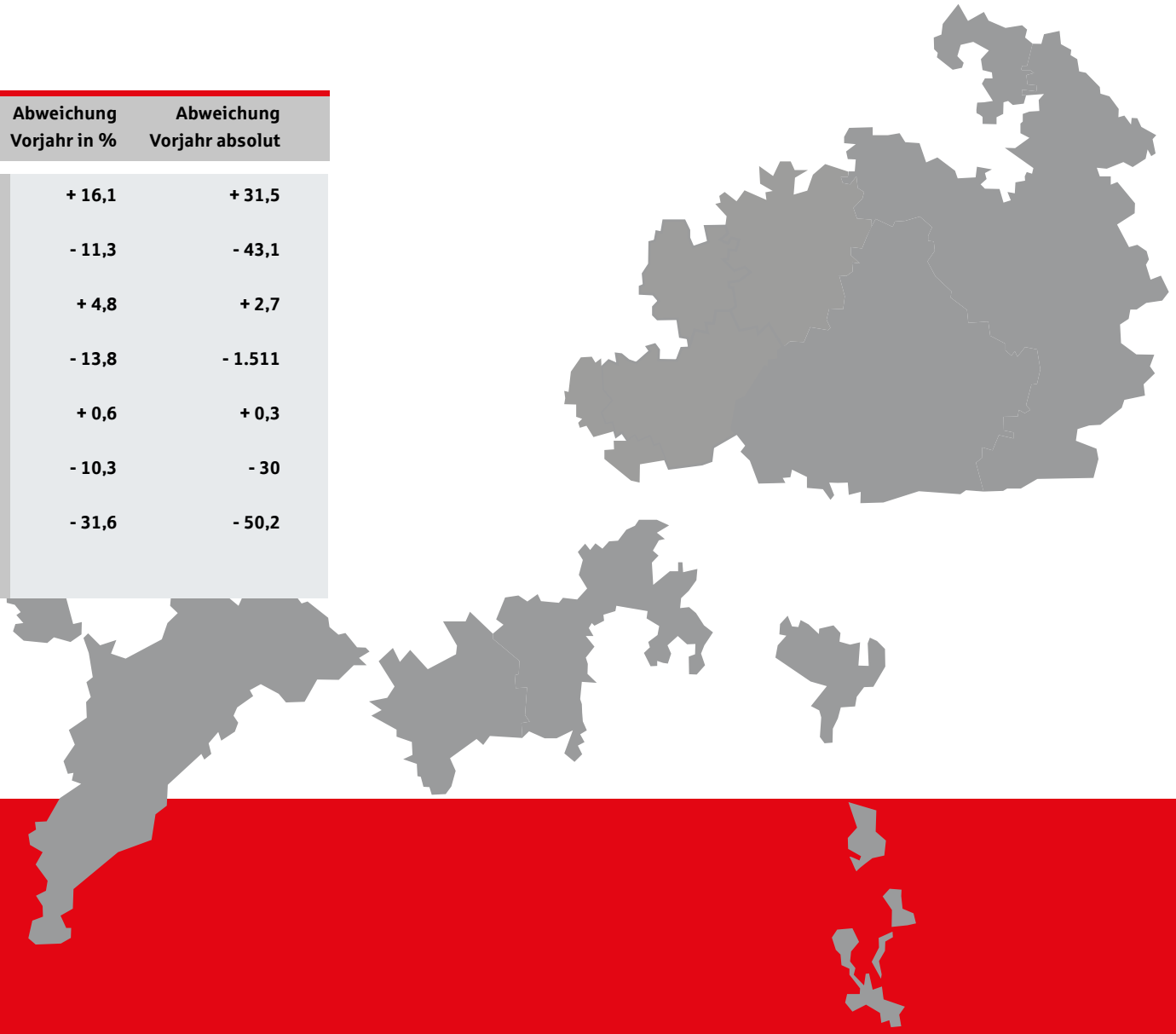
1) Verwendung interner Ergebnisgrößen der NORD/LB ergänzt um sparkassentypische Ergebniseffekte, um eine Vergleichbarkeit der Landessparkasse mit rechtlich eigenständigen Sparkassen herzustellen.
2) Inkl. verrechneter Personal- und Sachkosten der NORD/LB
3) Inkl. Rücklagen
4) MAK = Mitarbeiterkapazitäten

