

## NACHRICHTEN

### TOP-THEMA

#### FinTechs und Banken

## Zweiklassengesellschaft

Politik und Finanzaufsicht haben sich im Gefolge der Finanzkrise für eine noch intensivere Regulierung der Kreditwirtschaft eingesetzt, insbesondere des Kredit- und Einlagengeschäftes sowie der Anlageberatung. Die Bewältigung einer Vielzahl regulatorischer Anforderungen erweist sich für die Banken zunehmend als Belastung, die durch das niedrige Zinsniveau und den Eintritt neuer Wettbewerber im Zuge der Digitalisierung der Finanzwirtschaft verstärkt wird. Die neuen Marktteilnehmer (FinTechs) adressieren die traditionellen Geschäftsfelder von Banken, indem sie deren Angebote ergänzen, ersetzen oder sich im Verhältnis Kunde und Bank als Intermediär betätigen. Teilweise setzen sie dabei mit ihren Angeboten, z.B. im Zahlungsverkehr, auf bestehende Bankeninfrastrukturen auf. Gemäß einem aktuellen Positionspapier des Bankenverbands werden diese Entwicklungen von den privaten Banken zunächst einmal positiv aufgenommen. Die Institute sehen durchaus Möglichkeiten für Synergien, Kooperationen und Kostensenkungen.

Eine aktuelle Expertenbefragung der GFT Group zeichnet das Bild einer Bankenbranche, die die Digitalisierung aktiv angeht: 83 Prozent arbeiten an ihrer Strategie oder haben einzelne oder

mehrere Projekte gestartet; gut 7 Prozent sind bereits mit einem Komplettangebot am Markt. Deutsche Banken setzen sogar wesentlich stärker als ihre internationalen Wettbewerber auf die Kooperation mit FinTechs (56 Prozent Deutschland : 36 Prozent gesamt) und auf Angebote beim Personal Finance Management.

Im Gegensatz zur Regulierungsnotwendigkeit im Bankgeschäft haben sich Politik und Behörden hinsichtlich der FinTechs allerdings noch kein einheitliches Bild gemacht. Die Regulatoren urteilen mit Blick auf die Finanzmarktstabilität eher konservativ, Politik und Kartellbehörden betonen die innovative und wettbewerbsfördernde Komponente. Dabei treten Aspekte der Finanzmarktstabilität, einer fairen Risikoverteilung und sicheren Bankdienstleistung leicht in den Hintergrund. Denn etliche Geschäftsmodelle von FinTechs basieren darauf, die von Banken ihren Kunden zur Verfügung gestellte technische Infrastruktur zu nutzen. Sie profitieren damit von einer Plattform, die höchsten Sicherheitsanforderungen und strengen bankaufsichtlichen Vorgaben genügt, deren Betrieb aber aufwändig und kostenintensiv ist. Banken ermöglichen somit oft erst bestimmte Geschäftsmodelle von Start-ups. Diese fahren somit im Strom der



**BUCHEMPFEHLUNG**  
**Aspekte eines Paradigmenwechsels**  
» Hier bestellen



**DIE AKTUELLE AUSGABE**  
**die bank 6-2015**  
» Hier bestellen

# BuB

Alles, was Bankrecht ist.



## Tarifverträge – an Ihrer Seite

Seit über vier Jahrzehnten gilt das Loseblattwerk als zuverlässiger Kommentar des Tarifvertragsrechts für das private Bankgewerbe und die öffentlichen Banken. Es beantwortet die sich aus der täglichen Praxis ergebenden Fragen umfassend und verständlich.

[www.tarifvertraege-bankgewerbe.de](http://www.tarifvertraege-bankgewerbe.de)



## TOP-THEMA

klassischen Anbieter – mit einem Ticket, das sie nicht bezahlt haben. Dass sich hiergegen seitens der Kreditwirtschaft Widerstand formt, ist leicht nachzuvollziehen.

