

Full-Service aus einer Hand

ebase vertraut auf das Riester-Know-how von PASS

Die Verwaltung von Riesterverträgen stellt umfangreiche Anforderungen an Finanzdienstleister: Der Abwicklungs- und Überwachungsaufwand ist groß und die Änderungsdynamik hoch. Mit Beginn der Auszahlphase steigt die Komplexität nochmals an. Die European Bank for Financial Services GmbH (ebase) entschied sich deshalb für ein Business Process Outsourcing (BPO) ihrer rund 8.000 Riesterverträge.

Von der Zulagen- und der Vertragsverwaltung über die Führung der Depotkonten bis hin zum Rateneinzug und der Abwicklung der Auszahlphase – seit Ende 2012 realisiert die PASS Consulting Group für ebase die komplette Abwicklung der Riesterverträge. Ein konsequenter Schritt mit Vorgeschichte. Bereits 2006 hatte ebase die Zulagenverwaltung an PASS ausgelagert. Ein umfassenderes Outsourcing kam für die B2B-Direktbank damals allerdings nicht in Frage. „Die Depotführung gehört zu unseren Kernkompetenzen und so war eine externe Vergabe hier zunächst kein Thema“, erinnert sich Konrad Füßl, Bereichsleiter Service bei ebase zurück.

Als die ersten Verträge vor der Auszahlung standen, diskutierte und bewertete ebase die Situation neu. In die Betrachtung flossen sowohl der laufende Verwaltungs-

aufwand für die Riester-Depots als auch der Implementierungsaufwand für die Auszahlphase ein. „Das Ergebnis unter dem Strich war eindeutig. Ein Outsourcing spart Zeit und Kosten. Jetzt ging es nur noch um die konkrete Umsetzung“, so Füßl.

Die Auszahlphase im Nacken

„PASS war für uns als Partner naheliegend“, betont Füßl. Dafür gab es vor allem zwei Argumente: Zum einen hatte man bei der Zulagenverwaltung in den letzten sechs Jahren erfolgreich zusammengearbeitet und zum anderen war die Auszahlphase bei PASS schon implementiert. Das Unternehmen führte bereits für andere Anbieter Riester-Depots mit der Allianz Global Investors (AGI) als Produktgeber. Notwendige Funktionalitäten und Schnittstellen waren somit vorhanden.



„Unser Aufwand tendiert heute gegen Null und das bei einer gleichzeitigen Kostensenkung sowie absoluter Rechtssicherheit.“

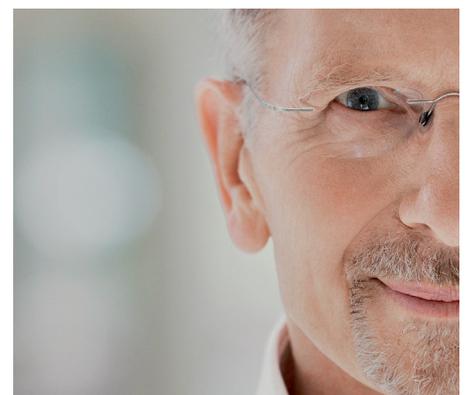
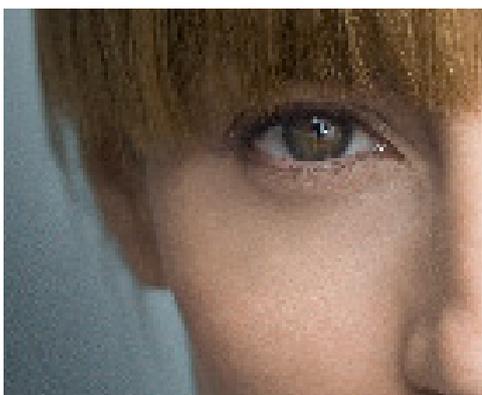
Konrad Füßl
Bereichsleiter Service
European Bank for Financial Services

Anfang 2012 startete die Auszahlphase der ersten ebase-Rieserverträge – die überschaubare Anzahl erlaubte zunächst noch eine manuelle Bearbeitung. Allerdings war dieses Vorgehen nur zeitlich begrenzt realisierbar und eine schnelle Automatisierung unumgänglich, da 2013 eine größere Welle bevorstand. Das Outsourcing musste innerhalb von sechs Monaten über die Bühne gehen. Zusätzliche Herausforderung: ein Strategiewechsel innerhalb der Umsetzungsphase. Die B2B-Direktbank entschied sich für eine parallele Datenführung. Der Vorteil: Es sind weiterhin alle kundenspezifischen Informationen im ebase-System verfügbar und die bestehenden Schnittstellen mussten nicht abgeklemmt werden.

