

NACHRICHTEN

TOP-THEMA

Kontinuität vs. Wandel - Müssen Privatbanken handeln?

Wie reagieren Privatbanken mit überwiegend dauerhaften und bewährten Geschäftsmodellen auf den raschen Wandel in der Finanzbranche? Immerhin sind gerade die Privatbanken für Tradition und Kontinuität in der Geschäftstätigkeit bekannt. Seit dem Ausbruch der globalen Finanzkrise haben sich die Rahmenbedingungen für das Bankgeschäft aber grundlegend verändert. Zwei Themen, so schreibt Prof. Dr. Stephan Schüller (Bankhaus Lampe) in einem Beitrag für „die bank“ anlässlich des 20. Deutschen Bankentags, sind dabei von besonderer Bedeutung: Die andauernde Niedrigzinspolitik sowie die massive Intensivierung der Bankenregulierung.

Die Niedrigzinspolitik als Folge der Finanz- und Staatsschuldenkrise ist aus Sicht der Notenbanken erforderlich, um das Finanzsystem stabil zu halten. Die Flutung der Märkte mit billiger Liquidität soll Liquiditätsengpässe der Banken vermeiden, eine ausreichende und preiswerte Versorgung der Realwirtschaft mit Krediten sicherstellen und schließlich den weiteren Ankauf von Staatsanleihen begünstigen. Das Kernproblem dieser Krise ist und bleibt die ausufernde Staatsverschuldung. Dieses Problem wird wohl nur über einen längeren Zeitraum gelöst werden. Insofern ist davon auszugehen, dass die Phase der Niedrigzinspolitik noch länger andauern wird.

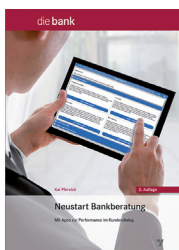
Auch die Bankenregulierung wird sich wohl weiter verschärfen. Ungeachtet der Frage, ob eine weitere Intensivierung dieser Regulierung zielführend ist, wird zu diesen Themen weder politisch noch in der Bevölkerung eine rationale Diskussion in der nächsten Zeit möglich sein. Solange die Branche der Öffentlichkeit nahezu monatlich neue Skandale präsentiert, wird sich niemand bereit erklären, über eine Anpassung bestehender und geplanter Regulierungsvorhaben zu sprechen.

Neben diesen massiven Strukturveränderungen sind es bereits länger zu beobachtende Trends, die das Umfeld für Banken deutlich verändern. Zum einen ist das veränderte Kundenverhalten zu nennen, das insbesondere durch das Internet und den Vertrauensverlust getrieben ist. Dies drückt sich auch in einer sinkenden Bankloyalität und zunehmender Preissensitivität bei den Kunden aus. In der Folge ist eine steigende Wechselbereitschaft zu beobachten. Große Geschäftsbanken änderten in der Vergangenheit bereits öfter ihre Geschäftsmodelle, manchmal durchaus erratisch. Privatbankiers zeichneten sich dagegen durch langfristig ausgerichtete, stabile Geschäftsmodelle aus. Doch auch Privatbankiers befinden sich in einem Spannungsfeld; einerseits müssen sie ihr Geschäftsmodell nachhaltig und berechenbar sichern, andererseits dürfen sie aber die notwendigen Anpassungsprozesse nicht versäumen.

Lesen Sie den kompletten Beitrag in unserer aktuellen Ausgabe.



www.die-bank.de



BUCHEMPFEHLUNG

Neustart Bankberatung

» Hier bestellen



DIE AKTUELLE AUSGABE

die bank 04-2014

» Hier bestellen

die bank

» Mehr Erfolg im Kundendialog:



Kai Pfersich

Neustart Bankberatung

Mit Apps zur Performance im Kundendialog
2., komplett überarbeitete Auflage

ISBN 978-3-86556-397-2

Art.-Nr. 22.465-1400

164 Seiten, broschiert

29,00 Euro

» Der zweite Teil der erfolgreichen Reihe:



Klaus Fleischer (Hrsg.)

Trends im Private Banking 2014

2. Auflage

ISBN 978-3-86556-404-7

Art.-Nr. 22.478-1400

ca. 300 Seiten, broschiert

59,00 Euro

Weitere Fachmedien in unserem Webshop:

www.bank-verlag-shop.de

GESCHÄFTSMODELLE

In der Region verwurzelt

Niedrigzinsniveau, Margendruck, schärfere Regulierung und ein sich veränderndes Kundenverhalten: Die Bankenbranche steht vor großen Herausforderungen. Einige Institute stellen ihre gesamten Geschäftsmodelle auf den Prüfstand, andere justieren Stellschrauben. Es geht immer um die unternehmerische Antwort auf die Frage, wie das Geschäftsmodell der Zukunft aussieht. Nicht das Produkt, sondern der Mensch muss dabei im Mittelpunkt stehen, weniger auf Eigengeschäfte, sondern vielmehr auf die Erfüllung der gesamtwirtschaftlichen Kernaufgaben der Bank kommt es an, schreibt Dr. Achim Kassow (Oldenburgische Landesbank) in einem Beitrag für die aktuelle Ausgabe von „die bank“ anlässlich des 20. Deutschen Bankentags in Berlin.