Kundenvolumen

Werte in Mio. EUR	IST 31.12.2015	IST 31.12.2016	Abweichung Vorjahr in %	Abweichung Vorjahr absolut
Kredite und Darlehen	**4.644,3**	**4.497,2**	**- 3,2**	**- 147,0**
davon Öffentliche Haushalte	725,8	631,0	- 13,1	- 94,7
davon Unternehmen	1.077,6	1.035,2	- 3,9	- 42,4
davon Privatpersonen	206,2	193,0	- 6,4	- 13,2
davon Immobilienfinanzierungen	1.858,3	1.873,2	+ 0,8	+ 15,0
davon zweckgeb. Mittel/Terming.	496,7	516,3	+ 3,9	+ 19,6
davon sonstige Aktivpositionen	279,7	248,5	- 11,2	- 31,3
Einlagen	**5.294,9**	**5.048,8**	**- 4,6**	**- 246,1**
davon Sichteinlagen	4.075,6	3.792,1	- 7,0	- 283,5
davon Spareinlagen	1.075,9	994,7	- 7,6	- 81,3
davon Termingelder/Sonstiges	143,4	262,1	+ 82,8	+ 118,7
Depotvolumen	**1.655,1**	**1.672,7**	**+ 1,1**	**+ 17,6**
Festverzinsliche Wertpapiere	348,7	338,4	- 3,0	- 10,3
Aktien	540,7	572,3	+ 5,9	+ 31,6
Fonds	568,5	596,1	+ 4,9	+ 27,6
Vermögensverwaltung	197,2	165,8	- 15,9	- 31,4
Bausparen – LBS	**223,8**	**228,0**	**+ 1,9**	**+ 4,2**
Kundenvolumen	**11.818,0**	**11.446,7**	**- 3,1**	**- 371,3**
Privatgirokonten (ohne Kapitalkonten)	**218.808**	**217.315**	**-0,7**	**- 1.493**
Geschäftsgirokonten	**20.141**	**19.124**	**- 5,0**	**- 1.017**

Vertriebsergebnisse

Produkt	IST 2015	IST 2016	Abweichung Vorjahr in %	Abweichung Vorjahr absolut
Investitionsdarlehen (Neugeschäftsvolumen in Mio. EUR)	196,2	227,6	+ 16,1	+ 31,5
Immobilienfinanzierungen (Neugeschäftsvolumen in Mio. EUR)	381,1	338,1	- 11,3	- 43,1
Privatkredite (Neugeschäftsvolumen in Mio. EUR)	55,7	58,3	+ 4,8	+ 2,7
Wertpapiergeschäft (Erlöse in TEUR)	10.972	9.461	- 13,8	- 1.511
Lebensversicherungen (bew. Beitragssumme in Mio. EUR)	53,4	53,7	+ 0,6	+ 0,3
Sach- und Haftpflichtversicherungen (Jahresbeitrag in TEUR)	295	264	- 10,3	- 30
Bausparverträge (Bausparsumme in Mio. EUR)	158,6	108,5	- 31,6	- 50,2

