

KURZNACHRICHTEN

TOP-THEMA

Gewinnpotenziale nachhaltig heben

Viele Banken vernachlässigen bei Fusionen das Preis- und Produktmanagement, in der Regel dominieren Themen wie Personal, Prozesse oder IT. Dabei ist der Preis der Gewinntrieb Nummer 1. Eine Fusion stellt eine große Chance dar, die Produktlandschaft neu auszurichten und kundenorientierte Preismodelle einzuführen. Ein Beitrag in der aktuellen Ausgabe der Fachzeitschrift „die bank“ beschreibt ein professionelles Post-Merger-Pricing für Banken. Fusionen sind für Banken in Deutschland von großer Bedeutung. Die Zusammenschlüsse zwischen der Commerzbank und Dresdner Bank, HypoVereinsbank und Unicredit oder Deutsche Bank und Postbank gehören zu den bekannten Fusionen bzw. Übernahmen der letzten Jahre. Allein im Regionalbankensektor (Sparkassen wie auch VR Banken) wurden in den vergangenen zehn Jahren mehrere Hundert solcher Verschmelzungen durchgeführt. Auch Landesbanken werden sich dem Fusionsdruck zukünftig nicht entziehen können. Der zunehmende Ertrags- und Margendruck, insbesondere aufgrund der Niedrigzinsszenarien, wird den Zwang zur Fusion für viele Häuser weiter erhöhen. Doch nur die wenigsten Institute können innerhalb der ersten Jahre nach der Fusion ein nachhaltiges Ertragswachstum verzeichnen. Das liegt insbesondere daran, dass wichtige Erfolgsfaktoren des Post-Merger-Pricings nicht ausreichend Beachtung und Priorität finden.

Ausgewählte strategische Fragen in diesem Zusammenhang lauten zum Beispiel (Auswahl):

- Was ist das neue Leistungsversprechen der fusionierten Bank?
- Wie wird sichergestellt, dass das neue Institut ein einheitliches und marktgerechtes Angebot und kein Sammelsurium alter Produkte und Preise anbietet? oder auch:
- Wie kann eine Bank das Post-Merger-Pricing professionell und ganzheitlich gestalten?

Traditionell kann der Fusionsprozess in drei Phasen unterteilt werden – Fusionsanbahnung, Fusion, Integration und Umsetzung. Das große Ziel jeder Fusion ist die Realisation von Synergien: Reduktion der Personalkosten, Zusammenlegung redundanter Funktionen, optimierte Prozesse und eine stärkere Vertriebskraft. Doch erst in der dritten Phase, nachdem die Fusion beschlossen ist, beginnt die erfolgskritische Umsetzung. Viele Fusionen, die auf theoretischen Synergiepotenzialen basieren, scheitern in der Integrationsphase an fehlgeleiteter Priorisierung des Managements und knappen Ressourcen. Dies liegt unter anderem daran, dass mögliche Synergiepotenziale aus der Kostenseite im Vordergrund stehen. Darüber hinaus finden die Bedürfnisse der Mitarbeiter – insbesondere Sicherheit und Vertrauen durch schnelle und offene Kommunikation – zu wenig Beachtung. Die Folge sind überlastete und verunsicherte Mitarbeiter, typische Symptome eines Merger-Syndroms

Lesen Sie den kompletten Beitrag in unserer aktuellen Ausgabe.



www.die-bank.de



BUCHEMPFEHLUNG
Neustart Bankberatung
» Hier bestellen



DIE AKTUELLE AUSGABE
die bank 03-2014
» Hier bestellen

Das Unternehmen Bank-Verlag GmbH

Die Bank-Verlag GmbH ist das zentrale Service-Unternehmen der privaten Banken in Deutschland und gehört in diesem Segment zu den Marktführern. Die Tochtergesellschaft des Bundesverbands deutscher Banken bietet der Kreditwirtschaft hochqualitative und konfigurierbare Dienstleistungen in den vier Leistungsfeldern Media & Content Solutions, Cards, E-Banking & Trusted Services sowie IT-Service Solutions.

