

NACHRICHTEN

TOP-THEMA

Geschäftsmodelle im Filial- und SB-Bereich

Standen Filiale und Selbstbedienung bislang immer mal wieder im Wettbewerb, eint beide Vertriebskonzepte heute die Herausforderung, Bestandskunden an das eigene Institut zu binden und neue Kunden zu gewinnen. Die vielfach tot gesagte Filiale scheint lebendig wie nie – auch oder insbesondere um der Kundennähe vertriebsstark zu begegnen. Die Automaten, einst für die kostengünstige Abwicklung von Standardgeschäften konzipiert, müssen nun selbst als etablierter Kostenfaktor ihre Effizienz beweisen. Hauptaufgabe ist es für klassische Banken, sowohl die Filialen als auch die SB-Geräte in Einklang zu bringen und prozesstechnisch flexibel aufzustellen.

Nur mit Blick auf den Status quo lassen sich tragfähige Strategien ableiten, mit denen Banken sowohl das Neukundengeschäft beleben als auch die Bestandskunden erhalten. Wie sieht also die derzeitige Praxis für Filialen und SB-Dienstleistungen aus? Vielerorts erleben Filialen einen stetig wachsenden Kostendruck, ausgelöst durch sinkende Margen bei gleichzeitig steigenden Kosten wie etwa im Barzahlungsverkehr. Niedrige Zinserträge erfordern immer komplexere Lösungen, mit denen Kreditinstitute versuchen, den Margenverlust sowohl im Kundengeschäft als auch an den Kapitalmärkten aufzufangen. Arbeiten Standorte defizitär, bleibt oft-

mals nichts anderes übrig, als sie zu schließen. Letztendlich gefährdet diese Entwicklung das Kundengeschäft, wenn Schalterpersonal abgebaut, Filialen zusammengelegt oder Standarddienstleistungen der SB-Technik überlassen werden.

Steigende Kosten erhöhen den Druck

Der Kostendruck wirkt sich auch auf die SB-Technik aus. Neben den Anschaffungskosten und laufenden Aufwänden gibt es stetig eine Reihe neuer Parameter, die sich in der Kostenkalkulation nur schwer vorausplanen lassen – angefangen von einer Bankenfusion über die Software-Wartung bis hin zur Einführung neuer Banknoten. Im Rahmen einer Analyse der SB-Technik stellt sich folglich die Frage, ob und inwieweit hier perspektivisch ein Effizienzgewinn möglich ist. Zudem gilt es zu klären, welche Dienstleistungen die Institute in der Filiale, also über ihre Mitarbeiter, und welche sie als SB-Service anbieten wollen. Insbesondere mit Blick auf den Erhalt der Kundenbeziehungen hinterfragen Banken und Sparkassen sehr genau, ob der Ausbau des SB-Bereichs sinnvoll ist. Auf der anderen Seite gilt es Wege und Lösungen zu finden, beratungsarme Aufgaben der Filialmitarbeiter an die SB-Technik zu übertragen, um so Freiräume für Vertriebsaktivitäten zu schaffen.

Qualität und Effizienz im Einklang

Dass Effizienz nicht zwingend zu Lasten der Qualität gehen darf, bleibt bei allen Maßnahmen die wichtigste aller zu meistern den Herausforderungen. Insofern kristallisieren sich verschiedene Strategien heraus, die sich in erster Linie an den Bedürfnissen der



BUCHEMPFEHLUNG
Aspekte einer effizienten
Bankorganisation
» Hier bestellen



DIE AKTUELLE AUSGABE
die bank 08-2014
» Hier bestellen

2

Ausgaben kostenlos*

* Sie erhalten zwei Ausgaben kostenlos. Wenn Sie die Zeitschrift nicht mehr weiterbeziehen möchten, informieren Sie uns bitte innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt des 2. Probeheftes schriftlich oder per E-Mail an: medien@bank-verlag.de. Ansonsten lesen Sie „die bank“ monatlich zum Jahrespreis von € 120,00 inklusive Versandkosten und 7 % MwSt.



