

EINE FRAGE DER FINANZIERUNG

PSD Bank Berlin-Brandenburg eG Vorstand, Oliver Pöplau

Wir sind eine Direktbank zum Anfassen und geben Kostenvorteile in Form guter Konditionen an unsere Kunden weiter.

www.berliner-bauen.de: Herr Pöplau, Sie sind ursprünglich Hamburger und leben und arbeiten nun schon einige Zeit als Vorstand der PSD Bank hier in der Hauptstadt. Wie fühlen Sie sich als Hanseat in Berlin?

Oliver Pöplau: Eine spannende Stadt! Ich lebe seit 2008 mit meiner Frau und meiner zweijährigen Tochter in Schmargendorf und es ist herrlich, diese lebendige Stadt mit Ihren vielen Menschen und Angeboten jeden Tag neu zu erleben.

www.berliner-bauen.de: Wie ist Ihr beruflicher Werdegang und über welche Stationen sind Sie nach Berlin gekommen?

Oliver Pöplau: Bei meiner Berufswahl hat mich die Verbindung von kaufmännischer Tätigkeit und der Nähe zu Menschen fasziniert. Nach meiner Ausbildung bei einer Genossenschaftsbank in Hamburg bin ich nach Nürnberg und von da aus zurück in den Norden und – wieder in eine Genossenschaftsbank gegangen. Dann ergab sich eine Möglichkeit, hier in Berlin bei der PSD Bank Berlin-Brandenburg eG Verantwortung zu übernehmen. Und wer wünscht es sich nicht, in Berlin leben und arbeiten zu dürfen?

www.berliner-bauen.de: Das alles sind Stationen in Genossenschaftsbanken. Sind die nicht etwas altbacken und ein auslaufendes Geschäftsmodell?

Oliver Pöplau: Das Gegenteil ist der Fall. Die Genossenschaftsbanken sind wie kaum eine andere Bank in Deutschland mit ihren Kunden und Mitglieder verbunden und für sie da. Wir haben im Vergleich zu den Großbanken keine Eigenkapitalrendite von 25 Prozent oder ähnlich zum Ziel, sondern setzen auf Sicherheit für unsere Kunden und konzentrieren uns auf unsere Stärken. Dazu gehört, dass wir unsere Kosten so gering wie möglich halten und dafür lieber gute Konditionen und gute Beratung bieten. Bei uns gibt es noch den guten alten Sparbrief oder eine solide Immobilienfinanzierung mit Zinssätzen, die deutlich besser sind als die unserer Wettbewerber. Ich bin von unserem Geschäftsmodell überzeugt.

www.berliner-bauen.de: Als PSD Bank haben Sie unter den Genossenschaftsbanken eine besondere Aufstellung.

Oliver Pöplau: Das ist richtig. Wir verbinden die Genossenschaftsbanken vor Ort mit den Vorteilen einer modernen Direktbank. Das heißt,

Sie können bei uns eine Filiale besuchen, uns telefonisch erreichen – und zwar immer persönlich, ganz ohne Sprachcomputer – oder den Großteil Ihrer Bankgeschäfte im Internet erledigen. Und das alles zu Konditionen, die in Wettbewerbsvergleichen an der Spitze liegen. Wir sind also eine genossenschaftliche Direktbank zum Anfassen.

www.berliner-bauen.de: Wofür steht PSD Bank und was zeichnet Sie aus?

Oliver Pöplau: Die PSD Bank war ursprünglich die Bank der Angestellten der Deutschen Post und hieß Post-, Spar- und Darlehnsverein. Das war der Zusammenschluss der Angestellten zu einer Gemeinschaft, zu einer Genossenschaft. Heute ist die PSD Bank eine moderne und unabhängige Bank für über 83.000 Kunden aus allen Berufsgruppen in Berlin und Brandenburg. Sie zeichnet sich als regionales Institut eben durch sehr gute Konditionen, Sicherheit aufgrund einer hundertprozentigen Einlagensicherung sowie durch den persönlichen Kontakt zwischen Kunden und Beratern aus. Wir haben keine Firmenkunden und damit kein risikoreiches Geschäft. Wir konzentrieren uns ausschließlich auf unsere Privatkunden.

www.berliner-bauen.de:

Die PSD Bank engagiert sich neben dem Bankgeschäft sehr für soziale Projekte in der Stadt. Sich für einen guten Zweck zu engagieren steht wohl jedem Unternehmen gut. Aber warum setzt sich gerade eine Bank für andere ein?