Für die Weiterentwicklung des juristischen Produktportfolios suchen wir für den Geschäftsbereich Medien zum nächstmöglichen Termin einen

Produktmanager/-in

Hauptaufgaben/ Tätigkeitsschwerpunkte

Entwicklung und fachliches Servicemanagement neuer Dienstleistungsangebote
Zielgruppenadäquate Aufbereitung von Inhalten
Kundenbetreuung bei Projektumsetzungen

Fachliches/ Persönliches Profil

Berufserfahrung in einem Finanzinstitut
Grundlegendes, bankjuristisches Know-how
Leistungsbereitschaft und Verantwortungsbewusstsein
Gute Kommunikationsfähigkeit und sicheres Auftreten
Teamfähigkeit und absolute Zuverlässigkeit
Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
Hohe Kundenorientierung
Orthografie- und Stilsicherheit

Was wir Ihnen bieten

Wir bieten Ihnen neben einem angenehmen Betriebsklima einen zukunftssicheren Arbeitsplatz mit überdurchschnittlichen sozialen Leistungen (z. B. Vermögenswirksame Leistungen, Beiträge zur betrieblichen Altersvorsorge).

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen und dem frühestmöglichen Eintrittstermin.

Bank-Verlag GmbH | Personalmanagement | Frau Anke Hagen
Wendelinstraße 1 | 50933 Köln | Telefon: 0221-5490-543 | Telefax: 0221-5490-320
anke.hagen@bank-verlag.de | www.bank-verlag.de

ASSET MANAGEMENT

Mit Sicherheit Rendite

Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen ist vergleichsweise jung. Das erste deutsche Unternehmen, das Lebensversicherungspolice ankaufte, wurde erst 1999 gegründet. In einem Beitrag in der aktuellen Ausgabe der Fachzeitschrift „die bank“ geht der Autor auf die turbulente Entwicklung dieses Marktes ein, der zwar mittlerweile als konsolidiert gilt, nichtsdestotrotz aber immer noch als Geheimtipp gehandelt wird. Nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat statistisch jeder Einwohner eine Lebensversicherung. Die Lebensversicherung gilt immer noch als Maklers Liebling. Denn unter der Voraussetzung, dass der Todesfallschutz der Police ausreichend hoch ist, gilt die Vermittlung einer Lebensversicherung rechtlich nicht als Anlagegeschäft. Wie bei anderen Produkten auch, steigt die Rendite der Lebensversicherung mit zunehmender Laufzeit. Dies ist zum einen auf die Verteilung der Abschlusskosten über die Laufzeit zurückzuführen, zum anderen aber auch dem Asset Management der Versicherer zuzuschreiben: Prämien aus langfristigen Verträgen können auch in langfristige Anlagen investiert werden und sorgen für eine höhere Rendite.

DEUTSCH-AMERIKANISCHES ABKOMMEN

FATCA-Umsetzungsverordnung

In dieser Woche wurde der Referentenentwurf vorgestellt zu der Verordnung zur Umsetzung der Verpflichtungen aus dem zwischenstaatlichen Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den USA zum FATCA („Foreign Account Tax Compliance Act“, FATCA-USA-Umsetzungsverordnung). Die Verordnung wurde vom Bundesministerium der Finanzen am 6. März 2014 (Bearbeitungsstand vom 24. Februar 2014) veröffentlicht. Der Referentenentwurf ist in sechs Abschnitte unterteilt und enthält unter anderem Regelungen den Punkten Begriffsbestimmungen, Inanspruchnahme vom Fremddienstleistungen, Verhinderung der Umgehung der Meldepflicht, Identifizierungs- und Sorgfaltspflichten, zu kleinen Instituten mit lokalem Kundenstamm, zur Registrierungspflicht, zu Erhebungs- und Übermittlungspflichten in Bezug auf US-amerikanische meldepflichtige Konten, Weiterleitung von Daten an die Bundessteuerbehörde der USA oder auch Erhebungs- und Übermittlungspflichten in Bezug auf Zahlungen an nicht teilnehmende Finanzinstitute in den Kalenderjahren 2015 und 2016.

AUFSICHTSRECHT

Großkreditregeln im Kontext der CRR

Die Fachzeitschrift „die bank“ liefert in ihrer aktuellen Ausgabe einen vertieften Einblick in die Vorgaben für Großkredite. Seit Jahresbeginn sind die Regeln europaweit einheitlich vorgegeben, auf nationaler Ebene gibt es nur noch wenig Spielraum. Enger wird es vor allem bei den gruppeninternen Kreditvergabe: Hier sind die Privilegierungsmöglichkeiten beschnitten worden. Seit 1. Januar 2014 ist die Capital Requirements Regulation (CRR)¹ in Kraft und damit gelten in Europa weitestgehend einheitliche Großkreditvorschriften. Konkretisiert werden diese Vorgaben über sogenannte Regulierungsstandards (Regulatory Technical Standard, RTS) oder Durchführungsstandards (Implementing Technical Standard, ITS), die von der Europäischen Bankaufsichtsbehörde EBA erarbeitet und von der EU-Kommission erlassen werden. Die CRR und die Technischen Standards bedürfen keiner Umsetzung in nationales Recht und sind unmittelbar wirksam.