Bestell-Hotline: 0221/54 90-500

Kunden orientieren. Das beginnt bei den Filialen mit modularen Konzepten, die aus Komponenten wie GAA, Empfangstheke, einfachen Beraterplätzen oder diskreten Beratungszimmern bestehen, die von mehreren Mitarbeitern genutzt werden. Für anspruchsvollere Kunden werden Konzepte mit moderner Raumgestaltung umgesetzt. Diese Ansätze haben sich in praxi für feste Standorte bewährt – bislang. Doch der demografische Wandel erfordert gerade in ländlich strukturierten Regionen mehr Mobilität, um auch künftig den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Für die Sicherstellung der Bargeldversorgung auf dem Land erweisen sich flexible Lösungsszenarien als mehrwertig. Mittels mobiler SB-Technik kommen die Kreditinstitute ihrem Selbstverständnis als nächstgelegener Bargeldversorger auch unter Kosten-Nutzen-Aspekten nach. Mobile Geldausgabeautomaten etwa werden nicht nur bei Filialschließungen und Umbauarbeiten eingesetzt, sondern kommen auch bei Großveranstaltungen zum Einsatz. So können Institute auch außerhalb der Filiale kundenbezogene Präsenz zeigen. Der Einsatz mobiler SB-Technik lohnt sich also nicht nur unter wirtschaftlichen, sondern auch mit Blick auf Kundengewinnung und -bindung unter marketingtechnischen Gesichtspunkten. Die flexible Bereitstellung der Dienstleistung „Bargeld“ ist die eine Sache, die Sicherung der Attraktivität fester Standorte eine andere. Hier gilt es, insbesondere mittels betriebsbereiter SB-Technik die Filiale als wichtigen Anlaufpunkt für die Kunden zu erhalten und weiterzuentwickeln. Dafür sind eine permanente Kontrolle und Wartung des Geräteparks unerlässlich, um dem Kunden Zuverlässigkeit und Einsatzbereitschaft zu garantieren. Einen gleichfalls wichtigen Aspekt im Rahmen der Standortattraktivität nehmen innovative Sicherheitslösungen ein, mit denen die Geldinstitute gegen die steigende Gefahr durch SB-Kriminalität vorgehen. Auf diese Weise begegnen sie nicht nur den Sorgen ihrer Kunden auf vertrauensfördernde Weise, sondern reduzieren gleichsam die Versicherungskosten und operationelle Risiken, die im Schadensfall nicht nur Folgekosten, sondern auch Reputationsschäden nach sich ziehen können.

Prio A: SB-Betriebsbereitschaft

Die eingesetzte SB-Technik führt nur dann zu Kundenzufriedenheit, wenn sie zuverlässig funktioniert. So bildet die Grundlage für einen technisch reibungslosen Ablauf nicht nur die Qualität des im Einsatz befindlichen Geräteparks, sondern auch die Zusammenarbeit zwischen dem Kreditinstitut und seinem SB-Dienstleister. Hier gilt es, optimale Prozessabläufe zu finden, die dem Kreditinstitut ein Höchstmaß an Flexibilität und Effizienz ermöglichen und gleichzeitig die notwendige Qualität aufrechterhalten. Ergeben sich für Banken neue Anforderungen an die SB-Tätigkeiten, muss detailliert überprüft werden, ob der Dienstleister diese Anforderungen erfüllt. Anhand eines konkreten Anforderungsprofils lässt sich erkennen, ob der Partner in der

Lage ist, die Aufgaben zu meistern oder ob ein Wechsel ratsam wäre. Kommen SB-Geräte verschiedener Hersteller im Filialnetz zum Einsatz, sollte beispielsweise ein Multivendor-Serviceanbieter herangezogen werden, der den Betrieb der SB-Automaten, vom Auf- bis zum Abbau, mit allen Anforderungen, die sich während der Betriebszeit ergeben können, verantwortet. Dabei spielen Aspekte wie eine schnelle und effiziente Störungsbeseitigung ebenso eine Rolle wie individuelle Service Level Agreements (SLAs), die zu den unterschiedlichen Standorten passen und die Geräteverfügbarkeit maßgeblich erhöhen können.

Fazit

Filiale und SB können nur dann gemeinsam dem Kundengewinn und Kundenerhalt dienen, wenn sie trotz zunehmendem Kostendruck nicht an Qualität und Verfügbarkeit einbüßen. Die Filiale wird sich dabei ebenso weiterentwickeln müssen wie der SB-Bereich. Letzterer ist durch anstehende Neuerungen wie etwa die Abkündigung von Softwarewartungsverträgen oder Einführung neuer Banknoten ohnehin in ständiger Bewegung. Hier eröffnet sich eine Chance für kunden- und kostenorientierte Veränderungen. Dabei gilt es auch, die richtige Balance zwischen Filial- und SB-Dienstleistungen zu finden. Nur wer den Kundenwunsch kennt und diesen zu bedienen weiß, wird bestehende Kunden halten und neue dazugewinnen.

