

Hypothekenprocessing

Wunsch und Wirklichkeit – automatisierte Kreditvergabe

Jochem Kierig

Wunsch und Wirklichkeit klaffen bei Kreditinstituten in wenigen Bereichen derart auseinander wie bei der IT-Prozessoptimierung. Das gilt auch für die Realkreditvergabe. Gefordert sind Instrumente, mit denen schnell, nachvollziehbar und kostengünstig Entscheidungen über die Höhe und Besicherung von Hypothekendarlehen getroffen werden können. Eine mögliche Lösung zeigt der Autor anhand der Anwendung durch eine Bausparkasse. Doch: Jede IT kann ihre Leistungsfähigkeit nur dann voll ausspielen, wenn sie nicht durch Medienbrüche und Schnittstellen gebremst wird. (Red.)

Kreditinstitute haben einen erheblichen Nachholbedarf bei der IT-Geschäftsprozessoptimierung. So könnte man die Studie des Analysten Capgemini aus dem Jahr 2009 auf den Punkt bringen, bei der im Zeitraum zwischen Oktober und Dezember 165 Entscheidungsträger in Privatbanken, Direktbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen online befragt wurden.

Mehr als 60 Prozent der Befragten gaben an, für die Geschäftsprozessoptimierung per IT ein Budget von über einer Million Euro einzusetzen. Dabei handelt es sich nicht um einfache Organisationsberatungsprojekte, wie die vergleichsweise hohen Zahlen veranschaulichen, sondern um größere Implementierungsvorhaben.

Während die Verantwortlichen der Geschäftsprozessoptimierung einen hohen Stellenwert beimaßen, erklärte sich nicht einmal ein Viertel der Befragten (23 Prozent) in den Kreditinstituten mit der IT-Unterstützung als sehr zufrieden. 33 Prozent beklagten eine fehlende effektive Zusammenarbeit zwischen IT und Fachbereich. Und 25 Prozent gaben zu, dass die Datenqualität im eigenen Kreditinstitut eine Baustelle sei – entweder aufgrund fehlerhafter oder fehlender Daten.

Schnelligkeit und Transparenz gefordert

Bei der Automatisierung der Geschäftsprozesse in den Kreditinstituten besteht nach oben hin offensichtlich noch Luft. Der Zwang zur Automatisierung wird auch durch die internationalen Regularien wie etwa Basel II und Basel III ver-

schärft. Basel II bezog erstmals das operationelle Risiko in das Kalkül mit ein, also jenes Risiko direkter oder indirekter Verluste, die sich durch unzulängliche oder ausfallende interne Verfahren, Mitarbeiter und Systeme ergeben. Das neue Regelwerk Basel III sieht eine weitere Verschärfung der Bestimmungen vor.

Beispiel Realkreditvergabe: Hier stehen die Kreditinstitute vor der Herausforderung, die entsprechenden Vergabeprozesse möglichst schnell, einfach, transparent und nachvollziehbar zu gestalten. Eine Möglichkeit, Geschäftsabläufe zu straffen und zu optimieren, bieten Software-Lösungen. Insbesondere im Kleindarlehensgeschäft sollten Sachbearbeiter und Kundenberater mit wenigen Mausklicks eine zuverlässige und belastbare Aussage über den Markt- und Beileihungswert einer bestimmten Immobilie machen können. Auf diese Weise wissen die Kundenberater bereits im ersten Kundengespräch, ob für den gewünschten Kredit ausreichende Sicherheit besteht.

Worauf müssen die Banken bei dem Einsatz einer solchen Software achten? Ganz wichtig ist die Anwenderorientierung der Lösung. Viele gute und funktionale Softwaretools sind im Einsatz in Unternehmen und Institutionen daran gescheitert, dass sie für die Zielgruppe zu kompliziert aufgebaut waren, zu viel Fachkenntnis in der Bedienung erforder-

ten und infolgedessen von den Anwendern ignoriert wurden. Die Anwendung muss selbsterklärend sein, auf „Fachchinesisch“ verzichten; Eingabefehler müssen durch Plausibilitätskontrollen verhindert und ausgeschlossen werden.

Schnelligkeit ist das A und O – und Zuverlässigkeit in der Übermittlung. Natürlich soll darunter nicht die Zuverlässigkeit der Daten leiden; schließlich soll die Arbeit des Kundenberaters gegenüber der bankinternen Marktfolge und etwaigen Revisionen durch Wirtschaftsprüfer Bestand haben. Mindestens ebenso entscheidend wie die Erfahrungen des Software-Anbieters in Sachen Technik ist das Know-how auf dem Gebiet der Immobilienbewertung. Je größer die Expertise des Anbieters und je größer der Bestand an fundierten Marktdaten, desto sicherer ist ein solches System. Anbieter entsprechender Anwendungen geben Aufschluss über die Herkunft ihrer Daten. Mit den Anwendungen lassen sich einzelne Objekte, aber auch ganze Immobilienportfolios bewerten.

Warum Zertifizierung?

Eine Zertifizierung der Software durch Wirtschaftsprüfer gibt den Anwendern zusätzliche Revisionsicherheit und beschleunigt etwaige Prüfungsverfahren. Für die Wirtschaftsprüfer bedeutet eine zertifizierte Software Arbeitserleichterung. Und die Anwender haben den Vorteil, mit einem Instrument zu arbeiten, das ihnen neben der Kreditsicherheit auch Sicherheit bei den anstehenden Jahresabschlussprüfungen bietet.

Bei einem Zertifizierungsverfahren prüft der Zertifizierer, meist eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, das System auf „Herz und Nieren“, in diesem Fall auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Zeitgerechtigkeit, Nachvollziehbarkeit und Unveränderbarkeit. Weitere Schwerpunkte der Prüfung sind die Verarbeitungsfunktionen, die Software-Sicherheit, die Dokumentation und die Entsprechung zu den maßgeblichen Regularien (BelWertV, SolvV et cetera).

Die Deutsche Bausparkasse Badenia setzt beispielsweise das von der DGR-Wirtschaftsprüfung zertifizierte Sprengnetter-Tool Ten-2-click ein, das komplett in die Kreditbearbeitungssoftware der Bausparkasse integriert worden ist. Über die Integration der Anwendung wird das Risiko doppelter Datensätze vermieden. Die Bausparkasse führt mit der Software über 40 000 Immobilienbewertungen

Der Autor

Jochem Kierig ist Mitglied der Geschäftsleitung der Sprengnetter GmbH, Sinzig.