Somit wurden auch eine Reihe von Regelungen im Kreditwesengesetz (KWG) und in der Großkredit- und Millionenkreditverordnung (GroMiKV) überflüssig. Beide Regelwerke wurden im letzten Jahr überarbeitet und um redundante Vorschriften bereinigt. Das überarbeitete KWG und die neue GroMiKV sind ebenfalls zu Beginn dieses Jahres in Kraft getreten. Im KWG sind weiterhin Vorgaben zur Beschlussfassung über Großkredite sowie zum Millionenkreditmeldewesen enthalten. Die Gro-MiKV regelt für den Bereich der Großkredite die Ausnahme der Beschlussfassungspflicht, das Anzeigeverfahren und jene Anrechnungserleichterungen, für die in der CRR weiterhin ein nationales Wahlrecht vorgesehen ist.² Für die in der CRR normierten Sachverhalte besitzen die nationalen Aufsichtsbehörden nunmehr keine Auslegungshoheit mehr. Fragen zur Interpretation sind vielmehr über den bei der EBA etablierten Frage- und Antwortprozess zu adressieren. Unklar war jedoch, wie mit bestehenden Auslegungsentscheidungen der deutschen Aufsicht umzugehen ist. Hierzu hat die Aufsicht verlautbart, dass bis auf weiteres die bis zum Jahresende 2013 geltende entsprechende nationale Verwaltungspraxis auch für die Anwendung der CRR maßgeblich sein soll, soweit diese dem Wortlaut oder Regelungskontext der CRR nicht entgegensteht. Für die Zusammenfassung von Kreditnehmern laufen Großkreditregime und Millionenkreditmeldewesen fortan auseinander.

STUDIEN

Im Kern der Bank liegt das Erfolgsgeheimnis

In einer soeben veröffentlichten Studie zum Thema „Cooperative Banking“ geht die Unternehmensberatung Oliver Wyman der Frage nach, wie sich Banken um das Vertrauen der Konsumenten bemühen. Die Studie stellt dabei die Genossenschaftsbanken in den Vordergrund. Zunächst gebe es einige Hürden, die Genossenschaftsbanken überwinden müssen, heißt es in dem Bericht. So drohe eine Verwässerung des Images, da sich auch Banken im Aktionärsbesitz verstärkt mit den Werten „Kundennähe“ und „Vertrauen“ positionieren, die von den Geno-Banken gern als deren Kernkompetenzen herausgestellt werden. Im Zuge der Digitalisierung müssten die Genossenschaftsbanken außerdem ihr Serviceangebot an das sich verändernde Konsumentenverhalten anpassen.

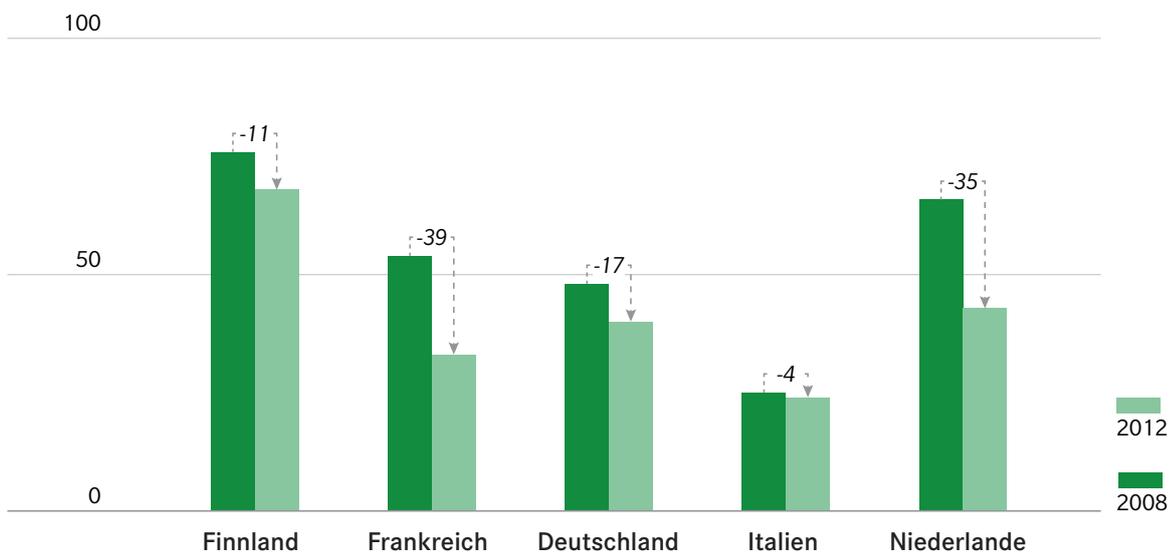
Das müsse auch geschehen, um die Kosten im Griff zu behalten. Das aktuelle wirtschaftliche Umfeld und die stetig steigenden Anforderungen der Regulierung stellen weitere Herausforderungen an das genossenschaftliche Modell. Wenn sie sich auf ihre traditionellen Stärken fokussierten, können sich die Banken jedoch an die neuen Gegebenheiten anpassen und ihren Erfolg nachhaltig sichern. Hierfür zeigen die Unternehmensberater konkrete Wege auf, wie beispielsweise die Rückbesinnung auf die Kernwerte der Bank.