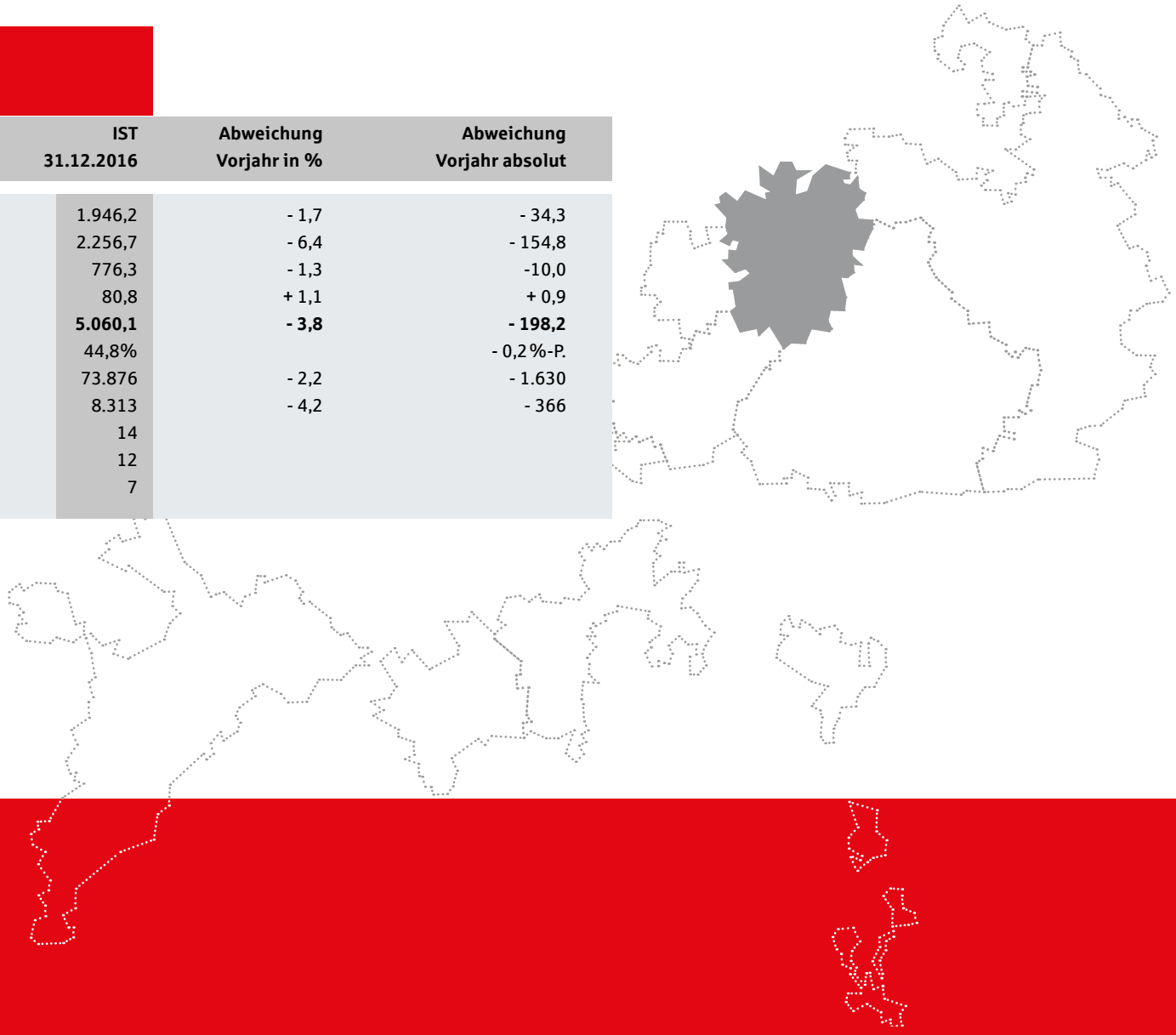


Bereich Braunschweig.