FinTechs, die mit eigenen Produkten und Dienstleistungen in den Wettbewerb zu tradierten Anbietern und Geschäftsmodellen treten, leisten dagegen wichtige Impulse für die Entwicklung der Branche sowie zur Befriedigung von Kundenbedürfnissen. Neue Geschäftsansätze und -modelle werden deshalb zumeist positiv aufgenommen, sofern für alle Marktteilnehmer eine gewisse Chancengleichheit zu erkennen ist. Heute gestaltet sich die Praxis allerdings in der Regel so, dass Banken per se strenger reguliert werden als andere Marktteilnehmer. Die privaten Banken

fordern deshalb, dass gleiches Geschäft den gleichen Regeln unterliegen muss („level playing field“), da nur so Chancen und Risiken gleich verteilt werden. Andernfalls werden auf Disruption abzielende Geschäftsmodelle unangemessen bevorzugt.

In der Konsequenz müssten sich auch FinTech-Unternehmen einem Aufsichtsregime unterwerfen und mit aufsichtsrechtlicher Genehmigung arbeiten, soweit es ihre Geschäftstätigkeit erfordert. Die Einhaltung von Risikomanagement-, Verbraucher- und Datenschutzvorschriften muss von allen Marktteilnehmern erwartet werden, genauso wie die effektive Durchsetzung geltenden Rechts ihnen gegenüber. Andernfalls droht eine regulatorische Zweiklassengesellschaft.

Anzeige

# die bank

**Fachkonferenz:**

## Bankenaufsichtskonferenz 2015

**18. Juni 2015 | Bank-Verlag GmbH, Köln**

**Weitere Informationen und Anmeldung:**

**Stefan Lödorf: 0221/5490-133 | [events@bank-verlag.de](mailto:events@bank-verlag.de)**



**[www.die-bank-trainings.de](http://www.die-bank-trainings.de)**

INTERVIEW

Interview mit Payment-Experte Dr. Hans-Martin Kraus

## Wettbewerbsvorteil für Banken wird abgeschafft

**diebank:** Herr Kraus, die Finanzkrise hat die Bankenlandschaft nachhaltig verändert, zunehmend drängen neue Player aus dem Mobile- und Online-Segment auf den Finanzmarkt. Im Bereich Payments stehen viele Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand. Wie sehen Sie die derzeitige Situation?

**Kraus:** Der Bereich Payments tritt nun endgültig in die Endphase der Emanzipation ein. Der bisherige Verlauf wurde vorwiegend durch zwei Faktoren geprägt: Die alltagsrelevante Innovation mobiler Endgeräte sowie die auf die Finanzkrise folgende Regulation. Wir glauben, dass mindestens die Hälfte der Banken die Zielsetzung der europäischen Payment Regulierung, nämlich die Errichtung eines profitablen Paymentsektors als eigenständiger Zweig des Finanzsektors, bisher nicht angemessen in die Planung der Ausgestaltung ihrer eigenen Wettbewerbsfähigkeit einbezogen hat. Jene Institute laufen nun Gefahr, ins Abseits zu geraten.

**diebank:** Was machen die neuen Wettbewerber denn anders als die etablierten Banken?

**Kraus:** Die neuen Mitspieler haben mit neuen Geschäftsmodellen den Bereich des Privatkundengeschäfts attackiert, der von den etablierten Akteuren zu einem Commodity Bereich reduziert wurde. Das heißt im Klartext, dass die Banken in den vergangenen rund fünf Jahren Payment-Dienstleistungen vorrangig als Gratisbeiwerk positioniert haben und Innovationen entsprechend ausgeblieben sind.

**diebank:** Heißt das, die klassischen Retailbanken stehen sich selbst im Weg bei der Entwicklung wettbewerbsfähiger Payment-Lösungen?