www.oliverwyman.com

Ländervergleich: Haben die Bewohner Vertrauen in Banken und Finanzinstitute?

Zustimmung in Prozent



Quelle: Die Angaben für 2008 basieren auf einer Gallup-Umfrage von 2008. Die Werte für 2012 basieren auf Daten, die zwischen März und Juli 2012 erhoben wurden, mit Ausnahme von Deutschland (Umfrage durchgeführt zwischen Oktober und Dezember 2011). Gallup-Umfragemethodik: Die Ergebnisse beruhen auf telefonischen und persönlichen Interviews mit rund 1000 Personen über 15 Jahre pro Land.
© 2014 Oliver Wymann

STUDIEN

Konsumkredit-Index: Verbraucher setzen auf Kredite

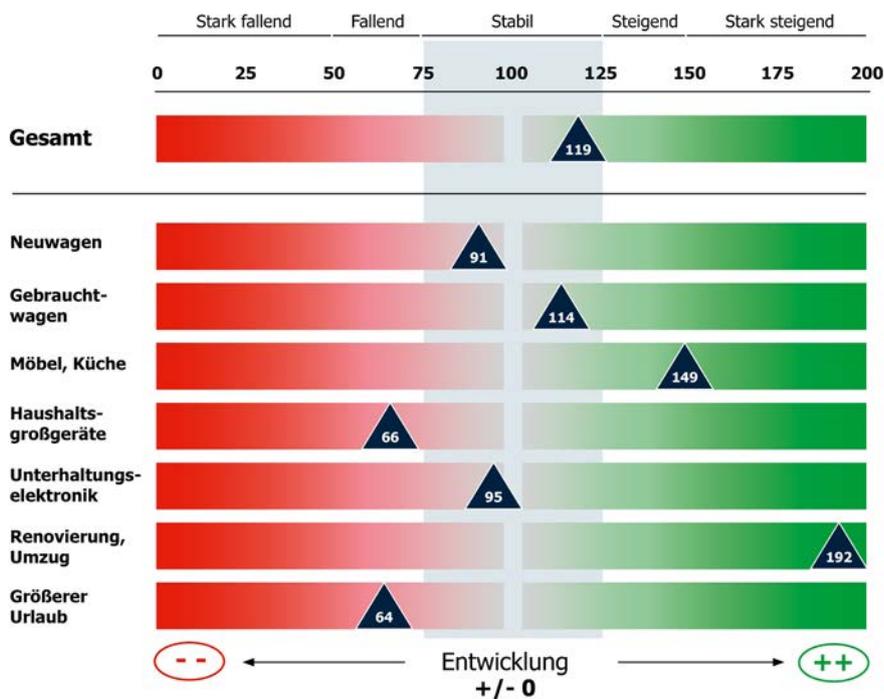
Wohnungseinrichtungen vom Sofa bis zur neuen Küche sowie Renovierungsarbeiten aller Art planen die Deutschen künftig verstärkt per Kredit zu bezahlen. Das besagt der aktuelle Konsumkredit-Index, den die GfK Finanzmarktforschung zweimal jährlich im Auftrag des Bankenfachverbandes erstellt und der in dieser Woche veröffentlicht wurde. Während die Verbraucher in diesem Jahr insgesamt gleich viele Konsumgüter anschaffen wollen wie im Vorjahr, können sie sich eher vorstellen, diese in Zukunft per Monatsrate zu bezahlen. Die Beliebtheit von Baufinanzierungen überträgt sich dabei allmählich auch auf Konsumgüter oder Dienstleistungen im Wohnbereich. „Verbraucher betrachten die Verschönerung ihrer Wohnung als bleibende Investition, für die sich auch ein Kredit lohnt“, sagt Peter Wacket, Geschäftsführer des Bankenfachverbandes.

