

## Vorbereitung & Umsetzung in der PSD Bank Westfalen-Lippe eG

# Genossenschaftliche Honorarberatung

Die PSD Bank Westfalen-Lippe eG wurde 1872 als Selbsthilfeeinrichtung gegründet. Sie zählt heute mit einer Bilanzsumme von 950 Millionen Euro und über 60.000 Kunden und Mitgliedern zu den großen Genossenschaftsbanken in Westfalen-Lippe. Im Frühjahr 2010 fiel der Entschluss, aus der seit 2004 erfolgreich agierenden Abteilung Vermögensberatung eine Honorarberatung zu machen. Der Schritt, eine Vermögensberatung ausschließlich über Honorare und völlig frei von jeglichen Provisionen und Rückvergütungen anzubieten, stellt für den Genossenschaftssektor ein Novum dar.

Das Wertebild der PSD Bank Westfalen-Lippe eG basiert seit je her auf Fairness, Transparenz und Nachhaltigkeit. Für genau diese Werte steht die Honorarberatung, wodurch wir ein langfristiges und zukunftsfähiges Modell für unsere Kunden entwickeln konnten. Unser Wertebild und ganzheitliche Beratung wurde so in Einklang mit unserer stetigen Ertragswartung gebracht. Im Fokus steht die langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden, anstelle des schnellen provisorientierten Abschlusses.

In Zeiten von MiFid, VVG und WPHG erleichtert die Honorarberatung zusätzlich das Thema der Beratungsdokumentation für uns als Bank, als auch für den Kunden.

Eine Integration in den Retailbereich halten wir aktuell nicht für sinnvoll, da die Kosten für einzelne Beratungen betriebswirtschaftlich sich erst ab einem Vermögen von ca. 100.000 € rechnen.

Unter Einsatz einer SWOT-Analyse wurde im Winter letzten Jahres die damalige Vermögensberatung im Detail analysiert. Auf Basis der Ergebnisse wurden verschiedene Zukunftsmodelle entwickelt, welche neben betriebswirtschaftlichen Erwartungen auch das Thema Mitgliederförderung integrieren sollten und in unsere Corporate Identity passen. Letztlich konnte nur die Honorarberatung in allen Punkten überzeugen. Langfristig verspricht die Honorarberatung auch betriebswirtschaftlich größere Erfolge als der klassische Provisionsvertrieb im Bereich der Vermögensberatung. Stetige Erträge statt kurzfristiger Erfolg ste-

hen hier deutlich im Fokus. Um wirklich sicher zu sein, dass alle hinter dem Modell stehen und dieses auch beim Kunden durchsetzbar ist, wurden die Vermögensberater bereits frühzeitig in den Prozess integriert und waren sehr schnell begeistert. Um Erkenntnisse über die Durchsetzbarkeit beim Kunden in diesem Segment zu erhalten, wurde die Honorarberatung im persönlichen Gespräch durch die Vermögensberater vorgestellt. Zusätzlich wurden Kunden telefonisch befragt. Das Feedback war durchweg positiv.

*„Langfristig verspricht die Honorarberatung auch betriebswirtschaftlich größere Erfolge als der klassische Provisionsvertrieb im Bereich der Vermögensberatung. Stetige Erträge statt kurzfristiger Erfolg stehen hier deutlich im Fokus.“*

Da auf Basis bisheriger Systeme und Strukturen keine Umsetzung als Honorarberatung möglich war, erfolgte eine gezielte Partnersuche. Insbesondere die Verrechnung der Provisionen und Rückvergütungen, sowie die hohen Anforderungen an die Beratung sollten auch technisch abgebildet werden. Zusätzlich wurde unsererseits fachliche Unterstützung bei der Umsetzung des Konzepts erwartet. Mit dem

Verbund deutscher Honorarberater (VDH GmbH) konnten wir einen kompetenten Partner hierfür gewinnen.

Seit September befinden wir uns nun im Umsetzungs- und Integrationsprozess, in dem wir bisher alle Hürden meistern konnten. Im Oktober konnten wir auch bereits mit dem Vertrieb und ersten Kundenveranstaltungen beginnen. Die ersten Monate steht die Terminierung und Beratung der bereits bestehenden Kunden der Vermögensberatung im Fokus. Danach stehen die aktive Gewinnung von Neukunden und der stetige Ausbau unserer Honorarberatung im Mittelpunkt.

### Zwei Honorar-Modelle

Für unsere Kunden bieten wir eine ganzheitliche, produktpartnerunabhängige Beratung auf Honorarbasis. Unsere Kunden haben dabei die Wahlmöglichkeit zwischen zwei Honorarmodellen, PSD BeratungPremium und PSD BeratungIndividuell.