**Kraus:** Die markteintretenden Player sind unvorbelastet und investieren dreimal mehr als die etablierten Häuser in den Bereich Zahlungsverkehr, den letztere als ihr angestammtes Geschäft betrachten. Hinzu kommt ein weiterer Faktor: Talent. Payments galt lange Zeit als ein Bereich, in dem sich Talente nicht profilieren können, während die Start-ups diese anziehen. Zusammengefasst: Hier treten ungleiche Gegner gegeneinander an. etablierten Akteuren zu einem Commodity Bereich reduziert wurde. Das heißt im Klartext, dass die Banken in den vergangenen rund fünf Jahren

Payment-Dienstleistungen vorrangig als Gratisbeiwerk positioniert haben und Innovationen entsprechend ausgeblieben sind.

**diebank:** Inwieweit spielt die Regulatorik da hinein?

**Kraus:** Es ist das klare regulatorische Ziel, ein von Banken unabhängiges Paymentssystem in Europa zu fördern und zu etablieren. Mit der PSD II ab 2016 – und vor allem durch Open Access – wird sich der bereits geschaffene Wettbewerbsraum auf das verwandte Feld der Kontoinformationen ausweiten.

**diebank:** Was genau passiert im Rahmen des Open Access?

**Kraus:** Open Access bedeutet de facto eine Abschaffung eines wesentlichen Wettbewerbsvorteils für Banken, den exklusiven Zugriff auf Kontoinformationen. Per Gesetz wird künftig Dritten (unter Kontrolle des Kunden) der Zugang zu allen Informationen zu bestehenden Konten gewährt. Damit findet das bisherige Geschäftsmodell, in dem die Banken das Exklusivrecht über die Finanzverwaltung ihrer Kunden hatten, sein Ende. Für Nicht-Banken bedeutet der Eingriff des Regulators, dass sie ihre Innovationen auch auf den Bereich der Visualisierung, Prognose, Interpretation und Analyse von Kontodaten ausweiten und bisher unerlebte Mehrwertdienste bereitstellen können.

**diebank:** Was ist die Konsequenz daraus für die etablierten Banken?

**Kraus:** Er war sicher lange richtig, in Bezug auf Payments erst einmal abzuwarten. Vor zwei bis drei Jahren hat ein unübersehbares Momentum eingesetzt. Heute ist das Zeitfenster, noch Teil des Spiels zu werden, dabei, sich zu schließen. Spätestens in einem Jahr sollte sich jede Bank entscheiden, ob sie sich endgültig offensiv oder defensiv aufstellt. Sollte dann die Entscheidung zur Offensive gefallen sein, ist ein umfangreiches Crash Programm erforderlich, um im Spiel zu bleiben. Wer nichts tut, riskiert mittelfristig massive Kundenverluste.

Dr. Hans-Martin Kraus ist Head of Payments EMEA bei Capco in Frankfurt.

## NEWS

**Bargeld bleibt die Nummer eins in Deutschland**

## Die Zukunft ist bunt und vielfältig

Bargeld ist in Deutschland immer noch das Zahlungsmittel Nummer eins und wird für fast 80 Prozent aller Transaktionen genutzt. In Zeiten ohne nennenswerte Zinserträge steigt jedoch die Befürchtung, dass die Bürger dazu übergehen könnten, vermehrt Bargeld zu horten. Die Bundesbank habe solche Auswüchse allerdings noch nicht „im großen Stile“ bemerkt, erläuterte der für den Bargeldverkehr zuständige Vorstand Carl-Ludwig Thiele im Rahmen einer Zahlungsmarkt-Konferenz in Berlin – zumal negative Einlagezinsen in der Bevölkerung noch nicht angekommen seien. Die Bundesbank plant deshalb auch nicht, die Bargeld-Bevorratung zu regulieren.