Aber funktioniert deshalb das Geschäftsmodell „Regionalbank“ als Vorbild? Die Geschäftsmodelle der Regionalbanken wurden in der Vergangenheit oft mit Attributen wie konservativ, langweilig, beschränkt beschrieben. Eine globale Finanz- und Staatsschuldenkrise später hat der Kern des Regionalbankgeschäfts weiterhin Bestand, die Bewertung derselben Inhalte fällt heute aber ganz anders aus. „Konservativ“ gilt jetzt als solide, „langweilig“ wird nun als krisenfest bewertet und die natürliche Beschränkung des Geschäftsgebiets von Regionalbanken führt zu etwas, das alle Institute suchen: Nähe zum Kunden.

Selbstverständlich wollen und müssen auch Regionalbanken Gewinne erwirtschaften. Ob Investmentbank in London, Großbank in Frankfurt oder Regionalbank in Oldenburg: Dieses Ziel verbindet alle. Regional heißt dabei nicht renditeschwach. Auch mit klassischem Bankgeschäft für den Kunden und mit dem Kunden ist es möglich, nachhaltig Geld zu verdienen.

Das typische Geschäftsmodell einer Regionalbank stellt das Firmen- und Privatkundengeschäft sowie bei passender Expertise und entsprechendem Potential das Private Banking in den Mittelpunkt. Ihr Vertriebsansatz erstreckt sich über ein fest definiertes Gebiet und weist ein verhältnismäßig engmaschiges Netz an Standorten auf. Hier agieren Kundenberater, die auf die wirtschaftlichen Kernbranchen und Kompetenzcluster in der jeweiligen Region spezialisiert sind. Die Betreuer vor Ort verfügen dabei über denselben regionalen Bezugskreis wie ihre Kunden. Das heißt, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Regionalbank sind ebenso wie ihre Kunden „hier zu Hause“. Eine fundierte, langfristige Begleitung der Kunden ist die Regel. Hinzu kommt, dass sich Kunde und Bankberater nicht

nur in der Filiale treffen, sondern darüber hinaus Begegnungen außerhalb des beruflichen Umfelds erleben. Zwischen Kunde und Bankberater entsteht so echte, spürbare Nähe. Das baut nachhaltig Vertrauen auf. Verstärken lässt sich die regionale Verankerung noch durch die engagierte Förderung gemeinnütziger Projekte vor Ort.



Dr. Achim Kassow, Vorstandsvorsitzender der Oldenburgische Landesbank.

Mehrere Umfragen belegen ein spürbar gesunkenes Vertrauen der Menschen in die gesamte Bankenbranche. In diesem generellen Urteil wirken sich die Stresssituationen und Berichte über in einigen Jahren extrem hohe Gewinne, maßlose Boni und auch Skandale negativ aus. Vor Ort allerdings, wo es nicht um Institutionen, sondern um Menschen geht, zeigt sich die Lage anders: Während das Vertrauen in „die Banken“ bei knapp der Hälfte der gesamten Bevölkerung stark gelitten hat, haben nur elf Prozent infolge der Finanzkrise auch weitaus weniger Vertrauen in die eigene Bank – dem bekannten Bankberater vor Ort wird also deutlich stärker vertraut als der Branche. (...)

Lesen Sie den kompletten Beitrag in unserer aktuellen Ausgabe.



www.die-bank.de

ANLAGEBERATUNG

PRIIPs: EU einigt sich auf Informationsblätter

Anbieter von Finanzprodukten müssen Privatkunden bei der Anlageberatung schon seit Juli 2011 für jedes empfohlene Finanzinstrument ein Produktinformationsblatt (PIB) oder ein Key Investor Document (KID) für Investmentfonds aushändigen. Das erfordert enormen administrativen Aufwand. Zudem wird voraussichtlich ab 2015 ein neues standardisiertes Basisinformationsblatt EU-weit vorgeschrieben. Zumindest haben sich Vertreter des EU-Parlaments, des Rates und der EU-Kommission in den Trilog-Verhandlungen zu einer entsprechenden EU-Verordnung abschließend geeinigt. Weil die EU-Anforderungen trotz des Widerstands der Versicherer auch für kapitalbildende Lebensversicherungen gelten, wurden die bisherigen PRIIPs (Packaged Retail Investment Products) in letzter Sekunde in PRIIPs (Packaged Retail and Insurance Based Investment Products) mit Doppel-i umgetauft. Demnach sollen Verbraucher in der EU für alle verpackten Finanzprodukte wie Investmentfonds, kapitalbildende Lebensversicherungen und Zertifikate ein einheitliches Informationsblatt nach dem KID-Vorbild erhalten. Die Informationen für die Anleger umfassen die wichtigsten Merkmale der jeweiligen Produkte, insbesondere deren Risiken und Kosten.

