

Pressemitteilung

„Wohn-Riester für Banken“ – erfolgreiche Informationsveranstaltung verdeutlicht Brisanz und Potential

Berlin, 11. Juni 2009 – Die Baufinanzierung mit Wohn-Riester-Produkten bietet den Banken und Sparkassen vielfältige Möglichkeiten, den Kunden noch qualifizierter zu betreuen und für ihn deutliche Kostenvorteile durch die Einbindung öffentlich geförderter Riester-Produkte zu realisieren. Dadurch können Hypothekendarlehen mit niedrigeren Monatsraten schneller getilgt werden. Dies wurde auf dem Infotag „Wohn-Riester für Banken“, den der IT-Dienstleister SOKA-IT, die Management- und IT-Beratung Syncwork und das Software- und Beratungshaus FJA am 14.05.2009 in Frankfurt am Main gemeinsam ausgerichtet haben, herausgearbeitet und von allen Teilnehmern intensiv diskutiert. Die durchweg positive Resonanz auf die fundierten Präsentationen der ausrichtenden Unternehmen unterstreicht die Aktualität und das Potential des Themas „Wohn-Riester“.

Prof. Dr. Klaus Fleischer (Hochschule München) betonte in seinem Einführungsvortrag die Bedeutung der Pflege und Intensivierung des Bestandskundengeschäfts sowie den steigenden Bedarf der Kunden nach Asset-Produkten mit mehr Sicherheit und Nachhaltigkeit. Dieser Trend sei durch die Finanzkrise noch wesentlich verstärkt worden. Er sprach von der Wohnimmobilie als dem „Betongold in der Anlagestrategie“.

In seinem Vortrag „Riester-Produkte: Chancen und Erfahrungen“ zeigte Kurt Reinartz (Syncwork) sehr nachhaltig auf, welche Chancen Banken und Sparkassen haben, wenn sie proaktiv die Baufinanzierung mit eigenen Wohn-Riester-Produkten ausstatten. Bislang haben überwiegend die Bausparkassen das Geschäftsfeld Wohn-Riester besetzt. Banken und Sparkassen, die bei Wohn-Riester mit Bausparkassen zusammen arbeiten, bleibt dann nur das Provisionsgeschäft. Mit einem eigenen Produkt sind die Institute bislang eher zurückhaltend.

Trotz der schlagkräftigen Argumente, wie eigenes bilanzielles Geschäft, wachsendes Kreditgeschäft und langfristige Kundenbindung erscheinen ihnen die notwendigen Verfahren als (noch) zu kompliziert. Die von der Zeitschrift „Finanztest“ publizierte mögliche Riesterförderung von bis zu 50.000,00 EUR müsse im Vertrieb der Banken stärker verankert und in den Mittelpunkt der Beratungsgespräche gerückt werden.

Jan Bergmann (FJA) stellte in seinem Vortrag „Das Riester-Antragsverfahren effizient gestalten“ die Komplexität der mit Riester verbundenen Prozesse, von Sonderfällen wie dem Anbieterwechsel bis hin zur Scheidung oder dem Tod, vor. Er zeigte, wie die Standardsoftware „FJA Zulagenverwaltung®“, die bereits vielfach im Umfeld von Versicherungen für die Zulagenbearbeitung von Riester-Produkten eingesetzt wird, die Abwicklung dieser Prozesse unterstützt. Als wichtigste Erfolgsfaktoren für ein gewinnbringendes Wohn-Riester-Produkt für Banken und Sparkassen nannte Bergmann den möglichst frühzeitigen Markteintritt, intensive Vertriebschulungen und auch Vertriebsanreize sowie die Umsetzung effizienter Prozesse zur Abwicklung. Er machte deutlich, dass die Institute sich klar zum Produkt „Wohn-Riester“ bekennen müssen, Teilumsetzungen versprechen keinen Erfolg.

In seinem Vortrag „Riester-Produkte wirtschaftlich einführen“ stellte Dr. Rainer Kaspar (SOKA-IT) die Vor- und Nachteile der Entwicklung einer Eigenlösung dem einmaligen Erwerb einer Standardsoftware sowie einer Outsourcing-Lösung gegenüber. Das Outsourcing-Angebot der SOKA-IT basiert auf der FJA-Zulagenverwaltung® und kann wahlweise in unterschiedlichen Servicestufen bis hin zur kompletten Abwicklung der Geschäftsprozesse durch die Bereitstellung von Sachbearbeitungskapazitäten genutzt werden. Das sehr attraktive Preismodell besteht aus einem Fixkostenblock mit einmaligen Einrichtungskosten und aus den mengenabhängigen Stückkosten. Somit sind die Kosten für die Zulagenbearbeitung jederzeit transparent und bieten auch bei der Erstellung des Business Case eine belastbare und verlässliche Kalkulationsgrundlage für das Kreditinstitut. Ebenso wurden die Fragen nach der Datensicherheit und der Skalierbarkeit der Outsourcing-Lösung ausführlich beantwortet.