Thiele stellte bei dieser Gelegenheit Ergebnisse aus der dritten Studie zum „Zahlungsverhalten in Deutschland“ vor. Im Vergleich zur letzten Bargeld-Studie aus dem Jahr 2011 sank die Tendenz, Bargeld zu nutzen, leicht. Ab einem Wert von 50 Euro wird heute überwiegend bargeldlos gezahlt. Der Bargeldbestand im Portmonee liegt im Vergleich beider Erhebungen unverändert bei 103 €. Diese geringe Dynamik möge auf den ersten Blick unspektakulär erscheinen, impliziere jedoch relativ stabile Präferenzen der Bürger im Umgang mit Zahlungsinstrumenten, sagte Thiele.

„Doch auch wenn die Bevölkerung hierzulande nur wenig Bereitschaft zu Experimenten zeigt: in kleinen Schritten vollziehen sich durchaus Veränderungen im Zahlungsverhalten. Mittlerweile besitzt fast jeder Erwachsene eine girocard, mit der inzwischen annähernd 30 Prozent der Umsätze am Point-of-Sale bezahlt werden; 2011 waren es noch rund 28 Prozent. Die girocard hat das Bargeld für Zahlungen zwischen 50 und 100 Euro als beliebtestes Zahlungsinstrument abgelöst. Auch Internetbezahlverfahren wie PayPal werden immer häufiger genutzt“, führte Thiele mit Blick auf die zahlreichen Online-Einkäufe aus. Gemäß der Studie zum Zahlungsverhalten haben mittlerweile fast zwei Drittel der Befragten im Internet eingekauft. Rund ein Zehntel des deutschen Einzelhandelsumsatzes wird im E-Commerce abgewickelt.

Auch mobile und kontaktlose Zahlverfahren würden immer bekannter, allerdings noch selten genutzt. Insbesondere junge, Smartphone-affine Menschen könne man für das Bezahlen per Handy begeistern. Allerdings fehlten noch die flächendeckenden Einsatzmöglichkeiten. „Erst rund zehn Prozent der Terminals im deutschen Einzelhandel sind in der Lage, kontaktlose Zahlungen mit der Karte oder dem Smartphone zu akzeptieren“,



sagte Thiele. Andererseits hätten aber auch viele Menschen subjektive Sicherheitsbedenken gegenüber neuartigen Bezahlverfahren.

Thiele sprach auch die Kosten der Bargeldversorgung an, die letztlich immer an den Verbraucher weitergegeben werden. „Ob nun Scheine und Münzen oder bargeldlose Zahlungsinstrumente aus gesamtwirtschaftlicher Sicht günstiger sind, lässt sich nur äußerst schwer quantifizieren. Die Forschung ist hier bislang zu keinem eindeutigen Ergebnis gekommen. Sicher ist lediglich, dass die Bereitschaft der Verbraucherinnen und Verbraucher, für Zahlungsdienste zu zahlen, äußerst gering ist. Mit Blick auf neue Angebote im Zahlungsverkehr müssen diese für die Nutzer also entweder sehr kostengünstig sein oder einen besonderen Nutzensgewinn gegenüber bestehenden Angeboten erbringen, um auch verwendet zu werden.“ Die Bundesbank rechnet damit, dass mittelfristig nur noch die Hälfte aller Einkäufe bar gezahlt werden wird. Thiele bezeichnete die Zukunft des Bezahle als „bunt und vielfältig“.

## NEWS

### Aufwand und Ertrag stehen selten in Relation

## Deutsche Bank hat den höchsten Personalaufwand

Der Großteil der Banken in Deutschland hat seine Geschäftszahlen für 2014 veröffentlicht. Das Karrierenetzwerk eFinancialCareers hat aus den offengelegten Daten ein Ranking der Vergütungen zusammengefasst.

Als bestbezahlende Bank rangiert die Deutsche Bank erneut auf dem ersten Platz und lässt mit einem durchschnittlichen Personalaufwand von 127.494 Euro pro Mitarbeiter (rund 1,6 Prozent mehr als im Vorjahr) die Baader Bank hinter sich auf Rang zwei. Diese zahlte im vergangenen Jahr insgesamt 127.161 Euro pro Mitarbeiter, gefolgt von der HypoVereinsbank mit rund 99.000 Euro und damit 4,5 Prozent mehr als noch in 2013.