Autor: Uwe Merker ist Leiter Business Development & Marketing bei der Banqtec AG.

Anzeige

Klaus Fleischer (Hrsg.)

Trends im Private Banking 2014



ISBN 978-3-86556-404-7

Art.-Nr. 22.478-1400

262 Seiten, gebunden

59,00 Euro



NEWS

Bankenaufsicht

Strenge Regulatorik drückt auf die Margen

Banken und Sparkassen müssen einen tiefgreifenden strukturellen Wandel durchlaufen, um auch im Jahr 2020 noch profitabel arbeiten zu können. Die Alternative wäre in vielen Fällen ein deutlicher Kahlschlag: Um rund 30 Prozent müssten die Institute ihre Kosten senken, um in sechs Jahren den gegenwärtigen Status quo zumindest halten zu können. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Banks in 2020“ des Beratungshauses Eurogroup Consulting. Darin wurde untersucht, wie Banken und Sparkassen im Jahr 2020 dastehen, wenn sie ihr bisheriges Geschäftssystem unverändert fortsetzen. „Wir gehen davon aus, dass sich die Kosten und die Eigenkapitalanforderungen um jeweils zehn Prozent erhöhen, unter anderem aufgrund strengerer regulatorischer Vorgaben und neuer Compliance-Vorschriften. Gleichzeitig sinken wegen des veränderten Kundenverhaltens und der anhaltenden Niedrigzinsphase die Erträge um weitere zehn Prozent. Mit diesen Berechnungen sind wir eher am unteren Ende dessen, was zu erwarten ist“, sagt Studienleiter Norman Weißer, Senior Manager bei Eurogroup Consulting.

Die Folge dieser Entwicklung: Kreditinstitute müssten ihre Kosten im Schnitt um etwa 30 Prozent senken, um allein auf der Ausgabenseite den Rückgang bei den Margen auszugleichen. Bei einer Strategie, die nur auf die Einnahmen abzielt, müssten die Erträge um mehr als ein Fünftel gesteigert werden. „Unsere Modellrechnung zeigt deutlich, wie gravierend die Situation ist. Allein durch Vertriebs- oder Sparmaßnahmen lässt sich der Sinkflug der Margen nicht aufhalten“, sagt Weißer. Er rät den Banken und Sparkassen daher, ihre Geschäftsmodelle grundlegend zu verändern. Neben handfesten Veränderungen am Geschäftsmodell gehört dazu ein Kulturwandel im eigenen Haus. „Eine erfolgreiche Zukunft hängt maßgeblich davon ab, ob es den Instituten gelingt, ihre Mitarbeiter zu mobilisieren“, sagt Laura Zdrzalek, Senior Consultant bei Eurogroup Consulting. Die Geldhäuser müssen gemeinsam mit ihren Mitarbeitern eine klare Philosophie sowie eindeutige Wertevorstellungen für die Zukunft entwickeln. „Überlegen Sie gemeinsam, wie sich die enormen Herausforderungen der Zukunft meistern lassen - und geben Sie den Kollegen den nötigen Freiraum, um dieses Ziel zu erreichen“, sagt Weißer.

Dazu gehört zum Beispiel die Abkehr von starren Vertriebsvorgaben hinzu mehr Verantwortung der Mitarbeiter vor Ort. Statt immer neuer Vorgaben der Vertriebssteuerung müssen die Berater selber entscheiden, wie sie ihre Ziele am besten erreichen und das Vertrauen der Kunden zurückgewinnen. Aber auch in übrigen Bereichen wie der IT müssten die Mitarbeiter dazu ermutigt werden, ihr volles Potenzial zu entfalten und eigene Ideen in die erfolgreiche Gestaltung der Zukunft einzubringen. Dies kann z.B. durch ein stärker partnerschaftliches Modell mit dem Business geschehen oder durch eine neue Rolle als Innovationstreiber und Ideengeber bei neuen Technologien. „Ein derart tiefgreifender Wandel von einem Top-down- hin zu einem Bottom-up-Ansatz braucht natürlich Zeit“, sagt Weißer. Umso wichtiger ist es, rechtzeitig damit anzufangen, damit es in ein paar Jahren kein böses Erwachen gibt.