Mit der Anwendung von PRIIPs auf alle verpackten Finanzprodukte soll eine Lücke im Verbraucherschutz geschlossen werden. Durch die Einigung in den Verhandlungen kann das Gesetzgebungsverfahren noch vor der Wahl zum neuen EU-Parlament im Mai 2014 abgeschlossen werden. Damit wird der EU-Gesetzgeber eine bereits seit längerem andauernde Diskussion um den Anwendungsbereich der PRIIPs-Verordnung beenden. Die EU-Kommission und das Parlament hatten sich bereits vor den Verhandlungen dafür ausgesprochen, PRIIPs auch auf kapitalbildende Lebensversicherungen anzuwenden. Die Vertreter des Rates waren bislang mehrheitlich dagegen gewesen. Der deutsche Fondsverband BVI bewertet das Ergebnis der Verhandlungen positiv. „Das Ergebnis ist eine gute Nachricht für die Verbraucher. Einheitliche Informationen machen eine fundierte Entscheidung erst möglich, indem sie die unterschiedlichen Finanzprodukte vergleichbar machen“, so Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbandes BVI. Vergleichbarkeit schütze die Anleger direkt und fördere den Wettbewerb, was den Verbrauchern letztlich auch zugutekomme, hieß es. Welche Entlastung hinsichtlich des administrativen Aufwands in den Banken automatisierte Informationsblatt-Erstellungen bringen können, zeigt ein Beitrag in der März Ausgabe der Zeitschrift „die bank“.

KOMMENTAR

Grenzen zwischen Banken und Telkos verwischen

Vodafone will das in Afrika bereits erfolgreich lancierte Bezahl-system M-Pesa zunächst in Rumänien und anschließend in weiteren EU-Ländern einführen. Das System ermöglicht Überweisungen per SMS für all jene, die keinen Zugang zum Bankensystem haben. Lesen Sie einen Kommentar von Prof. Andre Spicer (Foto) von der Cass Business School zu den Konsequenzen, die eine Einführung dieses Systems für Großbanken haben könnte.



Andre Spicer ist Professor of Organisational Behaviour an der Cass Business School.

„Die Einführung von M-Pesa in Europa verdeutlicht einmal mehr, dass Innovationen heute oft in wirtschaftlich weniger wichtigen Ländern ihren Ursprung haben. In der Vergangenheit wurden neue Produkte und Dienstleistungen in den entwickelten Ländern wie den USA, Europa und Japan entwickelt. Heute sind viele Innovationen in Entwicklungsländern entwickelt und erprobt worden, um anschließend in den Industriestaaten eingeführt zu werden. Durch diese Vorgehensweise entstehen oftmals einfache und robuste Innovationen, die Ingenieure in gut finanzierten Labors schlicht übersehen. Vodafone konzentriert sich bei der Einführung von M-Pesa auf eine

der am schlechtesten entwickelten europäischen Volkswirtschaften. Aber ein wachsendes Marktpotenzial für M-Pesa-ähnliche Services ist auch in den entwickelten Volkswirtschaften beobachtbar. Denn da sich die Einkommensverteilung verschiebt und die Lebensbedingungen der ärmeren Bürger langsam verschlechtern, werden sich viele der in Entwicklungsländern erfolgreich eingeführten Produkte auch auf dem Markt bei den weniger Bemittelten in den Industriestaaten positionieren können. Das M-Pesa-System liefert ärmeren Menschen, die nicht über einen Zugang zum Finanzsystem verfügen, ein Mittel zur Überweisung von Bargeld. Dies ist nützlich für persönliche Transaktionen sowie für kleine Unternehmen. M-Pesa wird die gleiche Klientel ansprechen, die auch Pay-day lending (kurzfristige Kleinstkredite) verwenden. M-Pesa und andere Formen des Geldtransfers stellen mittelfristig eine Bedrohung

für die Großbanken dar. Riesige Investitionen von Großbanken stecken in Zahlungssystemen. Und M-Pesa bietet nun eine Alternative, die viele kleine Kunden attraktiver finden könnten. Was allerdings noch schwerer wiegt: M-Pesa ist der erste Schritt einer Verwischung der Grenzen zwischen der Banken- und Telekommunikationsindustrie. Die Big Player wie Virgin stehen schon in den Startlöchern, um ein Stück von der großen Finanzindustrie zu ergattern. Diese Verwischung der Branchengrenzen könnte den gleichen Effekt haben, wie wir ihn mit der Einführung von iTunes erlebt haben, als die Grenze zwischen der Musik- und der Technologieindustrie zerbrach. Vielleicht werden wir eines Tages auf ähnliche Weise zurückblicken und mit der Einführung von M-Pesa das Ende des Retail-Bankings verbinden.“

Anzeige

Jetzt anmelden!