Full-Service aus einer Hand

„Trotz dieser kurzfristigen Planänderung konnten wir das Projekt termingerecht realisieren. Für eine reibungslose Datenmigration von ebase in das neue System sorgten die bewährten und standardisierten Migrationsprozesse und Importschnittstellen der PASS Kernbankenlösung“, so Holger Englert, Geschäftsführer der PASS Banking Solutions. Nach einer Testphase von nur vier Wochen wurde das System am

1. Dezember 2012 produktiv umgestellt. Seitdem läuft die komplette Verwaltung und Abwicklung der ebase-Riesterverträge über PASS. Das umfasst alle Prozesse der Depotführung und der Wertpapierabwicklung mit dem gesamten Lifecycle des Order-Routings auf Basis der Komponenten der Kernbankenlösung. Darüber hinaus werden sämtliche zulagenspezifischen Geschäftsvorfälle (z.B. Kapitalübertragung, schädliche Verwendung, Wohnriester, Nachlass, Versorgungsausgleich und Auszahlphase) sowie die Kommunikation mit der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) abgewickelt. Grundlage ist hier die PASS Riester Engine Zulagenverwaltung. Des Weiteren realisiert das Software- und Beratungshaus den Second-Level-Support für die Zulagenberechtigten. „Die Qualität und Wirtschaftlichkeit unseres Business Process Outsourcings stellen wir durch die Kombination aus eigenen Softwarelösungen und langjährigem internem Sachbearbeitungs-Know-how sicher. Auf externe Zulieferungen sind wir nicht angewiesen. Damit verfügen wir am Markt über ein Alleinstellungsmerkmal“, erklärt Wigbert Tabarelli, Business Unit Manager Insurance bei PASS.



Überzeugende Resultate

ebase profitiert von dem Business Process Outsourcing auf mehreren Ebenen. „Unser Aufwand tendiert heute gegen Null und das bei einer gleichzeitigen Kostensenkung sowie absoluter Rechtssicherheit“, fasst Füßl zusammen. Gerade bei Riesterverträgen ist die Änderungsdynamik seitens des Gesetzgebers sowie der ZfA hoch und das macht regelmäßige Systemanpassungen notwendig. Ressourcen, die ebase künftig einspart. Zusätzlich entfiel der Aufwand, die komplexen Prozesse der Auszahlphase zu implementieren. „Bei PASS rutschen wir in den Standard“, so Füßl. Das Software- und Beratungshaus ist seit 2002 auf die professionelle Abwicklung von Riesterverträgen spezialisiert und ist sowohl für das Application Service Providing als auch für den BPO-Betrieb ISO/IEC-27001-zertifiziert. Weiterer Pluspunkt der Zusammenarbeit: Die B2B-Direktbank greift auf das Riester-Know-how von PASS zurück und benötigt für das Thema keine Inhouse-Experten mehr. Damit werden Kapazitäten für andere Aufgabenfelder frei.

www.pass-banking.com

European Bank for Financial Services

Die European Bank for Financial Services mit Sitz in Aschheim bei München ist eine der führenden B2B-Direktbanken. Das umfangreiche Produkt- und Leistungsspektrum umfasst Depot- und Kontolösungen für Vermögensaufbau, -anlage und -verzehr. ebase versteht sich dabei als Full-Service-Partner für Finanzvertriebe, Versicherungen, Vermögensverwalter und Investmentgesellschaften sowie für Nicht-Finanzdienstleister. Das Partnernetzwerk umfasst bislang mehr als 50.000 Finanzvermittler, rund 100 Finanzvertriebe, über 40 Banken und Versicherungen, 21 Vermögensverwalter sowie elf Kapitalanlagegesellschaften. Das Volumen des verwalteten Kundenvermögens stieg seit Gründung der ebase im Jahr 2002 von rund drei auf derzeit über 21 Milliarden Euro. Die 100-prozentige Tochter der comdirect bank AG ist eine Vollbank und Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken.

PASS Consulting Group

Schwalbenrainweg 24
63741 Aschaffenburg
www.pass-banking.com

+49 60 21 . 38 81 0

Ihr Ansprechpartner

Ole Barkmann

Head of Business Development Financial Solutions
✉ banking@pass-consulting.com