Meldepflichten

Banken brauchen mehr Zeit für OECD-Standard

Die USA haben mit FATCA eine internationale Entwicklung beim Austausch von Kontoinformationen zwischen Steuerbehörden ausgelöst, die von der OECD nunmehr konsequent fortgesetzt wird. Am 13. Februar 2014 wurde von der OECD ein Standard zum Austausch von Informationen zu Finanzkonten veröffentlicht, der in enger Zusammenarbeit mit der EU entwickelt wurde. Dieser Standard besteht aus zwei Komponenten:

1. Common Reporting Standard (CRS): Dieser definiert die Identifikations- und Meldepflichten der Finanzinstitute an die jeweilige nationale Steuerbehörde. Der CRS ist eng an die Informationspflichten angelehnt, welche die USA unter dem sogenannten „FATCA-Regime“ entwickelt haben, jedoch bestehen durchaus Unterschiede im Detail.
2. Model Competent Authority Agreement (CAA): Hierbei handelt es sich um ein Muster für bilaterale Abkommen zwischen zwei Teilnehmerstaaten, auf deren Basis die Finanzinformationen für Steuerpflichtige dieser beiden Staaten ausgetauscht werden sollen. Geplant ist überdies, dass innerhalb der EU der Informationsaustausch nach dem OECD-Standard über die Amtshilferichtlinie verpflichtend wird.

Weit mehr als 40 Staaten gehören zu den so genannten „early adopters“ und haben die Absicht bekundet diese Vorgaben in dem

NEWS

von der OECD vorgesehenen Zeitfenster umzusetzen. Viele weitere Staaten haben sich der Initiative mittlerweile angeschlossen und beabsichtigen diese Vorgaben gleichfalls umzusetzen (phasing-in approach). Der Zeitplan der weiteren Umsetzung ist dabei äußerst ambitioniert: Der Neukontoeröffnungsprozess soll beispielsweise ab dem 1. Januar 2016, erste Meldungen der Finanzinstitute an die jeweilige lokale Finanzbehörde, wie auch ein erster Informationsaustausch zwischen den Finanzbehörden der verschiedenen Länder sollen erstmals im Jahr 2017 für das Jahr 2016 erfolgen. Die betroffenen Finanzinstitute werden nun sicherstellen müssen, dass sie rechtzeitig den CRS und die notwendigen Umsetzungsarbeiten analysieren. Dabei sollte beispielsweise schon jetzt überprüft werden, ob ein implementiertes FATCA-Reporting-System flexibel angepasst werden kann. Die Anzahl der zu überprüfenden Kundenbeziehungen steigt jedoch unter CRS signifikant an, da nunmehr die Kunden/Geschäftspartner aus allen betroffenen Jurisdiktionen zu analysieren sind. Die Finanzinstitute, die aufgrund fehlender US-Kontoinhaber bisher ggf. einen geringen Umsetzungsaufwand hatten, sind nunmehr unter Umständen verpflichtet, sehr zeitnah ein automatisiertes Reporting-System neu aufzubauen.

„Der neue OECD-Standard ist sinnvoll und sollte nun weltweit einheitlich angewandt werden“, sagt Michael Kemmer, Hauptgeschäftsführer des Bankenverbandes. Die Privatbanken unterstützen das Ziel der OECD-Initiative, die Steuerbetrug und Steuerhinterziehung über Ländergrenzen hinweg wirkungsvoll bekämpfen will. Allerdings müssten die auf OECD-Ebene abgestimmten einheitlichen Standards auch maßgebend sein für parallele Pläne auf EU-Ebene, den steuerlichen Informationsaustausch im Rahmen der EU-Amtshilferichtlinie auf Kapitalerträge auszudehnen. „Wir nehmen den EU-Rat beim Wort, dass der OECD-Standard in die neue EU-Amtshilferichtlinie übernommen wird“, so Kemmer. Dies betreffe insbesondere Regeln hinsichtlich der Identifizierung und Dokumentation von Kunden (Due Diligence), des Datenschutzes und der technischen Ausgestaltung des Kontrollmitteilungsverfahrens. Nur so sei Rechtssicherheit zu gewährleisten und der Verwaltungsaufwand sinnvoll zu beschränken. Die im März 2014 verabschiedete erweiterte EU-Zinsrichtlinie beruhe auf einem vor vielen Jahren vorgelegten Vorschlag, der nun durch die aktuellen, sehr viel weitergehenden internationalen Initiativen völlig überholt sei. Kemmer fordert: „Sie darf daher keineswegs national isoliert umgesetzt werden, sondern muss fortgeschrieben und in ein international einheitliches Informationsaustauschsystem integ-

