

Leistungsangebot

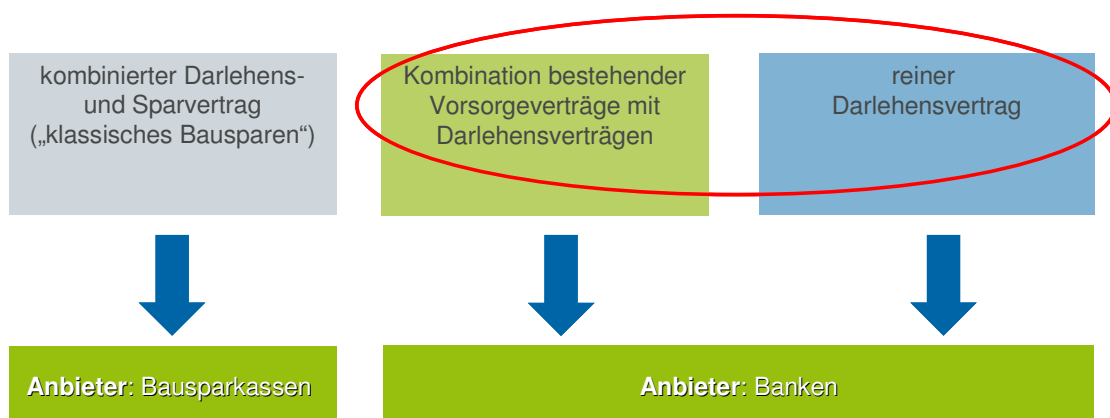
Wohn-Riester für Banken

Mit dem „Gesetz zur verbesserten Einbeziehung der selbstgenutzten Wohnimmobilie in die geförderte Altersvorsorge (EigRentG)“, genannt Wohn-Riester-Gesetz, wurden die Regelungen zur herkömmlichen Riester-Rente auf die Finanzierung von Wohneigentum ausgedehnt.

Renommierte Magazine (Finanztest, WISO, Manager Magazin) haben die Möglichkeiten der Wohn-Riester-Förderung aus Sicht der Verbraucher durchweg positiv bewertet. Nicht repräsentative Untersuchungen der Syncwork AG haben einerseits eine stark wachsende Nachfrage nach staatlich geförderter Immobilienfinanzierung, andererseits aber auch eine große Wissenslücke hinsichtlich Wohn-Riester bei den Banken ergeben.

Wohn-Riester, als ein langfristig angelegtes Altersvorsorgeprodukt mit hohem Cross-Selling-Potential und der Chance, Kunden auch über die Darlehenslaufzeit hinaus zu binden, lässt sich für Banken in zwei Formen umsetzen:

Neue Vertragsalternativen für Kredite im Rahmen der Altersvorsorge



Ihr Nutzen

Wohn-Riester: Potential für sicheres Geschäft

Vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzkrise ist es von besonderer Bedeutung, dass Riester-Darlehen die Möglichkeit zu vergleichsweise risikoarmen aber bilanzwirksamem Geschäft bieten.

Wohn-Riester-Darlehen vs. Bausparen

Mit einem Riester-geförderten Darlehensvertrag oder einem entsprechenden Bausparvertrag können die Riester-Beiträge direkt in die Finanzierung eines Eigenheims fließen. Für die Immobilienfinanzierung bietet sich ein Riester-gefördertes Immobiliendarlehen an, welches meist günstiger ist als der Kombikredit einer Bausparkasse. Doch bisher bieten erst wenige Kreditinstitute Riester-Darlehen an. Mit Hilfe der staatlichen Zulagen und Steuererstattungen kann das Immobilien-Darlehen schneller getilgt werden.

Wohn-Riester: ein Bankprodukt

Die einmalige Kombination aus Altersvorsorge, Eigenheim, Steuervorteilen und staatlicher Förderung macht Wohn-Riester zu einem attraktiven Produkt für den Endverbraucher. Im Vergleich zur früheren Riester-Rente wird ein sachlicher Nutzen für den Kunden erkennbar, was den Banken die Kommunikation und Werbung für Wohn-Riester wesentlich vereinfacht.