Im unteren Feld befinden sich die Retail-Banken. Die Volks- und Raiffeisenbanken zahlten durchschnittlich nur 53.000 Euro Personalaufwand pro Mitarbeiter. Zu beachten ist allerdings, dass der Personalaufwand nicht mit den Bruttovergütungen gleichzusetzen ist, denn hier fließen auch Nebenkosten (wie Arbeitgeberbeiträge zu Sozialversicherungen) mit ein.

### Spitzenverdiener: Investment Banker

Die Gehälter variieren auch je nach Sparte erheblich. Auffällig groß bleibt beispielsweise die Differenz zwischen dem Retail-Filialgeschäft und dem Investment Banking. Während ein Investment Banker bei der Deutschen Bank rund 210.000 Euro an Personalaufwand genießt, müssen sich Mitarbeiter im Filialgeschäft im Durchschnitt mit 77.815 Euro begnügen. Ähnlich sieht es auch bei der HypoVereinsbank aus. Der Personalaufwand pro Kopf beträgt im Investment Banking durchschnittlich 174.092 Euro und im Filialgeschäft mit 83.732 Euro weniger als die Hälfte.

Ergänzend hat eFinancialCareers die Aufwendungen für die Beschäftigten mit den Vorsteuerergebnissen der Finanzhäuser verglichen. Im Idealfall wäre zu erwarten, dass die Bank mit dem niedrigsten Profit auch den niedrigsten Personalaufwand pro Kopf aufbringt – doch die Realität sieht anders aus. Bei den Universalbanken schneidet die HVB am besten ab. Hier generiert im Durchschnitt jeder Mitarbeiter 60.234 Euro, der Personalaufwand liegt dabei bei 99.110 Euro pro Kopf. Dies entspricht einer Quote von 1:1,65. Im Vergleich dazu erreicht die Deutsche Bank eine Quote von lediglich 1:4,02. Ausgewiesen wurde ein Vorsteuergewinn von durchschnittlich 31.751 Euro pro Mitarbeiter und dies bei einem Personalaufwand von 127.494 Euro pro Mitarbeiter.

„Auch bei der Gegenüberstellung nach Sparten werden oft große Unterschiede sichtbar. Nur selten sind die Personalaufwendungen, gemessen am erwirtschafteten Gewinn, auch verhältnismäßig kalkuliert. Oftmals ist die Vergütung wesentlich höher, auch in vergleichsweise risikoreicheren Sparten“, sagt Tanja Apel-Mitchell.

Während ein Beschäftigter im Global Transaction Banking der Deutschen Bank rein rechnerisch einen Vorsteuergewinn von 102.357 Euro erwirtschaftet, generiert ein Mitarbeiter im Corporate & Investment Banking einen Profit von durchschnittlich 112.680 Euro. Dabei wendet die Deutsche Bank für einen Mitarbeiter im Global Transaction Banking im Durchschnitt 107.320 Euro auf, während der Personalaufwand für einen Mitarbeiter im Corporate & Investment Banking 174.092 Euro beträgt.

### Crowdinvesting-Idee

## Investieren in Patente

Viele potentiell lukrative Erfindungen scheitern am komplizierten und sehr kostspieligen Prozess der Patentanmeldung. Kosten im fünfstelligen Bereich sind dabei keine Seltenheit, weshalb nur etwa 10 bis 40 Prozent aller patentierbaren Erfindungen letztendlich auch tatsächlich angemeldet werden. Ein Unternehmen bringt jetzt Erfinder und Investoren zusammen und bietet auf crowdpatent.com einen Lösungsansatz, der zugleich die Vermarktung der Patentrechte in der Industrie regelt.