riert werden.“ Dabei müsse den Kreditinstituten ein ausreichender zeitlicher Vorlauf eingeräumt werden, um das künftige Informationsaustauschmodell sinnvoll umsetzen zu können. Kemmer: „Die bisherigen Zeitpläne der Politik, die teilweise die Neuregelungen bereits ab 2016 vorsehen, werden diesem Ziel nicht gerecht.“

Intensivseminar zum Thema:

OECD Common Reporting Standard

Termin: Donnerstag, den 18. September 2014, in Köln (Bank-Verlag)

Argentinien

Die Rückkehr des Risikos

Der aktuelle Staatsbankrott von Argentinien ist weltweit die 56. Staatspleite in den vergangenen 25 Jahren. „Dies zeigt, dass Staaten auch bei grundsätzlich guter weltweiter Konjunktur in die Insolvenz gehen können“, sagt Max Schott, Geschäftsführer von smart-invest Asset Management in Stuttgart. „Höhere Zinsen von Schwellenländer-Anleihen tragen ein reales Ausfallrisiko, das wird von vielen Anlegern ignoriert“, stellt Schott klar. Die Ursache für die aktuelle Pleite liege in der Abwicklung der chaotischen Staatsinsolvenz 2001 und der Restrukturierung der Anleihen im Jahr 2005. Erschwerend kommt das Verhalten von Elliot Management dazu. Inklusiv aufgelaufener Zinsen klagt Elliot Management vor einem US-Gericht auf die Zahlung von 1,5 Milliarden US-Dollar. Das Geschäftsmodell des Unternehmens, das vom Hedgefondsmanager Paul Elliot Singer geführt wird: Billige Schulden aufkaufen und mit Profit verkaufen oder den Schuldner verklagen, die gesamte geschuldete Summe zu zahlen. Das Vorgehen des Hedgefonds ist legal, aber problematisch. „Wenn Investoren sich Schuldschnitten widersetzen, besteht für in Insolvenz geratene Länder kaum eine Möglichkeit sich zu restrukturieren“, meint Portfoliomanager Thomas Portig. Somit hat der Vorfall eine hohe Brisanz, denn es geht um einen für die Weltwirtschaft gefährlichen Präzedenzfall. Der letzte bekannte Schuldschnitt war im Jahr 2012 für Griechenland. Hätten die Gläubiger nicht zugestimmt, wäre Griechenland in die Insolvenz gegangen. Sollte diese Vorgehensweise Schule machen, dann stehen weitere Länder mit wirtschaftlichen Ungleichgewichten und politischen Unwägbarkeiten auf der Liste spekulativer Investoren. „Die Risiken von Anleihen aus Ländern wie Venezuela und Thailand, aber auch Portugal und Griechenland müssten völlig neu bewertet werden“, warnt Portig. Daher sei ein

NEWS

striktes Risikomanagement auch in Zeiten einer relativ guten Konjunktur dringend nötig. Auf den deutschen Steuerzahler werden voraussichtlich rund 2,6 Mrd. € aus der argentinischen Staatspleite zukommen. Einige deutsche Firmen werden Auftragsstornierungen und Abschreibungen hinnehmen müssen. Die wirklich leidtragenden sind aber die argentinischen Bürger. Die Inflation schätzt der IWF auf über 30 Prozent. Die offizielle Inflationsmessung (seit 2007 ist die Statistikbehörde Indec unter Regierungs-

kontrolle) wird mutmaßlich manipuliert. Aktuelle Inflationsraten werden zur Zeit nicht veröffentlicht. Die relative Armut, die in allen OECD-Ländern gemessen wird, liegt in Argentinien bereits bei rund zwei Dritteln der Bevölkerung; mit steigender Tendenz. Kurzfristig kann es an den Kapitalmärkten zu Verwerfungen kommen, denn es ist aktuell eine von mehreren Krisen, die negativen Einfluss auf das globale, wie auch auf das europäische Wirtschaftswachstum hat.