Kundenvolumen und Kundenzahlen

Stichtagsbestände IST per 31.12.2016

Werte in Mio. EUR	IST 31.12.2015	IST 31.12.2016	Abweichung Vorjahr in %	Abweichung Vorjahr absolut
Kredite und Darlehen	1.980,5	1.946,2	- 1,7	- 34,3
Einlagen	2.411,5	2.256,7	- 6,4	- 154,8
Depotvolumen	786,3	776,3	- 1,3	-10,0
Bausparen – LBS	79,9	80,8	+ 1,1	+ 0,9
Kundenvolumen	**5.258,2**	**5.060,1**	**- 3,8**	**- 198,2**
Bedeutungsanteil BLSK	45,0 %	44,8%		- 0,2 %-P.
Privatgirokonten (ohne Kapitalkonten)	75.506	73.876	- 2,2	- 1.630
Geschäftsgirokonten	8.679	8.313	- 4,2	- 366
Anzahl Filialen	14	14		
Anzahl SB-Center	13	12		
Anzahl FinanzCenter	6	7		

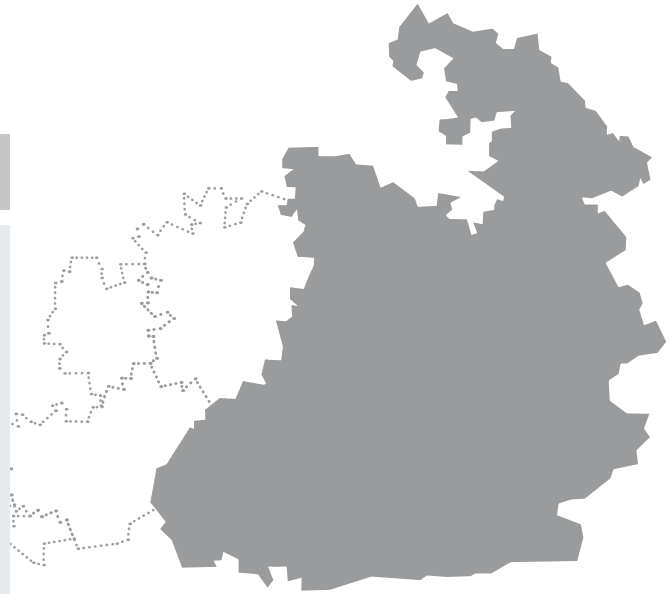


Bereich Nord/Ost.

Kundenvolumen und Kundenzahlen

Stichtagsbestände IST per 31.12.2016

Werte in Mio. EUR	IST 31.12.2015	IST 31.12.2016	Abweichung Vorjahr in %	Abweichung Vorjahr absolut
Kredite und Darlehen	1.460,0	1.412,3	- 3,3	- 47,7
Einlagen	1.604,2	1.427,7	- 11,0	- 176,4
Depotvolumen	480,9	512,5	+ 6,6	+ 31,5
Bausparen – LBS	69,3	71,8	+ 3,6	+ 2,5
Kundenvolumen	**3.614,5**	**3.424,3**	**- 5,3**	**- 190,2**
Bedeutungsanteil BLSK	30,9%	30,3%		- 0,6%-P.
Privatgirokonten (ohne Kapitalkonten)	60.431	59.584	- 1,4	- 847
Geschäftsgirokonten	5.849	5.596	- 4,3	- 253
Anzahl Filialen	16	16		
Anzahl SB-Center	10	9		
Anzahl FinanzCenter	5	6		