Oliver Pöplau: Soziales Engagement ist für unsere Bank nichts Neues. Schließlich ist die PSD Bank als Genossenschaftsbank vor mehr als 135 Jahren als Selbsthilfeeinrichtung für deren Mitglieder und Kunden gegründet worden. „Hilfe zur Selbsthilfe“ – das ist der genossenschaftliche Gedanke. Für uns gehört er schon immer dazu, und deshalb engagieren wir uns auch im sozialen Umfeld unserer Kunden. Wir fühlen uns als ein Teil der Großstadt Berlin und auch als Teil der umliegenden Region Brandenburg. Wir wollen da helfen, wo Hilfe wirklich notwendig ist.

www.berliner-bauen.de:

Welche Projekte fördern Sie zum Beispiel?

Oliver Pöplau: Seit vielen Jahren unterstützt die PSD Bank verschiedene Projekte in unserer Region. Hervorheben möchte ich das Kinder-

WIR

nehmen das Bankgeschäft persönlich!

Die PSD Bank Berlin-Brandenburg eG berät als Genossenschaftsbank mehr als 83.000 Kunden in den Bundesländern Berlin und Brandenburg. Als beratende Direktbank gibt die PSD Bank Kostenvorteile in Form guter Konditionen direkt an ihre Kunden weiter. Die PSD Bank hat ihren Sitz in Berlin-Friedenau und ist dem genossenschaftlichen Finanzverbund und der genossenschaftlichen Sicherungseinrichtung angeschlossen. Kunden können das Netz der Geldautomaten von Genossenschaftsbanken kostenfrei nutzen. Die PSD Bank wurde mehrfach von der Stiftung Warentest für ihr Gehaltskonto und ihre Bau- und Anschlussfinanzierung ausgezeichnet. Der Hanseat und Wahlberliner Oliver Pöplau verantwortet im Vorstand der Bank die Bereiche Marketing und Vertrieb.



EINE FRAGE DER FINANZIERUNG

PSD Bank Berlin-Brandenburg eG Vorstand, Oliver Pöplau



Oliver Pöplau beim Interview mit Jan Schwalm - www.berliner-bauen.de (v.l.n.r.).

VITA

Oliver Pöplau wurde 1966 in Hamburg geboren. Nach dem Abitur und der Ausbildung zum Bankkaufmann sammelte Oliver Pöplau bei verschiedenen Genossenschaftsbanken in Hamburg, Bayern und Niedersachsen Erfahrungen im Privatkundengeschäft.

Seit dem 01.07.2008 ist Oliver Pöplau Vorstand der PSD Bank Berlin-Brandenburg eG für die Bereiche Marketing und Vertrieb.

Oliver Pöplau ist verheiratet und Vater einer zweijährigen Tochter und lebt in Berlin Schmargendorf.

und Jugendwerk „Die Arche“ von Pastor Bernd Siggelkow. Mit seiner Arbeit wird Kindern, die in unserer Stadt in Armut leben, geholfen und eine Perspektive gegeben. Wir haben die Initiative von Anfang an verfolgt und schon sehr früh gespendet, auch als die Arche noch nicht die Bekanntheit von heute hatte. Uns war es besonders wichtig, Kindern zu helfen, die wenig oder gar nicht unterstützt werden und kaum soziale Bindungen haben. Ich bin selbst Vater einer kleinen Tochter und sehe daher aus eigener Erfahrung, wie wichtig Wärme und Strukturen für Kinder sind.

Neben der Arche gehören „Berliner helfen e.V.“ der Berliner Morgenpost, die Stadtmission, die Obdachlosenarbeit und auch viele kleinere Einrichtungen und Vereine zu den Initiativen, die wir unterstützen.

www.berliner-bauen.de: Woher kommen die Gelder, die Sie spenden?

