

Grit Westermann

Innovative Lösungen für die Kunden der PSD Bank Berlin-Brandenburg

Banken stehen vor veränderten Marktsituationen. Diese sind geprägt durch neue Wettbewerber wie Fintechs, geändertes Kundenverhalten im Kontext der Digitalisierung sowie sinkende Erträge als Folge der Negativzinsphase. Finanzinstitute müssen ihre Geschäftsmodelle an diese Veränderungen anpassen.

Als ehemalige Privatkundenbank öffnet sich die genossenschaftliche PSD Bank Berlin-Brandenburg nun auch den Unter-

nanzportal für Mittelstandsfinanzierung, seine Vision eines ersten digitalen Unternehmerkredites umgesetzt. Damit kann der Kunde online eine im Vergleich günstige Finanzierung in wenigen Schritten kaufen. Eine Auszahlung ist schon nach 24 Stunden möglich. Dies gelingt, weil vorhandene Kundendaten aus bereits veröffentlichten Registern und Datenbanken automatisiert genutzt werden. Der Kreditvertrag wird mittels digitaler Unterschrift und Legitimation geschlos-

PIA, die Persönliche Immobilien Assistentin. Sie bietet umfassende Services zu den Themen Bauen, Kaufen und Modernisieren. PIA gibt Kunden Tipps, wie sie kostengünstig den Wert ihrer Immobilie erhalten beziehungsweise steigern können. Interessenten geben Eckdaten ein und PIA ermittelt unabhängig die richtigen Maßnahmen. Auf Wunsch stellt sie auch den Kontakt zu erfahrenen Dienstleistern und Sachverständigen her.

„Die Zielgruppen sind digital unterwegs, ohne auf persönliche Beratung verzichten zu wollen.“

nehmenskunden, zum Beispiel mit der gewerblichen Immobilienfinanzierung oder Investitionskrediten für Firmen. Diese Produktangebote wird die PSD Bank künftig schrittweise ergänzen, zum Beispiel durch Zahlungsverkehrslösungen.

Potenzial im Firmenkundengeschäft nutzen

In der Region Berlin-Brandenburg sieht die PSD Bank Berlin-Brandenburg im Bereich Firmenkundengeschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmen großes Potenzial. Die Bank glaubt, dass durch Digitalisierung und wertebasierte, kundenorientierte Beratung Unternehmen bessere Finanzdienstleistungen angeboten werden können. Hier geht es im ersten Schritt darum, den Finanzierungsprozess einfacher, schneller und günstiger zu gestalten. Dazu hat das Institut in Kooperation mit Compeon, einem Fi-

sen. Viele Kunden legen Wert auf einen schnellen und verbindlichen Prozess, der so von anderen Banken noch nicht angeboten wird.

Immobilienbranche wird digital

Digitale Neuerungen setzt die Berliner Genossenschaftsbank auch im Immobiliensegment um. Die Digitalisierung nimmt in der Immobilienbranche weiter zu. Kunden informieren sich auch in diesem komplexen Themenfeld verstärkt im Internet. Sowohl die Beratung und Einschätzung zu Immobilien, die Bewertung als auch deren Finanzierung wird durch die neuen Online-Services vereinfacht.

Diese Entwicklung hat die Berliner PSD Bank aufgegriffen und in einer Zusammenarbeit mit den PSD Banken Rhein-Ruhr und Westfalen-Lippe ein weiteres digitales Immobilien-Tool aufgebaut:

Mit PIA wurde ein persönlich-digitales Leistungsangebot geschaffen. Die relevanten Zielgruppen sind verstärkt digital unterwegs, ohne auf persönliche Beratung verzichten zu wollen – gerade bei größeren Investitionen rund um das Thema Immobilie. Es ist die erste ganzheitliche Lösung dieser Art am Markt. Als Bank begleitet die PSD Bank Berlin-Brandenburg den Kunden durch die wesentlichen Phasen und vermittelt bei Bedarf an kompetente Netzwerkpartner. So wird gleichzeitig die Nachfrage nach der Immobilienfinanzierung des Instituts erhöht. Die jahrzehntelange Immobilien-Erfahrung der Bank unterstützte auch den Entwicklungsprozess von PIA und lieferte die Basis für das breite Serviceangebot.

Erste volldigitale Baufinanzierung

Hat sich der Kunde dann zum Beispiel mit der Hilfe von PIA für eine Immobilie entschieden, kann er im Anschluss seine Immobilienfinanzierung komplett online beantragen. In Zusammenarbeit mit anderen PSD Banken ist die erste volldigitale Baufinanzierungslösung entstanden. Diese wird schrittweise als eine volldigitale Abschlussstrecke für das



Kerngeschäftsfeld Baufinanzierung im B2C-Bereich etabliert.

Alle Unterlagen können elektronisch an das Institut gesendet werden. Die Kunden erhalten direkt mit Eingabe ihrer Daten ein individuelles Finanzierungsangebot mit Eckkonditionen. So können interessierte Kunden beispielsweise die Zinsbindungsfrist individuell wählen. Bis Ende des Jahres will die Genossenschaftsbank die digitale Legitimation und Dokumentenunterzeichnung in ihr Angebot aufnehmen.

Mit Blick auf die Folgen der Niedrigzinsphase ist es unumgänglich, sich als Bank vom Zinsmarkt unabhängige Ertragsquellen zu sichern. Die Investition in ein eigenes Immobilienportfolio passt in das Kerngeschäft der PSD Bank, das in der Immobilienfinanzierung liegt.