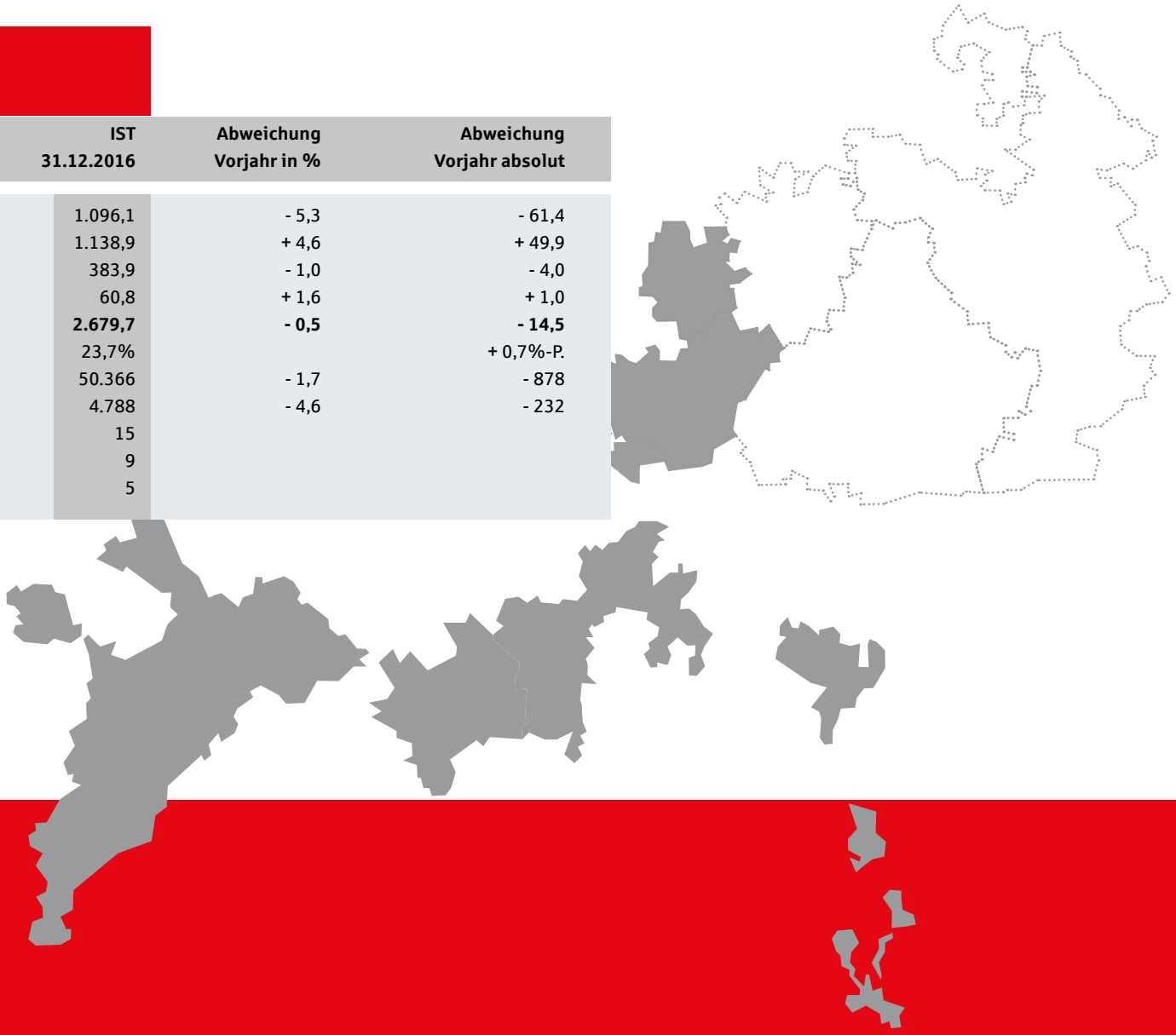


Bereich Süd/West.

Kundenvolumen und Kundenzahlen

Stichtagsbestände IST per 31.12.2016

Werte in Mio. EUR	IST 31.12.2015	IST 31.12.2016	Abweichung Vorjahr in %	Abweichung Vorjahr absolut
Kredite und Darlehen	1.157,6	1.096,1	- 5,3	- 61,4
Einlagen	1.089,0	1.138,9	+ 4,6	+ 49,9
Depotvolumen	387,8	383,9	- 1,0	- 4,0
Bausparen – LBS	59,8	60,8	+ 1,6	+ 1,0
Kundenvolumen	**2.694,2**	**2.679,7**	**- 0,5**	**- 14,5**
Bedeutungsanteil BLSK	23,1%	23,7%		+ 0,7%-P.
Privatgirokonten (ohne Kapitalkonten)	51.244	50.366	- 1,7	- 878
Geschäftsgirokonten	5.020	4.788	- 4,6	- 232
Anzahl Filialen	15	15		
Anzahl SB-Center	9	9		
Anzahl FinanzCenter	4	5		