PSD BeratungPremium stellt ein „All-Inklusive-Angebot“ dar. Für 70 € monatlich und zuzüglich je nach Risikoklasse des Kunden vierteljährlich zwischen 0,2% - 0,3% des betreuten Vermögens, erhält der Kunde als Inklusivleistungen jegliche Beratungen, Käufe, Verkäufe und die Depotführung und -verwaltung. Bankeinlagen sind natürlich kostenfrei. Für Finanzierungen erhält der Kunde zusätzlich einen Nachlass von 0,25% auf die jeweilige aktuelle PSD Bank-Kondition. Der Beratungsvertrag wird jeweils für 1 Jahr geschlossen.

Mit PSD Beratung Individuell bieten wir unseren Kunden ein rein transaktionsabhängiges Honorarmodell. Je nach Produktgattung und Risikoklasse stellen wir unseren Kunden zwischen 1 – 5% der Anlagesumme bei Kauf oder 1 – 3% des Verkaufserlöses bei Verkauf in Rechnung. Umschichtungen innerhalb von Versicherungsmänteln bepreisen wir zusätzlich mit 1% des Umschichtungsbetrages. Alle Bankprodukte, die Depotführung und -verwaltung sind kostenlos.

Zum Einstieg bieten wir unseren Kunden eine dreimonatige Testphase für PSD Beratung Premium an. Sollte unser Kunde mit dem Modell und der Leistung nicht zufrieden sein, hat er dann trotz Beratungsvertrag die Möglichkeit, das Modell zu wechseln. Eine rückwirkende Verrechnung erfolgt dann auf Basis des PSD Beratung Individuell-Modells, wo der Kunde trotzdem im Vergleich zum klassischen Provisionsvertrieb kostenseitig bessergestellt ist.

Bei beiden Modellen steht Fairness und Transparenz im Fokus. Wir verzichten vollständig auf jegliche Provisionen und Rückvergütungen.

Unsere Kernberatungsfelder bilden das Vermögensmanagement, der Vermögensaufbau, die Altersvorsorge und insbesondere das Thema Erben und Vererben.

Das aktive Portfoliomanagement basiert auf dem Core-Satellite-Ansatz. Kundendepots beinhalten eine breit diversifizierte Kerninvestition („Core“), die eine Grundrendite mit ausreichender Sicherheit bieten soll, und mehrere Einzelinvestitionen („Sa-

tellite“) mit höherem Risiko und Renditepotenzial, die zur Renditesteigerung angehängt werden.

Die Satelliteninvestments stellen jeweils nur einen geringen Anteil am Gesamtportfolio dar. Sie sind meist aktiv gemanagte Teilportfolios, welche ausgewählte Bereiche abdecken. Sie sollen überdurchschnittliche Renditebeiträge liefern und aufgrund geringer Korrelationen mit dem Core-Investment diversifizierend wirken.

Die Produktauswahl erfolgt absolut unabhängig. Wir legen in der Produktpartnerauswahl strenge Qualitätskriterien an, welche in regelmäßigen Abständen kontrolliert werden.

**Die PSD Bank Westfalen-Lippe eG** ist eine regionale, beratende Direktbank, die ihre Kompetenzen ausschließlich auf das Privatkundengeschäft konzentriert. Für uns steht nicht die Gewinnmaximierung der Bank, sondern die wirtschaftliche Förderung und Betreuung der Mitglieder im Vordergrund all unserer Unternehmungen. Gemäß dem einstigen Gründungszweck der PSD Bank halten wir an dieser Philosophie auch nach über 130 Jahren fest. Da sich die Wünsche und Erwartungen unserer Kunden aber stetig verändern, interpretieren wir diesen Vorsatz täglich neu und bieten eine attraktive und moderne Vermögensplanung am Puls der Zeit. Als unabhängiger Anbieter stehen uns dafür die besten Möglichkeiten zur Verfügung.



**Die Besten wissen einfach mehr!**

**„Geprüfter Honorarberater“ erhält Hochschulzertifikat**

Der von IFH und TUTOR-CONSULT bereits seit 2009 erfolgreich angebotene erste Zertifikatslehrgang für Honorarberater wird zukünftig ein Hochschulzertifikat erhalten. Gemeinsam mit der größten deutschen privaten Universität, der Steinbeis-Hochschule Berlin, wird derzeit die Anpassung der Hochschulzertifikatsordnung vorgenommen. Inhaltlich erfüllt der „Geprüfte Honorarberater“ bereits heute die Voraussetzungen für ein Hochschulzertifikat.

**■ Kontakt & Anmeldung**

TUTOR-CONSULT GmbH  
Knut Einfeldt  
Krokamp 29  
24539 Neumünster  
Tel.: 04321/98467-0  
info@tutor-consult.de

**PSD VermögensBeratung – Prozessorganigramm**



■ *Autor*  
Torsten Krieger  
Dipl.-Marketingwirt (FSH)  
Bereichsleiter Marketing/Vertriebssteuerung  
PSD Bank Westfalen-Lippe eG

■ *Kontakt*  
Telefon: 0251-1351-1110  
torsten.krieger@psd-wl.de  
www.psd-wl.de