Kreditaufnahme stabil

Insgesamt prognostiziert der Index eine gleichbleibende Kreditnachfrage bei der Anschaffung von Konsumgütern. Mit 119 Punkten bewegt sich der Index-Wert im stabilen Bereich, mit wachsender Tendenz. Baufinanzierungen bleiben dabei unberücksichtigt. Während Finanzierungen für Möbel, Küchen und Renovierungen deutlich zunehmen dürften, sind etwas weniger Kredite für Haushaltsgroßgeräte und für Urlaubsreisen zu erwarten. Konstant zeigen sich Finanzierungen für Unterhaltungselektronik sowie für Neu- und Gebrauchtwagen. Aktuell haben Verbraucher Ratenkredite im Wert von 147,3 Milliarden Euro ausgeliehen.

 https://ssl.bfach.de/media/file/6757.KKI_I-2014_bfach_Studie.pdf

Konsumkredit-Index I/2014



Der Konsumkredit-Index prognostiziert die Kreditaufnahme durch Verbraucher in den kommenden zwölf Monaten. Dazu befragt die GfK Marktforschung zweimal jährlich rund 1.500 Haushalte, welche Konsumgüter sie in Zukunft anschaffen („Anschaffungsplanung“) und ob sie diese per Kredit bezahlen wollen („Finanzierungsplanung“). Ein Indexwert von 100 beschreibt eine Entwicklung auf Vorjahresniveau, ab 125 steigt die Kreditnutzung signifikant und ab 150 stark an.

AUS UNSERER MARKENWELT

Tobins Q-Ratio: Bewertungsmaß für den Aktienmarkt

Mit dem Q-Ratio besitzen langfristig orientierte Anleger ein geeignetes Bewertungsmaß, welches auf günstige Einstiegszeitpunkte am breiten US-Aktienmarkt hindeuten kann. In einer historischen Rückschau zeigt sich, dass in den ersten Jahren nach Tiefpunkten des Ratios eine überdurchschnittliche Wertentwicklung des weltweit vielbeachteten Aktienindex Dow Jones Industrial Average (DJIA) beobachtbar war. Gleichzeitig existierte in den ersten Jahren nach Tiefständen des Q-Ratios kaum ein Risiko für eine negative Jahresperformance des DJIA.

Das Q-Ratio geht auf den Wirtschaftsnobelpreisträger und ehemaligen Professor an der renommierten Yale University James Tobin zurück. In seinem Buch „Essays in Economics“ erläutert Tobin, was unter dem Q-Ratio zu verstehen ist [vgl. Tobin 1996, S. 14]: „It is the ratio of the market valuation of capital assets to their replacement costs, for example, the prices of existing houses relative to the costs of building comparable new ones.“ Anhand des Häusermarktbeispiels wird deutlich, dass mit Hilfe des Q-Ratios ein Verhältnis dargestellt wird, welches den aktuellen Marktpreis eines Gutes und die Wiederherstellungs- bzw. Wiedererrichtungskosten dieses Gutes beinhaltet. Liegt beispielshalber der aktuelle Preis für ein bestehendes Haus bei 400.000 Euro, ein vergleichbarer „Neubau desselben Hauses“ würde aber nur 200.000 Euro kosten, so wäre das bestehende Haus aus Sicht des Q-Ratios zu teuer, da ein nahezu identisches Haus für die Hälfte des aktuellen Marktpreises gebaut werden könnte. Das Q-Ratio würde bei zwei liegen und eine Überbewertung des bestehenden Hauses im Vergleich zu einem Neubau signalisieren. Aus Investorensicht würde es somit wenig Sinn machen, das bestehende Haus zu einem Preis von 400.000 Euro zu kaufen. (...)