Fachkonferenz Zahlungsverkehr der Zukunft

21. bis 22. Mai 2014 in Bonn

Die Konferenz für Fach- und Führungskräfte im Zahlungsverkehr von Kreditinstituten mit Fachvorträgen, Podiumsdiskussionen und Branchendialogen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Stefan Lödorf, Telefon: 0221/5490-133

Sponsoren der Veranstaltung



STUDIEN

Personal Finance Management ist das neue Online-Banking

Kunden nutzen das Internet in den letzten Jahren verstärkt zur Abwicklung ihrer finanziellen Angelegenheiten. Eine wichtige Anlaufstelle zur Überprüfung der Finanzen oder Durchführung von Transaktionen ist dabei das Online-Banking. Als dessen Weiterentwicklung implementieren aktuell die ersten deutschen Kreditinstitute persönliche Finanzmanagement-Systeme (PFM). Personal Finance Management soll Nutzer bei der Verwaltung und Kontrolle ihrer Finanzen weit über die bestehenden Funktionen des Online-Bankings hinaus unterstützen. Automatische Kategorisierungen von Buchungen sowie grafische Auswertungen sind beispielhafte Grundfunktionen von Personal Finance Management.

Um mehr über Anforderungen und Erwartungen von Bankkunden hinsichtlich Personal Finance Management zu erfahren, hat Ibi Research an der Universität Regensburg 3.163 Personen befragt. Die Ergebnisse zeigen, dass Bankkunden äußerst interessiert an der Nutzung von Personal Finance Management sind. Zwei Drittel der Befragten geben an, dass sie entsprechende Funktionen begrüßen und sich eine langfristige Nutzung des Systems vorstellen können.

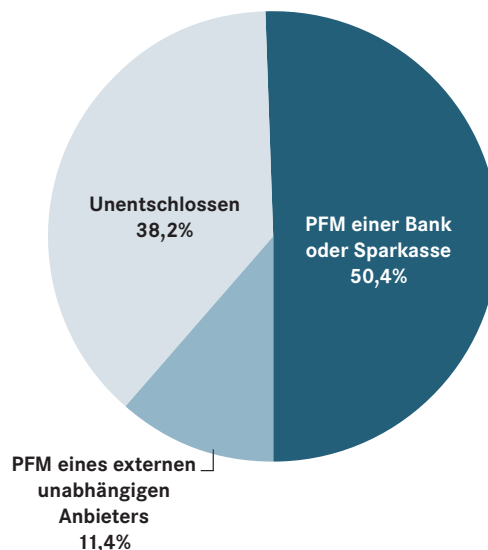
Im Hinblick auf die Anbieterwahl werden Kreditinstitute klar bevorzugt. Die Hälfte der Befragten möchte PFM bei einer Bank oder Sparkasse nutzen, nur 11 Prozent sprechen sich für eine Nichtbank als Anbieter aus. Die übrigen 38 Prozent haben sich noch nicht zwischen der Lösung eines Kreditinstituts und der eines unabhängigen Anbieters entschieden. Bisher gute Erfahrungen mit dem Online-Banking sowie höhere Erwartungen an Datenschutz und Sicherheit tragen zu dem hohen Zuspruch der Lösungen von Kreditinstituten bei. Demnach muss das Online-Banking in seinen Funktionen erweitert werden, um den Kunden umfassend bei seiner Finanzverwaltung zu unterstützen. Neben den wichtigsten Merkmalen, wie z. B. die Auswertung und Anzeige der Umsätze in den vergangenen Monaten in verschiedenen Kategorien, eine automatische Einordnung von Umsätzen bei Kartenzahlungen oder Überweisungen in Kategorien sowie die Möglichkeit, Überweisungen und Transaktionen abwickeln zu können, ist der Datenschutz und die Datensicherheit zwingend zu berücksichtigen. Im Optimalfall erfolgt der Datenzugriff aufgrund einer Freigabe durch den Kunden und wird offen und transparent kommuniziert. Indem die Kunden von den Vorteilen einer Datenfreigabe und der damit gebotenen Chance zur finanziellen Optimierung überzeugt werden, profitieren Kunde und Kreditinstitut langfristig von Personal Finance Management.



www.ibi.de/shop

Bevorzugter PFM-Anbieter

Persönliches Finanzmanagement im Online-Banking bei einer Bank oder Sparkasse oder bei einem externen unabhängigen Anbieter - welche Lösung bevorzugen Sie?



Quelle: Ibi Research.

STUDIEN

Interaktiver Handel: Elektronische Bezahlssysteme werden am stärksten genutzt

Im interaktiven Handel, d.h. Multichannel-Online- und Versandhandel, konnten die elektronischen Bezahlssysteme ihre Position als beliebtestes Zahlungsmittel gegenüber dem Vorjahr festigen. Sie nehmen einen Anteil von 40 Prozent ein. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ergibt sich dennoch ein minimaler Nutzungsverlust (Vorjahr: 41 Prozent). Der Kauf auf Rechnung liegt weiter auf dem zweiten Platz der am häufigsten genutzten Bezahlarten. 29 Prozent der Verbraucher bezahlen ihre im Internet bestellte Ware am liebsten erst nach der Zustellung.