Wohn-Riester bietet den im Retailgeschäft tätigen Banken eine große vertriebliche Chance, ihr Altersvorsorge- und Kreditgeschäft auszubauen. Banken können ihre Produktpalette erweitern, ihre Marktpräsenz erhöhen und auch ihre Marktanteile ausbauen.

Wohn-Riester-Produkt: Voraussetzungen

Es muss ein Altersvorsorgevertrag mit Darlehenskomponente zertifiziert werden, der folgende Bedingungen erfüllt:

- Rechtsanspruch auf Gewährung eines Darlehens bei wohnwirtschaftlicher Verwendung,
- Verteilung der Vertriebs- und Abschlusskosten auf fünf Jahre,
- Darlehenstilgung bis spätestens zur Vollendung des 68. Lebensjahres.

Wichtig sind flexible Bedingungen und die Transparenz der Riester-Regelungen für den Kunden. Hierzu zählen Sondertilgungsrechte, damit der Kunde Zulagen und auch die Steuererstattungen einzahlen kann, etwa wenn sich die Familien-, Einkommens- oder Berufsverhältnisse des Riester-Sparers ändern.

Unsere Leistungen

Fachberatung

Wir unterstützen Sie

- bei der Konzeption eines Wohn-Riester-Produkts einschließlich der entsprechenden Kalkulation speziell für Ihr Institut,
- beim Know-how-Aufbau und bei der vertrieblichen Positionierung,
- bei der Einbindung des Wohn-Riester-Produktes in Ihre Prozesse,
- im (aufsichtsrechtlichen) Genehmigungs- und Zertifizierungsprozess.

Software und Service

Mit unseren Partnern (vgl. Rückseite) bieten wir Ihnen

- eine etablierte Software für die Riester-Zulagenverwaltung,
- Kenntnis verschiedener Kernbanksysteme als Dateninput für die FJA-Software,
- Unterstützung bei der Integration bis zur Inbetriebnahme der FJA-Software,
- Aufbau einer Outsourcing-Lösung mit der SOKA-IT für die FJA-Software aber auch für Sachbearbeitungsaufgaben rund um die Zulagenverwaltung.

Projektberatung

Auf Wunsch liefern wir Ihnen zur Verstärkung Ihres Teams

- Projektmanager und -assistenten,
- Test- und Releasemanager,
- Dokumentationsexperten,
- Trainer und Coaches.

Unsere Partner

Die Syncwork AG und ihre Partner, die FJA AG und die SOKA-IT, stehen Ihnen mit Fachberatung, der Softwarelösung und ihrer Integration sowie einer Reihe von Serviceleistungen bis hin zum Outsourcing in einem Komplettangebot als kompetenter Partner zur Verfügung.

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.



SOKA-IT ist ein Unternehmensbereich der SOKA-BAU mit Sitz in Wiesbaden. SOKA-IT managt mit der Erfahrung von mehr als 40 Jahren die kompletten IT-Leistungen von SOKA-BAU für ca. 70.000 Betriebe, 640.000 Beschäftigte und 430.000 Rentner. Der Schwerpunkt liegt vor allem auf dem Service Rentenbezugsmitteilung und Rentennachweispflicht sowie Zulagenverwaltung für „Riesterverträge“.



Ansprechpartner

Kurt Reinartz

Fon: +49 (0) 30 854081-0

E-Mail: reinartz@syncwork.de

Syncwork AG

Management Consulting und Informationstechnologie

Lietzenburger Straße 69, D-10719 Berlin

Fon: +49 (0) 30 854081-0

Fax: +49 (0) 30 854081-99

info@syncwork.de

www.syncwork.de

Dresden · Berlin · Wiesbaden · Köln · Zürich