Die Vertreter der Banken und Sparkassen, zumeist aus den Bereichen Vorstand, Baufinanzierung, Immobilien, Privatkunden und Produktmanagement, haben durchgängig Interesse an einer Wohn-Riester-Lösung signalisiert. Gerade die kleinen und mittleren Geldinstitute favorisieren aufgrund der notwendigen kritischen Masse an Verträgen die Zulagenverwaltung für ihr Wohn-Riester-Produkt im Rahmen einer Outsourcing-Lösung, da die Kosten und damit auch das Risiko

kalkulierbar sind, eine auch kurzfristige Verfügbarkeit gewährleistet ist und man sich somit voll auf die erfolgreiche Produkteinführung sowie auf das Kerngeschäft in der Baufinanzierungsberatung konzentrieren kann. Größere Institute, Direktbanken und Vermittler setzen eher auf eine eigene Lösung, können sich aber gerade auch in der Startphase ein Outsourcing-Modell vorstellen mit der Option, zu einem späteren Zeitpunkt mittels der FJA-Zulagenverwaltung® die Lösung sowie die Prozesse eigenständig zu betreiben.

In den Kommentaren und Fragen während der Vorträge und in den Pausengesprächen wurde das hohe Interesse aller Teilnehmer am Thema „Wohn-Riester“ deutlich. Die Veranstaltung konnte einen wichtigen Beitrag leisten, Transparenz über mögliche Lösungsoptionen und Services zu schaffen. Auch das Feedback und vertiefende Gespräche im Nachgang zum Infotag haben gezeigt, dass an vielen Stellen eine wichtige Entscheidungshilfe für den weiteren Planungs- und Entscheidungsprozess zur Einführung eigener Wohn-Riester-Produkte gegeben werden konnte.

Aufgrund des Zuspruches und der positiven Resonanz werden Syncwork, FJA und SOKA-IT im Herbst die Veranstaltung auch im süddeutschen Raum sowie Berlin durchführen.

Vorabinformationen erhalten Sie bei:

Kurt Reinartz, Syncwork AG, Lietzenburger Straße 69, D-10719 Berlin,
Fon: +49 (0) 30 854081-0, Fax: +49 (0) 30 854081-99, E-Mail: reinartz@syncwork.de

Die Kooperationspartner im Überblick:

FJA AG

FJA

Die FJA AG ist ein führendes Software- und Beratungshaus für den Versicherungs- und Altersvorsorgemarkt. Unter dem eingeführten Markennamen FJA bietet die FJA Gruppe eine breite Palette an Standardsoftwarelösungen, die Versicherungsunternehmen und Altersvorsorgeanbieter in allen zentralen Geschäftsbereichen und Fragestellungen unterstützen.

Neben einer starken Marktstellung in Deutschland ist die Software von FJA weltweit für 26 Länder auf fünf Kontinenten im Einsatz, darunter die USA und Australien ebenso wie viele osteuropäische Länder. Jüngste Erfolge im Ausbau des Auslandsgeschäfts konnten mit der Gewinnung namhafter Kranken- und Sachversicherer als Kunden der US-Tochter erzielt werden.

Zurzeit beschäftigt die FJA Gruppe mit Hauptsitz in München und Standorten in Hamburg, Köln und Stuttgart sowie Tochtergesellschaften in den USA, in der Schweiz, Österreich und Slowenien über 480 Mitarbeiter.

Das Unternehmen wurde 1980 gegründet und ist seit Februar 2000 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Im Januar 2003 wurde die FJA AG in den Prime Standard aufgenommen.



Die Syncwork AG ist eine unabhängige Unternehmensberatung mit Sitz in Berlin, Dresden, Köln, Wiesbaden und Zürich. Für unsere Kunden erbringen wir Leistungen in den Bereichen IT-Consulting, Public Management, Banking & Finance und Systems Development. Unsere Beratungsschwerpunkte im Rahmen der Wohn-Riester-Kooperation sind:

- **Fach- und Managementberatung** in den aufsichtsrechtlich relevanten Kernprozessen (Kredit- und Risikomanagement, Gesamtbanksteuerung)
- **Systemintegration** bei der Auswahl beziehungsweise Entwicklung und Integration von Software zur Prozessunterstützung
- **Projektberatung** vom Requirements Engineering über das Test-, Qualitäts- und Releasemanagement bis hin zum Projektmanagement

Syncwork steht für einen umfassenden Beratungsansatz, der informationstechnische Expertise mit betriebswirtschaftlicher und organisatorischer Umsetzungskompetenz verbindet. In den vergangenen Jahren haben bereits viele namhafte Finanzdienstleister mit Syncwork zusammengearbeitet.



SOKA-IT ist ein Unternehmensbereich von SOKA-BAU mit Sitz in Wiesbaden.

SOKA-BAU ist der gemeinsame Name für die Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft (ULAK) und die Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes AG (ZVK).

Beide sind gemeinsame Einrichtungen der Tarifvertragsparteien der Bauwirtschaft: Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V., Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. und Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt.

SOKA-IT managt mit der Erfahrung von mehr als 40 Jahren die kompletten IT-Leistungen von SOKA-BAU für ca. 70.000 Baubetriebe, 640.000 Beschäftigte und 430.000 Rentner.