STUDIE

Konsumentenkredite in Europa rückläufig

Ende 2013 betrug der Bestand der Konsumentenkredite in Europa 1.061 Milliarden Euro, ein Minus von 0,9 Prozent im Vergleich zu 2012. Auch in Deutschland ist die Summe der ausstehenden Kredite leicht gesunken. Gestiegen ist sie in sieben europäischen Ländern, darunter Großbritannien. Das sind Ergebnisse der Studie „Consumer Credit Market in Europe“ der französischen Crédit Agricole Consumer Finance (CACF) Gruppe, zu der die CreditPlus Bank AG gehört. Die Studie wurde in 28 europäischen Ländern durchgeführt. Seit 2008 sind die Konsumentenkredite in Europa rückläufig, 2013 hielt dieser Trend weiter an. Eine wesentliche Ursache dafür ist die Arbeitslosigkeit, die innerhalb der EU im gleichen Zeitraum fortlaufend gestiegen ist. In den Ländern Südeuropas einschließlich Frankreich, die von der Wirtschafts- und Eurokrise besonders stark betroffen sind, sank die Summe der ausstehenden Kredite sogar um 7 Prozent. Diese Länder haben mit einer deutlich höheren Arbeitslosigkeit als beispielsweise Deutschland zu kämpfen. Ein zweiter Grund für den Rückgang der Konsumentenkredite in Europa ist die stärkere Regulierung der Banken bei der Vergabe von Darlehen, vor allem durch das Reformpaket Basel III.

Mit 260 Milliarden Euro ist die Summe aller Konsumentenkredite in Großbritannien europaweit am höchsten. Das entspricht einem Viertel aller ausstehenden Darlehen in Europa. Dahinter folgen Deutschland (223 Milliarden Euro) und Frankreich (146 Milliarden Euro). Das Vereinigte Königreich verzeichnet für 2013 einen Zuwachs von 5 Prozent, während die Kreditbestände in allen anderen großen Wirtschaftsnationen zurückgehen. In Deutschland nahmen sie um 1 Prozent ab, in Frankreich um 2 Prozent, in Italien um 3 Prozent. Besonders deutlich ist der Rückgang im krisengebeutelten

Spanien (minus 8 Prozent). Im Wachstum übertroffen wird Großbritannien nur durch Dänemark, wo das Plus sogar bei 15 Prozent liegt. Ebenfalls gegen den Trend wachsen die Bestände in der Slowakei (+5 Prozent), in Schweden (+4 Prozent), Luxemburg (+3 Prozent), Malta und Litauen (jeweils +1 Prozent). In Deutschland sinkt die Pro-Kopf-Verschuldung - in Großbritannien knackt sie die 4.000-Euro-Marke. Durchschnittlich am höchsten durch Darlehen verschuldet sind ebenfalls klar die Briten. Die Pro-Kopf-Verschuldung ist in Großbritannien 2013 leicht gestiegen. Sie beträgt 4.071 Euro und ist so hoch wie seit 2009 nicht mehr. Dahinter folgen Luxemburg (3.721 Euro) und Dänemark (3.301 Euro). In Deutschland sind die Konsumentenkreditbestände pro Kopf von 2.741 Euro im Jahr 2012 auf 2.716 Euro im Jahr 2013 gesunken. Am Ende der Skala liegt wie im Vorjahr Litauen mit 222 Euro.

„Besonders in Südeuropa erscheint vielen Menschen die finanzielle Zukunft zu unsicher, als dass eine Verschuldung für sie in Frage käme“, sagt Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender der CreditPlus Bank. „Ein Wirtschaftsaufschwung ist noch nicht in dem Maße eingetreten, dass Konsumlaune und Kreditbereitschaft in Europa flächendeckend steigen.“ Deutschland stelle mit seiner stabilen Entwicklung einer Ausnahme dar - doch tendierten die Bundesbürger vor allem in Niedrigzinsphasen dazu, ihr Vermögen liquide zu halten und bar auszugeben, weshalb es auch hierzulande trotz guter Konjunktur nicht zu erhöhten Kreditvolumen kommt. „Die aktuellen Aussichten lassen erwarten, dass der Markt in Deutschland auf dem aktuellen Niveau bleibt, sofern der Gesetzgeber bei neuen Regelwerken nicht über das Ziel hinausschießt“, so Wagner.