Oliver Pöplau: Wir haben mit dem Gewinnsparen ein Angebot geschaffen, das Sparen, Gewinnen und Helfen verbindet. Mit jedem gekauften Los werden Menschen in Not und gemeinnützige Einrichtungen in der Region unterstützt, denn von jedem Los geht ein Betrag an ausgewählte Projekte und Einrichtungen. Pro Jahr können wir so diesen Initiativen insgesamt knapp 150.000 Euro zukommen lassen – in Berlin und Brandenburg.

www.berliner-bauen.de: Zurück zum Bankgeschäft. Ihr Kreditinstitut sieht seine Stärken im Baufinanzierungsgeschäft. Die Bank betont ihre guten Konditionen und gleichzeitig einen tollen Service. Zwei Dinge, die nicht oft zusammen anzutreffen sind!

Oliver Pöplau: Das mag sein. Wir haben eben den Anspruch, es etwas besser zu machen als andere und wollen gut und vor allem fair beraten. Das zeigt unsere hohe Empfehlungsquote. Jeder zweite Kunde entscheidet sich für seine Baufinanzierung aufgrund einer Empfehlung und unserer guten Konditionen für uns. So konnten wir bei privaten

Baufinanzierungen einer der fünf größten Anbieter hier in der Region werden.

Zudem wollen wir komplexe Angebote wie die Baufinanzierung einfach und verständlich beraten. Unsere Kunden sollen wissen und vor allem verstehen, was sie da unterschreiben. Und wir begleiten die für Bankkunden wohl bedeutendste finanzielle Entscheidung: Die Finanzierung des eigenen Hauses oder der eigenen Wohnung.

www.berliner-bauen.de:

Im Rahmen von Finanzierungen Ihrer Kunden arbeiten Sie auch mit dem Bauträger NCC zusammen.

Herr Pöplau: NCC ist der Bauträger im regionalen Markt für uns. Wir wissen, dass bei diesem Anbieter die Qualität stimmt. Kunden berichten uns vom reibungslosen Verlauf ihrer Bauvorhaben. Wenn sich zwei Anbieter finden, die auf Qualität setzen, macht die Zusammenarbeit Spaß.

www.berliner-bauen.de:

Welche Vorteile entstehen den Kunden durch die Partnerschaft von NCC und PSD Bank?

Herr Pöplau: Wenn der Bauträger zum Beispiel ein großes Baugelände erschließt, vereinbaren wir mit NCC eine gute Finanzierungsbedingung, die dieser an seine Kunden weitergeben kann. In Berlin ist die Nachfrage nach Finanzierungen zu 100 Prozent, also ohne Eigenkapital, überproportional hoch. Viele Banken geben diese Möglichkeit nicht mehr. Wenn die Bonität stimmt, übernehmen wir die Finanzierung.

www.berliner-bauen.de: Auf den Messen im Postbahnhof sind Sie seit mehreren Jahren vertreten. Da gibt es sicherlich mehrere Zielrichtungen für Sie. Zum einen den Kontakt in die Branche halten und natürlich private Bauinteressenten treffen – wird das dort erreicht?

Herr Pöplau: Wir glauben Ja! Mit der Baumesse haben wir gute Erfahrungen gemacht. Hier treffen wir die Interessenten direkt, kommen mit ihnen ins Gespräch und lernen ihre Wünsche und Vorstellungen kennen. Auch die verändern sich mit der Zeit. Unsere Finanzberater richten sich darauf ein und beraten dahingehend, wie der Interessent durchdacht finanzieren die bestmögliche Kondition erzielen kann.

www.berliner-bauen.de: Haben Sie auch als Vorstand noch Kontakt zu den Kunden?

Herr Pöplau: Ja, zum einen weil mir der Kontakt zu Menschen große Freude bereitet und zum anderen, weil ich die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden aus erster Hand erfahren will. Und natürlich möchte ich direkt wissen, wenn wir etwas besser machen können. Nur so lassen sich in einer Geschäftsführung die richtigen Entscheidungen treffen – zum Wohle unserer Kunden. Das ist es, was unsere Genossenschaftsbank ausmacht.

Ich danke Ihnen herzlich für dieses spannende Gespräch auf dem Berliner Gendarmenmarkt!

WIR nehmen das Bankgeschäft persönlich!

Fakten · PSD Bank

Die PSD Bank liegt bei Konditionsvergleichen regelmäßig an der Spitze und ist einer der fünf größten Anbieter von privaten Immobilienfinanzierungen in Berlin und Brandenburg.

Banktyp: Genossenschaftsbank

Anzahl Kunden: 83.000

Gegründet: 1872

Sitz: Handjerstr. 34-36
12159 Berlin

www.psd-berlin-brandenburg.de