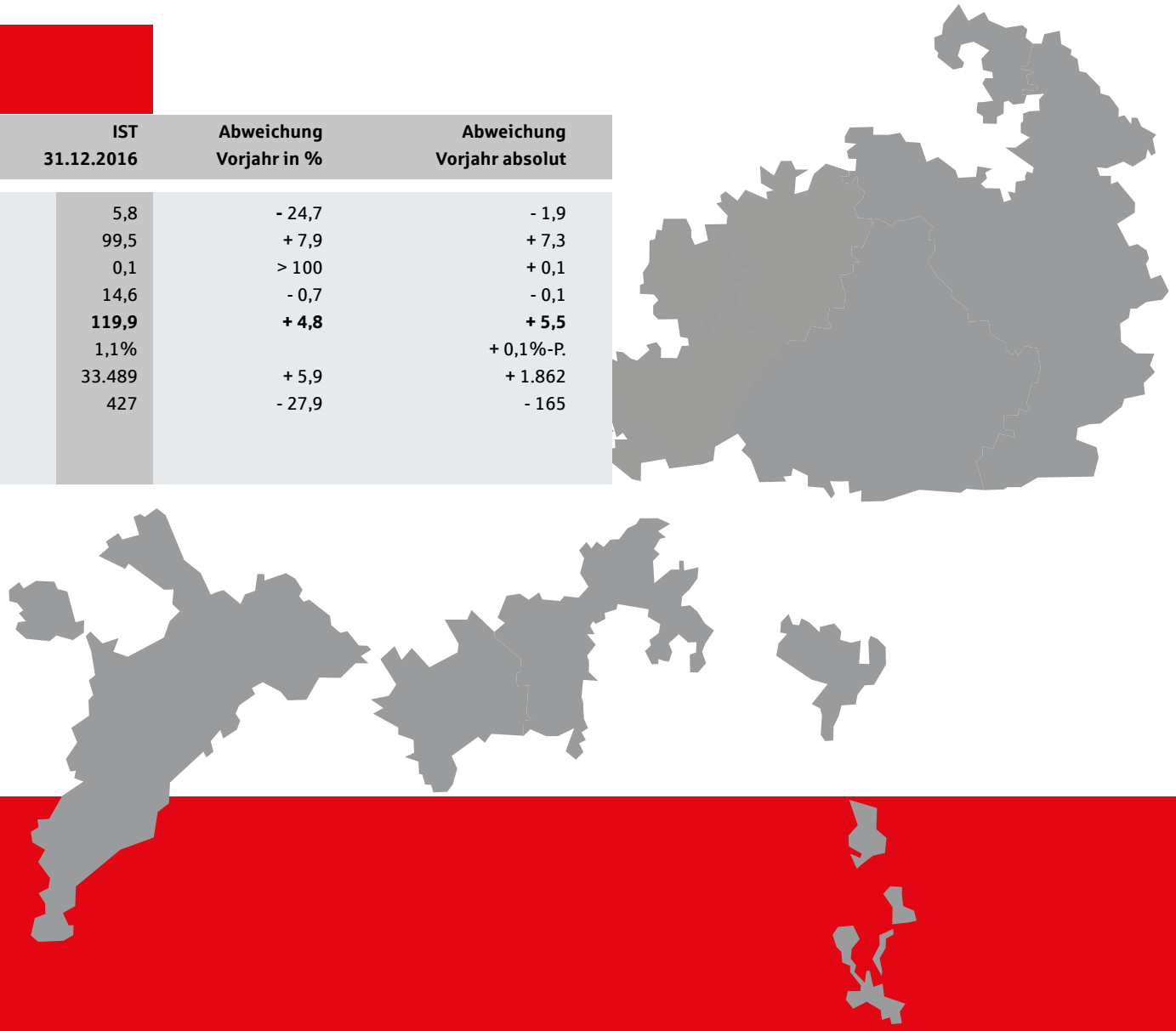


BLSK.direkt.