Die Zahlen entstammen einer gemeinsamen Untersuchung des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels (bvH) und der Creditreform Boniversum GmbH, die im Winter 2013/2014 zum vierten Mal durchgeführt wurde. Die Ergebnisse basieren auf einer bundesweiten repräsentativen Online-Umfrage bei Personen zwischen 18 und 69 Jahren. „Die Verbraucher schätzen besonders das unkomplizierte, sichere und schnelle Bezahlen über die modernen Dienstleister“, schlussfolgerte bvH-Hauptgeschäftsführer Christoph Wenk-Fischer.

Das Bezahlen per Kreditkarte musste im Vergleich zum Vorjahr ein leichtes Minus hinnehmen. Sie hat aktuell einen Anteil von 10 Prozent (Vorjahr: 11 Prozent). Auch das Lastschriftverfahren hat

mit einem Anteil von 9 Prozent gegenüber dem Vorjahr (13 Prozent) verloren.

Ein Trend, der schon in den Studienergebnissen des Vorjahres abzulesen war, wird durch die aktuellen Werte noch einmal bestätigt: Die Nutzungspräferenzen von jüngeren und älteren Verbrauchern beim Einkauf im Interaktiven Handel bei den genutzten Bezahlverfahren haben sich nahezu angeglichen. Die jüngeren Einkäufer (bis 39 Jahre) liegen in der Nutzung der elektronischen Bezahlssysteme (39 Prozent) sogar mit zwei Prozentpunkten hinter den Verbrauchern ab 40 Jahren (41 Prozent). Interessant ist, dass der Kauf auf Rechnung besonders bei den jüngeren Verbrauchern mit 26 Prozent Nutzung deutlich zunimmt (Vorjahr: 21 Prozent): „Insbesondere die jüngere Generation nutzt dieses Bezahlverfahren immer mehr, denn auch sie wollen sich die bestellte Ware erst ansehen, bevor sie diese bezahlen. Online- und Versandhändlern empfehlen wir daher, nicht auf das Angebot dieser wichtigen Zahlart zu verzichten“, sagt Siebo Woydt, Geschäftsführer von Boniversum. Bei den älteren Verbrauchern verliert diese Bezahlmethode mit 30 Prozent Nutzung leicht.



Zur Studie: www.boniversum.de

Genutzte Bezahlverfahren beim Kauf im Online- und Versandhandel

Bezahlverfahren	2011	2012	2013	2014
Kauf auf Rechnung	40%	32% (-8)	27% (-5)	29% (+2)
Bezahlssysteme*	26%	30% (+4)	41% (+11)	40% (-1)
Lastschriftverfahren**	-	15% (-)	13% (-2)	9% (-4)
Kreditkarte	15%	12% (-3)	11% (-1)	10% (-1)
Vorkasse	13%	7% (-6)	5% (-2)	6% (+1)
Sonstige Verfahren***	7%	4% (-3)	3% (-1)	6% (+3)
Gesamt			100%	

* u.a. PayPal, sofortüberweisung.de, ClickandBuy, giropay

Quelle: Boniversum.

** Die Option Lastschriftverfahren wurde bei der Winter-Umfrage 2010/11 nicht abgefragt. Die Option Zahlungsaufschub wird ab Januar 2014 nicht mehr abgefragt. Zudem wird seit 2014 die Option Digitale Rechnungsanbieter (wie z.B. Klarna, Bill-safe) abgefragt – der Anteil lag bei dieser Umfrage unter 0,1 Prozent.

*** u.a. Nachnahme, Ratenzahlung, Zahlungsaufschub (bis 2013).



KONGRESS LÄNDERRISIKEN 2014

PERSPEKTIVEN FÜR DIE DEUTSCHE AUSSENWIRTSCHAFT

coface
FOR SAFER TRADE

8. MAI 2014 / COFACE ARENA, MAINZ

Ein Kongress von Coface



Keynote-Sprecher
Günter Verheugen
Ehemaliger Vizepräsident der
Europäischen Kommission

- / Keynotes und Panels zu wichtigen Themen des internationalen Geschäfts
- / Vorstellung aktueller Länderbewertungen von Coface und des ausführlichen Handbuchs Länderrisiken 2014 (Bestandteil der Teilnehmerunterlagen)
- / Workshops zu ausgewählten Märkten und außenwirtschaftlichen Trends unter Beteiligung kompetenter Medien- und Programmpartner