[Den vollständigen Beitrag lesen Sie in der Fachzeitschrift RISIKO MANAGER 5/2014. Die Ausgabe ist seit dem 6. März 2014 lieferbar und kann auch einzeln bezogen werden.]



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

Ungedeckte Leerverkäufe werden bestraft

In der EU sind ungedeckte Leerverkäufe (Naked Shorts) auf Aktien, öffentliche Schuldtitel und Kreditausfallversicherungen (Credit Default Swaps – CDS) für öffentliche Schuldtitel untersagt. Dies ist in der EU-Leerverkaufsverordnung geregelt, die mit Wirkung zum 1. Dezember 2012 das deutsche Leerverkaufsverbot ablöste. Die Bestimmungen der EU-Leerverkaufsverordnung werden in vier Ausführungsvorschriften konkretisiert: einer Delegierten Verordnung vom 5. Juli 2012, die unter anderem Begriffe definiert, einer Durchführungsverordnung zur Festlegung technischer Durchführungsstandards vom 29. Juni 2012 und zwei Delegierten Verordnungen zu technischen Regulierungsstandards vom 29. Juni 2012 und vom 5. Juli 2012. Die Anforderungen an die ausnahmefähigen Tätigkeiten sowie die Ausgestaltung der Anzeigepflicht hat die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA (European Securities and Markets Authority) in Leitlinien näher definiert. Die BaFin hat zur Umsetzung ihr Merkblatt zu Ausnahmen für Market-Maker und Primärhändler aktualisiert. Sie wird zudem die Leerverkaufs- Anzeigenverordnung (LAnzV) anpassen. Das europäische Verbot ungedeckter Leerverkäufe gilt im Grundsatz für jeden Verkäufer, der ein Kassageschäft von börsennotierten Aktien oder bestimmten Schuldtiteln tätigt. Es ist mit hohen Geldbußen von bis zu 500.000 Euro bewehrt.

Verhinderung von Marktmissbrauch

Das Verbot von Leerverkäufen soll in erster Linie Marktmissbrauch verhindern und so helfen, die Stabilität der Finanzmärkte sicherzustellen. Unterlässt es ein Unternehmen, Aufsichtsmaßnahmen umzusetzen, um zu verhindern, dass Mitarbeiter ungedeckte Leerverkäufe in Aktien tätigen, verletzt es seine Pflichten nach § 130 Ordnungswidrigkeiten-Gesetz. Stellt die BaFin fest dass diese Aufsichtspflicht verletzt wurde, kann sie eine Geldbuße gegenüber dem Unternehmen festsetzen. Die Ahndung hat daher auch einen Präventivzweck für das Risikomanagement.

Textquelle: BaFin



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

AUS UNSERER MARKENWELT

Preisrecht – Nacherstellung von Kontoauszügen

Die Bestimmung in dem Preis- und Leistungsverzeichnis einer Bank „Nacherstellung von Kontoauszügen pro Auszug 15,00 EUR“ ist nach § 307 Abs. 1 S. 1, Abs. 2 Nr. 1, § 675d Abs. 3 S. 2 BGB gegenüber Verbrauchern unwirksam, wenn das Entgelt nicht an den tatsächlichen Kosten der Bank ausgerichtet ist, weil bei der Nacherstellung von Kontoauszügen für eine ohne weiteres unterscheidbare, große Gruppe von Zahlungsdienstnutzern deutlich geringere Kosten entstehen.

(BGH, Urt. v. 17.12.2013, Az. XI ZR 66/13, WM 2014, S. 253 ff.)

Der klagende Verbraucherschutzverband hatte die Preisklausel, wonach eine Bank 15 € pro nacherstelltem Kontoauszug verlangt, im Wege der Unterlassungsklage angegriffen. Bereits das OLG Frankfurt am Main hatte die Klausel für unwirksam gehalten; der BGH bestätigt dieses Urteil nun.

Die Klausel unterliegt der Inhaltskontrolle nach § 307 Abs. 3 S. 1 BGB, weil damit von der gesetzlichen Preisregel des § 675d Abs. 3 S. 1 Nr. 1 BGB abgewichen wird. Dort ist geregelt, dass ein Zahlungsdienstleister nur in bestimmten Fällen mit dem Zahlungsdienstnutzer für die Unterrichtung gemäß Art. 248 §§ 1 bis 16 EGBGB ein Entgelt vereinbaren darf, u.a. dann, wenn er eine Information häufiger erbringt als es gesetzlich vorgesehen ist. Das Entgelt muss nach § 675d Abs. 3 S. 2 BGB „angemessen und an den tatsächlichen Kosten des Zahlungsdienstleisters ausgerichtet sein“.