Kundenvolumen und Kundenzahlen

Stichtagsbestände IST per 31.12.2016

Werte in Mio. EUR	IST 31.12.2015	IST 31.12.2016	Abweichung Vorjahr in %	Abweichung Vorjahr absolut
Kredite und Darlehen	7,7	5,8	- 24,7	- 1,9
Einlagen	92,2	99,5	+ 7,9	+ 7,3
Depotvolumen	0,0	0,1	> 100	+ 0,1
Bausparen – LBS	14,7	14,6	- 0,7	- 0,1
Kundenvolumen	**114,6**	**119,9**	**+ 4,8**	**+ 5,5**
Bedeutungsanteil BLSK	1,0%	1,1%		+ 0,1%-P.
Privatgirokonten (ohne Kapitalkonten)	31.627	33.489	+ 5,9	+ 1.862
Geschäftsgirokonten	592	427	- 27,9	- 165



Gemeinsam stark.

Wir sind im NORD/LB-Konzern und der Sparkassen-Finanzgruppe zu Hause. Dieses starke Verbundpartnersystem hat viele Vorteile. Durch die enge Zusammenarbeit der Verbundpartner bündeln wir Kompetenzen zum Nutzen unserer Kunden.

Hierüber ermöglichen wir den direkten Zugang zu spezialisierten Beratern und Experten und schaffen die Grundlage für gut aufgestellte Beratungskonzepte. Die Einbindung externer Kooperationspartner ermöglicht es uns, unser Produktportfolio professionell zu gestalten und ständig weiter zu entwickeln.

Zu unseren wichtigsten Verbundpartnern zählen die Öffentliche Versicherung Braunschweig, die LBS Nord und die Deka-Bank, aber auch die Deutsche Leasing und die S Kreditpartner GmbH. Speziell mit der Öffentlichen Versicherung Braunschweig haben wir die Zusammenarbeit in den letzten Jahren stetig intensiviert und mit den gemeinsamen Finanzcentern in unserem Geschäftsgebiet sichtbar gemacht.

2016 sind wir diesen Weg mit der Eröffnung der neuen Finanzcenter in der Braunschweiger Südstadt, Greene und Gröpern konsequent weiter gegangen. Für unsere Kunden bedeutet das neben dem gewohnten SB-Service kurze Wege zwischen Bank- und Versicherungsberater. Wir machen Zusammenarbeit einfach.

Deka Investmentfonds

LBS

ÖFFENTLICHE VERSICHERUNG BRAUNSCHWEIG

Deutsche Leasing

Kreditpartner

Stellv. Vorstandsvorsitzender | Werner Schilli:
„Sich zu engagieren, ist für uns selbstverständlich. Wir haben immer ein offenes Ohr für die Menschen."

Einfach fördern.

Ohne die finanzielle Unterstützung aus der Wirtschaft wären eine Vielzahl von Sport- und Kulturveranstaltungen, Wissenschafts- und Bildungsprojekten sowie außerschulisches Engagement oftmals nicht durchführbar. Als Landessparkasse ist es für uns selbstverständlich, zu unterstützen, wo Hilfe benötigt wird.

Wir nehmen unsere Förderverantwortung ernst und haben dies durch die Gründung der Braunschweigischen Sparkassenstiftung im Jahr 2015 unterstrichen.

Die Stiftung hat im vergangenen Jahr ihre Fördertätigkeit voll entfaltet und mit dem 1. Braunschweiger Stiftungslauf bereits ein eigenes Projekt ins Leben gerufen. Außerdem wurden viele zumeist kleinere Vereine und Initiativen zwischen Holzminden und Helmstedt gefördert. Damit trägt die Braunschweigische Sparkassenstiftung maßgeblich dazu bei, bürgerliches Engagement zu fördern und das Gemeinwesen zu stärken. Wir nehmen unseren Auftrag ernst.