- / Forum für den Austausch mit Fachkollegen, Referenten und Beratern
- / Ausstellung führender Dienstleister für die Außenwirtschaft im sportlichen und außergewöhnlichen Ambiente des VIP-Lounge-Bereichs der Coface Arena in Mainz

in Zusammenarbeit mit

F.A.Z.-INSTITUT

FÜR MANAGEMENT-, MARKT- UND MEDIENINFORMATIONEN GMBH

Programm, Infos & Anmeldung unter:

www.laenderrisiken.de



AUS UNSERER MARKENWELT

Forbearance & Non-Performing Exposures

Die European Banking Authority (EBA) hat am 21. Oktober 2013 den Final Draft Implementing Technical Standards (ITS) "Supervisory reporting on forbearance and non-performing exposures" inklusive der entsprechenden FINREP-Meldetemplates veröffentlicht. Diese betreffen im Wesentlichen Verträge, die aufgrund finanzieller Schwierigkeiten des Schuldners nachverhandelt wurden („forbearance measures“) oder zum Berichtszeitpunkt notleidend sind („non-performing exposures“). Durch den vorliegenden ITS sind hauptsächlich die FINREP-Meldetemplates 18 und 19 betroffen. Das vorliegende überarbeitete Dokument stellt den finalen Entwurf des ITS dar. Nach der Übernahme durch die EU-Kommission wird dieser die bereits verabschiedeten ITS ergänzen. Die erste Meldung ist nach aktuellem Stand per 31. Dezember 2014 abzugeben.

Problemstellung

Der aktuelle ITS bringt einige Neuerungen insbesondere hinsichtlich der Definition der „forbearance“ sowie der „non-performing exposures“ im Vergleich zu dem vorherigen Consultation Paper vom 26. März 2013 und den von den Instituten bisher angewendeten Definitionen mit sich. Laut der EBA bauen die vorliegenden Definitionen auf den bereits vorhandenen und von den Instituten angewendeten regulatorischen Vorgaben und Anforderungen aus der Rechnungslegung auf und sollen diese nicht ersetzen, sondern lediglich ergänzen. Nichts desto trotz kann die Umsetzung der Meldeanforderungen gemäß den vorliegenden Templates weiterhin eine Herausforderung für die Institute darstellen. Gleichzeitig ist festzuhalten, dass die vorliegenden Regelungen aller Voraussicht nach auch eine wesentliche Grundlage für das bevorstehende Asset Quality Review in der EU bilden werden.

Zielsetzung und Hintergrund

Im Rahmen des vorliegenden Artikels sollen die neu eingeführten Regelungen sowie die wesentlichen Unterschiede im Vergleich zu dem Consultation Paper aus März 2013 dargestellt und erläutert werden.

[Den vollständigen Beitrag lesen Sie in der Fachzeitschrift RISIKO MANAGER 6/2014. Die Ausgabe ist seit dem 03. April 2014 lieferbar und kann auch einzeln bezogen werden.]



Mehr unter: www.info-risiko-manager.de

Kreditkartengebühren in Europa sollen gesenkt werden

Das Plenum des Europäischen Parlaments hat dem Ausschussvorschlag zugestimmt, die in den Kreditkartengebühren enthaltenen Interbankenentgelte auf 0,2 Prozent des Transaktionswertes für Debitkarten und 0,3 Prozent für Kreditkarten zu begrenzen. Entgegen dem ersten Vorschlag der Europäischen Kommission will das Parlament nicht nur die Karten privater Kunden, sondern auch Firmenkarten und auch das sogenannte Drei-Parteien-System reguliert sehen.

Anders als der Kommissionsentwurf plädierte bereits der Parlamentsausschuss für Währung und Wirtschaft (ECON) für eine Erweiterung des Anwendungsbereichs der Verordnung auch auf Firmenkreditkarten. Beim Überschreiten gewisser Schwellenwerte soll der Anwendungsbereich auch auf Drei-Parteien-Systeme, wie beispielsweise das von American Express, erweitert werden. Auch wurden die relativen Deckelungsgrenzen für Debitkarten um eine absolute Obergrenze ergänzt, die bei 0,07 € je Transaktion liegen wird. Darüber hinaus soll es den Mitgliedstaaten der Europäischen Union freistehen, auf nationaler Ebene noch niedrigere Obergrenzen festzulegen.

Das Parlament beabsichtigt zudem eine Verkürzung des Zeitraums bis zum Inkrafttreten der Regulierung. Er soll sowohl für nationale als auch für grenzüberschreitende Zahlungen auf ein Jahr verkürzt werden. Mit der Entscheidung des Europäischen Parlaments liegt der Ball nun beim Rat der Europäischen Union. Im Trilog-Verfahren müssen sich Parlament, Kommission und Rat gemeinsam auf den konkreten Regulierungsinhalt einigen. (...)

[Den vollständigen Beitrag finden Sie im kommenden Newsletter „bank & compliance“ 4-2014, oder auf der Website www.info-bank-compliance.de.]



Mehr unter: www.info-bank-compliance.de

AUS UNSERER MARKENWELT

Zwangsvollstreckung – Anforderungen an das Umstandsmoment bei der Verwirkung

1. Der Gläubiger verwirkt einen rechtskräftig ausgeurteilten Zahlungsanspruch nicht allein dadurch, dass er über einen Zeitraum von 13 Jahren keinen Vollstreckungsversuch unternimmt.

2. [...]

(BGH Urt. v. 9.10.2013, Az. XII ZR 59/12, WM 2014, S. 82 ff.)