AUS UNSERER MARKENWELT

Kreditrisiken effizienter messen

Von Christian Maaß, Stephan Vogrimler, Philipp Ruchser

LHP und Importance Sampling in Kreditportfoliomodellen

Im aktuellen aufsichtsrechtlichen und wettbewerblichen Umfeld liegt auf einer effizienten Kreditrisikosteuerung weiterhin ein starkes Gewicht. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist ein gesamthafter Blick auf die Kreditrisiken, der idealerweise alle Teil-Portfolien und alle Ausprägungen wie etwa Migrationsrisiko, Verwertungsrisiko und Spreadrisiko umfasst. Die integrierte Betrachtung von Kreditrisiken im Kunden- und Eigengeschäft ist hierbei eigentlich ein fundamentaler Aspekt, wird jedoch in vielen Fällen aus Performance-Gründen nicht durchgeführt. Der vorliegende Beitrag zeigt beispielhaft auf, wie die Performance durch aktuelle Verfahren um deutlich mehr als das 100-Fache gesteigert werden kann. Die Relevanz der integrierten Messung beider Teil-Portfolien wird durch einen Diversifikationseffekt in Höhe von 20 Prozent belegt.

In vielen Fällen wird die Kreditrisikomessung mit unterschiedlichen Portfoliomodellen für das Eigen- und das Kundengeschäft durchgeführt. Das durch geringe Stückzahlen und hohe Volumina charakterisierte Eigengeschäft wird typischerweise durch Simulationsmodelle wie CreditMetricsTM bewertet. Im Kundengeschäft hingegen überwiegen große Stückzahlen mit kleinen Volumina. Dies legt die Verwendung von schnellen (analytischen) Modellen wie beispielsweise CreditRisk+TM [vgl. Credit Suisse 1997] nahe.

Simulationsmodelle weisen klassischerweise Performancenachteile gegenüber analytischen Verfahren auf. Aufgrund der geringen Stückzahl sind diese im Eigengeschäft von etwas geringerer Bedeutung. Stattdessen überwiegt die größere Flexibilität, die diese Modelle mitbringen. (...)

[Den vollständigen Text finden Sie [hier](#).]



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

Bank of America vor Rekordstrafe im Hypothekenskandal

Die Bank of America steht kurz vor einem Milliardenvergleich mit den Aufsichtsbehörden, um den Vorwurf des Hypothekenbetrugs vor der Finanzkrise auszuräumen. Nach Auskunft gut unterrichteter Personen wird die Großbank im Falle einer Einigung zwischen 16 Milliarden und 17 Milliarden US-Dollar zahlen. Das wäre eine neue Rekordstrafe für Zivilverfahren zwischen der US-Regierung und Konzernen. Die Summe, die die Bank of America zahlen will, läge noch über den 13 Milliarden Dollar, die J.P. Morgan Chase im November in einer ähnlichen Sache an die Aufseher gezahlt hatte. Auch die Citigroup schloss jüngst einen Vergleich mit den Behörden, um Anschuldigungen beizulegen, sie habe vor der Finanzkrise faule Hypotheken verkauft. Citigroup stimmte einer Strafe von 7 Milliarden Dollar zu. Der Vorstandschef der Bank of America, Brian Moynihan, habe in einem Telefonat mit US-Generalsanwalt Eric Holder den Grundzügen eines Vergleichs zugestimmt, sagen mit der Sache vertraute Personen. Die Bank erklärt sich demnach bereit, rund 9 Milliarden Dollar in bar an das US-Justizministerium und andere Regierungsbehörden zu zahlen. Weitere Milliarden sollen in die Verbraucherhilfe fließen, etwa um die Hypothekenschuld finanziell strachelnder Immobilienbesitzer zu verringern.