Die Braunschweigische Landessparkasse war auch im Jahr 2016 Sponsor der SPARKASSEN OPEN. Das mehrfach als weltweit bestes ausgezeichnete ATP-Turnier erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit. Gleiches gilt für die Bad Harzburger Galopprennwoche. Spitzensport in unser Geschäftsgebiet zu holen und für die Menschen hier in der Region erlebbar zu machen, ist unsere Motivation.

Der Förderschwerpunkt liegt unverändert auf Bildungsprojekten für Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene. Hier liegt unsere Expertise, hier sind wir zu Hause. Ob beim Planspiel Börse oder dem Ehrenamtsprojekt SEI DEIN EIGENER HELD, bei der Initiative ZUKUNFT BILDEN für unsere Auszubildenden oder bei der Mitfinanzierung der Schülertransporte zu dem außerschulischen Lernstandort PALÄON: jungen Menschen Bildungsangebote zu machen, ist unser Ziel. Lernen ist wichtig, aber das Leben besteht aus vielen bunten Facetten. Eine besonders bunte haben wir in den letzten Jahren sehr gerne gefördert: das Holi-Festival im Braunschweiger Bürgerpark. Unsere Kunden schätzen unser Engagement und sie profitieren davon.

→ Die Braunschweigische Sparkassenstiftung
→ Spitzentennis in Braunschweig
→ Galopprennwoche in Bad Harzburg
→ Säbelzahnkatze im PALÄON
→ SEI DEIN EIGENER HELD
→ Museum SCHLOSS FÜRSTENBERG

Wir sind zufrieden, wenn unsere Kunden zufrieden sind.

2017 wird wiederum ein forderndes Jahr. Dies können wir bereits heute sagen. Es sind die großen Themen, die uns weiterhin begleiten werden: Negativzinsen, Digitalisierung und Regulatorik. Hier haben wir bereits gut vorgearbeitet, jetzt heißt es dranzubleiben.

Neue Themen und Herausforderungen werden dazukommen. Diesen stellen wir uns aktiv. Wir gehen sie an. Jeder an seinem Platz und jeder mit ganzer Kraft und viel Engagement.

Wir sind eine leistungsfähige Mannschaft, darauf sind wir stolz.

Auch 2017 werden wir alles dafür tun, dass unsere Kunden zufrieden sind. Zufrieden mit unserer persönlichen Beratung, zufrieden mit unseren attraktiven Produkten, zufrieden mit der Erreichbarkeit und Schnelligkeit bei der Abwicklung von Serviceaufträgen. Wir werden bei unseren Kunden noch präsenter sein.

„Qualität ist immer das Anständige“, sagte schon Theodor Heuss. Wir sagen es auch.

Impressum.

Braunschweigische Landessparkasse
Friedrich-Wilhelm-Platz, 38100 Braunschweig
www.blsk.de, kundenservice@blsk.de
Telefon: 0800/1115554 (kostenlos rund um die Uhr)
Die Braunschweigische Landessparkasse (BLSK) ist eine teilrechtsfähige Anstalt der Norddeutschen Landesbank Girozentrale (NORD/LB), § 13 NORD/LB-Staatsvertrag. Im Namen der BLSK begründete Rechte und Pflichten sind solche der NORD/LB, von der BLSK abgegebene oder empfangene Erklärungen wirken für und gegen die NORD/LB.

Texte, Redaktion und Fotoauswahl: Marion Thomsen und Sandra Fuchs

Konzept und Umsetzung: b² Werbeagentur GmbH & Co. KG

Fotos: Berko Wolter, Bernhard Janitschke, Deutscher Sparkassenverlag, Marek Kruszewski, Marion Thomsen, Stadt Braunschweig/Daniela Nielsen, Sascha Gramann, Thomas Gasparini u. a.

Druck: DruckVoll UG, Braunschweig

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit werden in dieser Broschüre Begriffe wie „Kunde“ oder „Berater“ meist in der maskulinen Form verwendet. Grundsätzlich beziehen sich diese Begriffe stets auf beide Geschlechter.