Mit seiner Klage machte der Kläger die Unzulässigkeit einer Zwangsvollstreckung aus den 13 Jahre alten Zwangsvollstreckungstiteln geltend. Er verlangt die Herausgabe der Vollstreckungstitel mit der Begründung, dass die Rechte des Vollstreckungsgläubigers nach Ablauf eines solch langen Zeitraums nunmehr verwirkt seien, insbesondere deshalb, weil es dem Kläger nach Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungspflichten nun nicht mehr möglich sei, einen Beweis für die in der Zwischenzeit womöglich eingetretene Erfüllung der streitigen Verbindlichkeiten beizubringen.

Die Vorinstanzen schenken dieser Argumentation noch Gehör. Der Bundesgerichtshof sah in der Zwangsvollstreckung aus den 13 Jahre alten Vollstreckungstiteln im vorliegenden Fall jedoch keine unzulässige Rechtsausübung des Vollstreckungsgläubigers. Unter Hinweis auf seine ständige Rechtsprechung führte er zunächst aus, dass ein Recht dann verwirkt sei, wenn der Berechtigte es längere Zeit nicht geltend gemacht und der Verpflichtete sich darauf eingerichtet habe und nach dem gesamten Verhalten des Berechtigten darauf einrichten durfte, dass dieser das Recht auch in Zukunft nicht geltend machen werde.

Nach Auffassung des BGH haben die Vorinstanzen zu Unrecht angenommen, dass der Vollstreckungsschuldner hier darauf vertrauen konnte, dass ihn der Vollstreckungsgläubiger nach Ablauf von 13 Jahren nicht mehr in Anspruch nimmt. Dagegen spreche bereits die Tatsache, so das Gericht, dass sich der Vollstreckungsgläubiger seine Ansprüche durch ein Gerichtsurteil titulieren ließ. Der Gläubiger habe nämlich hierdurch bewusst einen Weg gewählt, der ihm eine Vollstreckungsmöglichkeit für den Zeitraum von 30 Jahren gesetzlich garantiert. Dass der Vollstreckungsschuldner nach Ablauf von 13 Jahre in Beweisnöte geraten ist, ließ der BGH ebenfalls nicht gelten. Denn zum einen rühre diese Problematik nicht aus der Sphäre des Vollstreckungsgläubigers, zum anderen stand es

dem Vollstreckungsschuldner während des vergangenen Zeitraums und nach etwaiger Erfüllung seiner Verpflichtungen offen, seinen Anspruch auf Erteilung einer Quittung (§ 368 BGB) oder auf Herausgabe der Vollstreckungstitel (§ 371 BGB analog) gerichtlich durchzusetzen. Von einer Schutzlosigkeit des Vollstreckungsschuldners könne daher keine Rede sein.

Die Entscheidung des BGH ist zu begrüßen. Er misst dem Umstandsmoment als Teilelement der Verwirkung weiterhin eine substantielle Bedeutung zu und verhindert dadurch eine in der Rechtspraxis ansonsten zu besorgende Relativierung der gesetzlichen Verjährungsfrist von Vollstreckungstiteln. [Wu]

Dr. Christian Wulfers, UniCredit Bank AG



www.info-bub.de

Anzeige

CREDIT RISK 2014

Die 19. Europäische Kreditrisiko-Konferenz

Die Credit Risk - Europas führende Konferenz für Kreditrisikomanagement - hat sich als das Forum für aktuelles Fachwissen, Innovationen und neue Trends etabliert und fungiert als exklusive Netzwerk-Plattform für den deutschsprachigen Raum. Dieses Jahr übersiedelt die Credit Risk erstmalig von ihrem traditionellen Veranstaltungsort in Wien direkt an den Finanzplatz Frankfurt, in das renommierte Maritim Hotel Kongress Center in Bad Homburg..

Wählen Sie aus 2 parallelen Streams und über 20 aktuellen Themen!

Mit über 20 Fachvorträgen aus führenden Häusern, unter anderem von: UBS - Österreichische Volksbank - Deutsche Bank - Deutsche Bundesbank - Credit Suisse - BAWAG P.S.K. - Volksbank Düsseldorf Neuss - Commerzbank - HSBC - Züricher Kantonalbank - Bayern LB - Raiffeisen Bank International - uvm.

Themen-Highlights:

- Bankenunion, Basel III und zukünftige Bankenregulierung
- Neue Denkansätze im vorausschauenden Risikomanagement
- Gesamtbanksteuerung, Liquiditätssteuerung und EBA-Stresstest

Welche Neuerungen im Bereich der regulatorischen Anforderungen stehen mit Basel III/CRD IV uä. bevor? Wie lässt sich vorausschauende Portfoliosteuerung umsetzen? Wo stehen die Banken in Bezug auf Asset Quality Review und Bankenunion?

Diese Fragen und viele mehr werden am **22./23. Mai** auf der Credit Risk 2014 in Bad Homburg von 20 Experten aus erster Hand beantwortet.