Der BGH bestätigt die Auffassung des Berufungsgerichts, dass das Entgelt eng an den konkreten Kosten der qualifizierten Unterrichtung ausgerichtet sein muss, wobei eine Pauschalierung nur innerhalb weitgehend homogener Nutzergruppen erfolgen dürfe. Zulässig ist eine Rundung auf einen glatten Betrag oder der Ausgleich von Unschärfen bei der Berechnung eines Personalmehraufwands, nicht aber „von den durch eine Nutzergruppe verursachten Kosten gelöste Entgelte nach Maßgabe einer Mischkalkulation“.

Die Beklagte selbst hatte vorgetragen, dass 83% der Fälle eine Nacherstellung von Kontoauszügen innerhalb der letzten sechs Monate betreffen. In diesen Fällen fielen lediglich 10,24 EUR an. Damit hat die Beklagte selbst eine Differenzierung nach Nutzergruppen eingeführt und muss dementsprechend das Entgelt für jede Gruppe gesondert bestimmen. Die pauschale Überwälzung

von Kosten in Höhe von 15 € pro Auszug verstößt gegen § 675d Abs. 3 S. 2 BGB, auch wenn der aus allen Kosten errechnete gewichtete Durchschnittspreis bei 18,95 € liege, denn eine Quersubventionierung der Minderheit durch die Mehrheit ist durch § 675d Abs. 3

S. 2 BGB verboten. Auch den Einwand, ein nach Nutzergruppen differenzierter Preis lasse sich nicht transparent darstellen, weist der BGH zurück, da es sich nach der eigenen Kalkulation der Beklagten um eine überschaubare Anzahl von Fallgruppen handele.

Aufgrund des Verbots geltungserhaltender Reduktion hat der BGH die Klausel insgesamt, also auch hinsichtlich der Fälle, bei denen Kontoauszüge für einen Zeitraum von länger als sechs Monaten zurück nacherstellt werden, für unwirksam erklärt. .

Sandra Fischbeck, UniCredit Bank AG



www.info-bub.de

Anzeige

Optimierung des Passivgeschäfts (Einlagengeschäfts) in Banken

09.04 & 10.04.2014 in Frankfurt

Ziel der Konferenz: Die Banken stehen im Einlagengeschäft, einer ihrer wichtigsten Funding-Quellen und wichtigster Hebel in der Refinanzierung, vor Strukturveränderungen. Um künftig erfolgreich zu sein, sind sie gefordert, in ihren Strategien die Balance zwischen der Einlagenstabilität, der Profitabilität und einer möglichst hohen Kundenbindung zu halten. Anhand praxisorientierter Vorträge namhafter Banken werden Themen wie Einlagenmodellierung, Pricing, Funds Transfer Pricing, Refinanzierung, Produktsteuerung, Einlagensteuerung unter CRR und Bilanzoptimierung diskutiert.

Zielgruppe: Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Direktoren, Leiter und leitende Mitarbeiter der Abteilungen:

- Einlagengeschäft
 - Treasury
 - Asset Liability Management
 - Controlling
 - Retail Banking
 - Liquiditätsmanagement / Liquiditätsrisikomanagement
 - Produktmanagement
 - Pricing
 - Aktiv- / Passivsteuerung
 - Gesamtbanksteuerung
 - Vertrieb / Marketing
- Aus Banken, Versicherungen, KAGen

Gebühr: 2999 Euro (zzgl. MwSt.) / Teilnehmer

Weitere **Informationen und Anmeldung** unter:
Heide Guhl-Behrendt, Tel. 030-89061-283
www.marcusevans-conferences-german.com

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 anmelden!

Fachkonferenz Zahlungsverkehr der Zukunft

21. bis 22. Mai 2014 in Köln

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

Weitere Informationen erhalten Sie bei
Stefan Lödorf
Manager Events & Sponsorings
Bank-Verlag GmbH
Telefon: 0221/5490-133

Sponsoren der Veranstaltung

omikron
e-banking solutions


syngenio

KOBIL 
secure your identity



GEVA
Business Solutions GmbH

Tagungsprogramm, Referenten, Partner und Anmeldung unter:

www.zv-konferenz.com



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