Eigene Immobilien als Alternative

Die PSD Bank Berlin-Brandenburg tritt im Immobilienbereich seit 2015 auch als Vermieter, Eigentümer und Bauherr auf. Zum bisherigen Portfolio gehören rund 300 Wohnungen und 70 Gewerbeeinheiten im Gesamtwert von rund 80 Millionen Euro. Innerhalb der nächsten drei Jahre sollen circa 160 weitere Wohnungen neu gebaut werden. Die Bestands- und Neubauobjekte befinden sich hauptsächlich in Berlin und Umgebung. Bis 2023 soll das Gesamtportfolio bei rund 125 Millionen Euro liegen.

Die Wohnungssituation, gerade in Berlin, bleibt angespannt. Als werteorientiertes Unternehmen schafft das genossenschaftliche Institut Wohnraum durch Neubauprojekte und führt mit Blick auf bezahlbare Mieten keine Luxussanierungen in unseren Bestandsimmobilien durch.

Der Immobilienpreisindex des VDP verzeichnet im Jahr 2018 einen Anstieg der Kapitalwerte für Mehrfamilienhäuser in den Top-7-Städten um 10,4 Prozent. Die PSD Bank Berlin-Brandenburg rechnet mit einer weiterhin hohen Nachfrage von Investoren und Privathaushalten, bedingt

durch das niedrige Zinsniveau und die regional angespannten Wohnungsmärkte mit steigenden Mieten.

Der Berliner Mietspiegel zeigt, dass die Mietentwicklung trotz politischer Interventionen wie der Mietpreisbremse, Mieterschutz und dem geplanten Mietendeckel weiterhin steigend, wenn auch etwas moderater steigend ist. Mieter in Berlin zahlen nettokalt im Durchschnitt 6,72 Euro je Quadratmeter und Monat für ihre Wohnung, was 33 Cent mehr sind als noch vor zwei Jahren. Damit sind die Mieten in den vergangenen zwei Jahren um fünf Prozent gestiegen. Das ist ein deutlich schwächerer Anstieg als in den Jahren zuvor.

Immobilien sind angesichts der niedrigen Zinsen weiterhin ein attraktives Anlagegut für Privatkunden und Investoren mit höheren Renditen als Bankeinlagen oder Wertpapiere wie Staatsanleihen und Aktieninvestments. Die Renditen werden dabei wesentlich beeinflusst durch das Zinsniveau und die Angebots-/Nachfrage-situation am Wohnungsmarkt.

Andere Wege gehen

Die PSD Bank Berlin-Brandenburg engagiert sich zudem stark im Stadtteil Friedenau und Umgebung, wo sie ihren Sitz hat. In Zusammenarbeit mit dem Berliner RAZ-Verlag ist das Lokalmagazin Frieda mit einer Auflage von 30 000 Exemplaren entstanden.

Das Leitbild des Instituts ist geprägt durch ein klares Bekenntnis zur Region. Deshalb spielt der aktuelle Trend zur Hyperlokalität, also der Identifizierung mit dem eigenen Bezirk, der Bank in die Hände: Das Printmagazin Frieda ist die logische Ergänzung des kulturellen und sozialen Engagements in Friedenau, dem die PSD Bank als werteorientierte Genossenschaftsbank nachkommen will.

Perspektivisch werden weitere Nutzungsmöglichkeiten des Bankgebäudes in Betracht gezogen. So ist ein Anbau in Prüfung, der neben neuen Büroflächen auch als Kultur- und Sozialzentrum dienen



Grit Westermann



Sprecherin des Vorstands, PSD Bank Berlin-Brandenburg, Berlin

Die anhaltende Niedrigzinsphase zwingt die Institute, neue Wege zu gehen. Die PSD Bank Berlin-Brandenburg versucht sich dementsprechend anzupassen. Aufgegeben wurde laut Autorin das Dogma, eine reine Privatkundenbank zu sein. Nun versucht das Institut, auch bei Firmenkunden zu punkten. Auch der Einsatz von neuen Technologien findet Einsatz, beispielsweise bei einer persönlichen digitalen Assistentin, die den Kunden rund um das Thema Immobilien zur Seite steht. Doch die Bank ist auch selbst aktiv auf dem Immobilienmarkt als Bauherr, Eigentümer und Vermieter. Bis zum Jahr 2023 soll das Portfolio auf ein dreistelliges Millionenvolumen ausgebaut werden, trotz schwächer werdenden Mietpreissteigerungen. Dazu kommen weitere flankierende Maßnahmen zur Kundenbindung, wie ein Kundenmagazin für den Stadtteil des Hauptsitzes oder alternative Nutzungskonzepte für das Hauptgebäude. Die Autorin weist darauf hin, dass eine frühzeitige Anpassung an das sich rapide verändernde Umfeld für Banken geboten ist. (Red.)

soll. Außerdem ist der Ausbau der Kellerräume für Schließfächer geplant.

Das Institut stellt sich den Herausforderungen am Markt mit zum Teil bankuntypischen Maßnahmen. Aber die Bankenwelt ändert sich mehr und mehr zu einem branchenübergreifenden Ökosystem, in das Finanzdienstleistungen und -produkte integriert sind. Diese Veränderungen werden in Zukunft auf alle zukommen, daher ist es wichtig, zu handeln und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.