Credit Risk 2014
Business Circle Jahresforum
22./23. Mai 2014, Bad Homburg bei Frankfurt
EUR 100,- Partnerrabatt für die bank-/Risikomanager-Leser
(bitte den Anmeldecode DRCR14 angeben)

UNSERE VERANSTALTUNGEN AUF EINEN BLICK

TITEL	TERMIN	ORT
Solvabilitätsregime – Kreditrisikostandardansatz	29.-30.04.2014	Köln
Gesetzliche Grundlagen der Groß- und Millionenkreditverordnung	07.-08.05.2014	Köln
OpRisk-Forum (mit Kooperationspartner IOR)	15.05.2014	Köln
Zahlungsverkehr der Zukunft – Konferenz	21.05.2014	offen
Grundlagen derivativer Geschäfte und Behandlung innerhalb des Solvabilitätsregimes	02.-03.06.2014	Frankfurt
Überblick über die Meldung nach der Liquiditätsverordnung	04.06.2014	Frankfurt
Solvabilitätsregime – Marktpreisrisiken	17.06.2014	Frankfurt
Gesetzliche Grundlagen bankaufsichtlicher Meldungen (=Meldewesenüberblick)	18.-19.06.2014	Frankfurt
LCR und NSFR	23.06.2014	Köln
Grundlagen der aufsichtsrechtlich relevanten Bilanzierung	24.06.2014	Köln
Überblick über die Bankenstatistischen Meldungen	25.06.2014	Köln
Leverage Ratio und Asset Encumbrance	30.06.2014	Köln
Solvabilitätsregime – Kreditrisikostandardansatz	25.-26.08.2014	Frankfurt
Gesetzliche Grundlagen der Groß- und Millionenkreditverordnung	27.-28.08.2014	Frankfurt

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Stefan Lödorf
Telefon: 0221/5490-133

 E-Mail: events@bank-verlag.de



Impressum

Verlag und Redaktion:

Bank-Verlag GmbH
Postfach 450209, 50877 Köln
Wendelinstraße 1, 50933 Köln
Tel. 0221/54 90-0
Fax 0221/54 90-315
E-Mail: medien@bank-verlag.de

Geschäftsführer:

Wilhelm Niehoff (Sprecher),
Michael Eichler, Matthias Strobel

Gesamtleitung Kommunikation und

Redaktion:
Dr. Stefan Hirschmann
Tel. 0221/54 90-221
E-Mail: stefan.hirschmann@bank-verlag.de

Bereichsleitung Medien:

Bernd Tretow

Layout & Satz:

Cathrin Schmitz
Tel. 0221/54 90-132
E-Mail: cathrin.schmitz@bank-verlag.de

Mediaberatung:

Andreas Conze
Tel. 0221/54 90-603
E-Mail: andreas.conze@bank-verlag.de

Redaktion:

Anja Kraus
Tel. 0221/54 90-542
E-Mail: anja.kraus@bank-verlag.de

Erscheinungsweise: 2 x pro Monat

Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf Datenträgern. Die Beiträge sind mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt, die Redaktion übernimmt jedoch kein Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der abgedruckten Inhalte. Mit Namen gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder. Empfehlungen sind keine Aufforderungen zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sowie anderer Finanz- oder Versicherungsprodukte. Eine Haftung für Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Für die Inhalte der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen oder die Gesellschaft verantwortlich.



Jetzt mit
Monitoring-
Funktion

Stand:
1/2014

Basisschulung

Aufbauschulung

Webbasierte Schulungsprogramme zur Abwehr von Geldwäsche umfassend überarbeitet – Basis- und Aufbauschulung –

Know Your Customer – das ist der Schlüssel zur Geldwäscheprävention. Verbunden sind damit auch stetig steigende Anforderungen an die verpflichtende Schulung Ihrer Mitarbeiter. Wir bieten Ihnen:

- » Basisschulung zur **Sensibilisierung aller Mitarbeiter**
- » Aufbauschulung für **Mitarbeiter mit direktem Kundenkontakt**, die die Aufgabenbereiche der Mitarbeiter über **integrierte Lernpfade** berücksichtigt
- » Umfassend überarbeitet und durch ein **modernes, benutzerfreundliches Layout** aufgewertet
- » Auch als **englische Version** für internationale Mitarbeiter erhältlich
- » **Höchstmaß an Aktualität** bei zugleich ausgeprägter Praxisorientierung, laufende Anpassung an die gegenwärtige Gesetzgebung
- » Zahlreiche **neue Beispielfälle aus der Praxis** sowie **kompakte Infoeinheiten** zu den verschiedenen Formen der Kriminalität
- » Abschlusstest mit **Zertifikat**
- » Neu: **Monitoring-Funktion** für optimale Sicherheit und Schutz vor Missbrauch des Zertifikats. Bei Erstellen eines Zertifikats wird eine automatisch generierte Info-Mail an eine zuvor hinterlegte E-Mail-Adresse versendet.

Zielgruppe

- alle Mitarbeiter in Kreditinstituten
- Privatkunden-Berater
- Firmenkunden-Berater
- Personalmanager
- Corporate Banking
- Kreditvergabe
- Revision

Testzugang

testzugang@bank-verlag.de
Susanne Meinel: 0221/5490-296

Bestellen Sie noch heute Ihren Testzugang!