

„Wir wollen Finanzberatern größtmögliche Freiheiten bieten“

09/09/2020



Hartmut Petersmann, Gründer und Geschäftsführer des Petersmann Instituts / Foto: © Petersmann Institut

Trotz aller Digitalisierung müssen sich Vermittler immer wieder mit Unmengen an Papier herumplagen. Diesem Problem

nimmt sich nun das Petersmann-Institut an und hat eine Schnittstelle zwischen Software und Depotbank geschaffen.

Das Wort „Digitalisierung“ ist auch in der Finanzbranche in aller Munde und auch aus Aspekten der Nachhaltigkeit ist ein Papierwust bei Depoteröffnungen etc. nicht mehr erwünscht. „Aber genau hier liegt das Problem. Alle reden von Digitalisierung und dem papierlosen Büro, doch keine Depoteröffnung kommt bisher ohne Unmengen an Papier und viel Aufwand aus. Gerade in Zeiten zu erwartender neuer Aufsichtsregeln für Finanzdienstleister nach § 34 Gewerbeordnung und den damit einhergehenden finanziellen und zeitlichen Herausforderungen sowie das weiterhin hohe Misstrauen gegenüber Finanzprodukten in der Öffentlichkeit und zurückgehende Margen ist eine substantielle Änderung erforderlich, um nicht zu sagen eine Disruption“, so **Hartmut Petersmann**, Gründer und Geschäftsführer des Petersmann Institut für den unabhängigen Finanzberater. Um diese Veränderungen zu erreichen, hat das Institut gemeinsam mit einem Technologieunternehmen einen vollständig digitalen Prozesse für sämtliche Geschäftsvorfälle im Fondsgeschäft entwickelt und stellt diese seinen Mitgliedern und freien Finanzberatern zur Verfügung. „Im Fokus steht eine bisher einzigartige Schnittstelle zwischen unserem Softwareentwickler und der Depotbank. Diese macht neben der vollständig digitalen Beratungsstrecke und Depoteröffnung auch die Kundenunterschrift per Smartphone oder Tablet möglich“, erläutert Hartmut Petersmann.

Hierfür hat das Institut im April mit der Webseite www.provisions-check.de eine Onboarding-Plattform für Finanzberater ins Leben gerufen, die eine Alternative zu bisherigen Prozessen suchen ([finanzwelt berichtete](#)). Diese sei dringend nötig, betont Hartmut Petersmann. Zum einen seien die Abläufe zum Teil sehr kompliziert, nicht selten müssen Finanzberater auch digitale Beratungsstrecken und Onboarding-Prozesse mehrerer Anbieter nutzen. Die Effizienz werde durch ein integriertes System also erheblich erhöht. Auch die automatische Generierung aller Dokumente und deren Ablage im CRM-System und die Legitimation aller Vorgänge durch den Berater gehören zum System. „Wir wollen Finanzberatern höchste Unabhängigkeit und neue Möglichkeiten bieten, im Vertrieb und in Kundengesprächen mit bislang in der Branche kaum bekannten Mehrwerten aufzutreten. Gerade die sogenannten Einzelkämpfer und kleineren Unternehmen der Finanzdienstleistungsindustrie haben täglich mit großen unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Herausforderungen zu kämpfen. Sie wollen wir gezielt unterstützen“, so Hartmut Petersmann.

Das Petersmann Institut verbindet die Digitalisierung mit einem innovativen Geschäftsmodell, so der Gründer und Geschäftsführer: „Es werden 100 % der Provisionen aus dem Geschäft ausgekehrt, der Berater zahlt nur eine vorab fest definierte monatliche Lizenzgebühr für die Nutzung. Üblich ist bislang hingegen die Kürzung sämtlicher Provisionen, die die Berater erhalten, um die Margen der Lagerstellen, der eingeschalteten Anbieter sowie um die Kosten der Dienstleistungen. Bis die Provision letztlich beim Finanzberater ankommt, sind nicht selten bis zu 0,2 % aus den vermittelten Assets auf der Strecke geblieben.“ (ahu)