Wochenlang hatte sich die Bank gesträubt, mehr als 13 Milliarden Dollar zu zahlen. Das Justizministerium hingegen hatte 17 Milliarden Dollar gefordert. Die Behörden drohten mit einer Klage vor Gericht, sollte sich die Bank nicht fügen. Die Mehrzahl der umstrittenen hypothekenbesicherten Wertpapiere, die der Bank of America zugeschrieben werden, hatte der Finanzkonzern Countrywide Financial verkauft. Bank of America übernahm Countrywide im Jahr 2008, als die Immobilienblase in den USA bereits geplatzt war. Bank of America kaufte 2008 auch den Finanzkonzern Merrill Lynch & Co, dem ebenfalls schmutzige Hypothekengeschäfte vorgeworfen werden. (...)

[Den vollständigen Text finden Sie [hier](#).]



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

AUS UNSERER MARKENWELT

Kontoführung – Anspruch auf Eröffnung eines Kontos – Politische Parteien – Art. 3 GG

Der Gleichbehandlungsgrundsatz zwingt eine Sparkasse nicht dazu, einem Verlag mit Nähe zu einer politischen Vereinigung ein Konto zur Verfügung zu stellen, wenn sie dies nicht auch für ein anderes solches Verlagsunternehmen tun würde.

(Sächs. OVG, Beschl. v. 26.11.2013, Az. 4 B 426/13, WM 2014, S. 1173 f.)

Im Wege der einstweiligen Anordnung beehrte die Antragstellerin, ein Verlag in der Rechtsform einer GmbH, deren Geschäftsanteile nahezu ausschließlich von der Nationaldemokratische Partei Deutschlands (NPD) gehalten werden, die Verpflichtung einer Sparkasse, für sie ein Konto zu eröffnen. Die Antragstellerin sah ihren Anspruch vor dem Hintergrund des Art. 3 GG als begründet an, weil die Sparkasse sowohl mit anderen Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH als auch mit anderen Verlagen eine Geschäftsbeziehung unterhalte. Insofern soll in der Weigerung für die Antragstellerin ein Konto zu eröffnen, eine willkürliche Ungleichbehandlung liegen.

Das sächsische Obergericht weist diese Argumentation in ihrem Beschluss zurück. Denn ein Anspruch auf Gleichbehandlung setze voraus, dass die begehrte Leistung einem anderen gegenüber tatsächlich erbracht wird, der – wie die sich auf eine Gleichbehandlung berufene Antragstellerin – derselben Gruppe angehört. Das sei im vorliegenden Fall nicht gegeben, da die Sparkasse – wie von der Vorinstanz festgestellt – bislang noch keinem Unternehmen ein Konto zur Verfügung gestellt habe, das als Verlag mit Nähe zu einer politischen Vereinigung tätig sei. (...)

Dr. Christian Wulfers, UniCredit Bank AG

[Den vollständigen Text finden Sie [hier](#).]

 **BuB** Alles, was Bankrecht ist.
www.info-bub.de

Fachtagung Compliance

29. bis
30. Oktober 2014
in Bonn

Anmeldung und Information

Stefan Lödorf, Telefon: 0221/5490-133
oder events@bank-verlag.de
www.compliance-fachtagung.de

Exklusivpartner



Premiumpartner



Basispartner



UNSERE VERANSTALTUNGEN AUF EINEN BLICK

TITEL	TERMIN	ORT
Solvabilitätsregime - Kreditrisikostandardansatz	25.-26.08.2014	Frankfurt
Gesetzliche Grundlagen der Groß- und Millionenkreditverordnung	27.-28.08.2014	Frankfurt
Gesetzliche Grundlagen bankaufsichtlicher Meldungen	17.-18.09.2014	Köln
OECD Common Reporting Standard	18.09.2014	Köln
Bankaufsichtsrechtliche Zusammenfassung von Kreditnehmern als Gruppe verbundener Kunden sowie als Kreditnehmereinheit	22.09.2014	Köln
RISIKO MANAGER Fachtagung 2014	24.-25.09.2014	Köln
Leverage Ratio und Asset Encumbrance	25.09.2014	Köln
Solvabilitätsregime - IRB-Ansatz	25.09.2014	Köln
Fachtagung Compliance	29.-30.10.2014	Bonn
RepRisk-Konferenz	10.-11.11.2014	Köln
BuB-Fachtagung	20.11.2014	Köln
Bankenaufsichtskonferenz	26.11.2014	Köln
Fachveranstaltung BCM und IT-Aufsicht in Banken	03.12.2014	Köln

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.

Anzeige



TSI Congress 2014
1 & 2 October 2014 | Berlin