Auf dieser Plattform werden Investoren erfolgversprechende Erfindungen vorgestellt. Sie können die Patentanmeldung der Erfindungen mitfinanzieren und sich dadurch am Erlös der Vermarktung der Patentrechte beteiligen. Der Weiterverkauf der Patentrechte kann dabei sehr hohe Gewinnmargen einbringen. CrowdPatent sammelt nun für den weiteren Aufbau des Unternehmens Gelder und startet dazu eine Kooperation mit der erfolgreichen Crowdinvesting-Plattform Conda.

Potenzielle Investoren können sich auf der Plattform über verschiedenste Erfindungen informieren. Ein Einstieg ins Patent-Crowdinvesting ist ab 100 Euro möglich. Je mehr Geld eingesammelt wird, in desto mehr Ländern kann die Erfindung zum Patent angemeldet werden und so größere Gewinne einspielen. Nach der Patentierung kümmert sich die Plattform um die Vermarktung der Idee in der Industrie. Die dabei erzielten Erlöse kommen den Investoren ebenfalls anteilmäßig zugute.

## AUS UNSERER MARKENWELT

### Schiefagen minimieren

## Bankenabwicklung wird angepasst

Wirtschaftliche Schiefagen oder Insolvenzen von Kreditinstituten sind zwar selten, können aber enorme systemische Risiken und gesamtwirtschaftliche Belastungen verursachen, da Banken, Unternehmen und Anleger zumeist eng miteinander verflochten sind. Aus diesem Grund kann der Zusammenbruch oder eine schwere Schiefage einer Bank der Auslöser von negativen Dominoeffekten sein. Ein übergeordnetes Ziel der Regulatoren ist es deshalb, den Risikofaktor von Bankenschiefagen zu minimieren und auch international tätige Institute abwicklungsfähig zu machen. (...)

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



Mehr unter: [www.risiko-manager.com](http://www.risiko-manager.com)

### Geplatzte Kredite

## Credit Suisse vor US-Gericht

Der Hedgefonds Highland Capital verklagt die Credit Suisse auf Schadensersatz von mehr als 500 Mio. US-\$. Der Fonds will wenigstens Teile seiner Verluste ersetzt haben, die sich durch das gescheiterte Kreditprogramm der Credit Suisse an Entwickler von Luxusimmobilien in den USA anhäufte. Die Klage ist vor einem Gericht in Dallas anhängig. Credit Suisse versteckte sich hinter Gesprächen über einen Vergleich, die sich über mehrere Jahre hinzogen, um eigenes Fehlverhalten zu kaschieren, werfen die Highland-Anwälte dem Geldhaus vor. Offenbar spielten die Schweizer auf Zeit. So seien bereits Investorenansprüche in Höhe von mehreren Milliarden Dollar verjährt. (...)

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



Mehr unter: [www.info-bank-compliance.de](http://www.info-bank-compliance.de)

# die bank

Webinar am 25. Juni 2015, 16:00 - 17:30 Uhr:

## „Projektmanagement MiFID II – Optimale Planung von Budget, Personal und Zeit“

Weitere Informationen und Anmeldung:

Stefan Lödorf: 0221/5490-133 | [events@bank-verlag.de](mailto:events@bank-verlag.de)



[www.die-bank-trainings.de](http://www.die-bank-trainings.de)

## UNSERE VERANSTALTUNGEN AUF EINEN BLICK

TITEL	TERMIN	ORT
die bank. das netzwerk	03.06.2015	Düsseldorf
Gesetzliche Grundlagen bankaufsichtlicher Meldungen (=Meldewesenüberblick)	10.-11.06.2015	Frankfurt
Datenschutz 2015 in der Finanzwirtschaft	11.06.2015	Köln
Einführung aufsichtskonforme Risikosteuerung (MaRisk / EZB-SREP)	17.06.2015	Köln
Entwicklung und Validierung von Ratingverfahren	18.06.2015	Köln
Bankenaufsichtskonferenz	18.06.2015	Köln
RISIKO MANAGER Fachtagung	24.09.2015	Köln
Bankenaufsichtskonferenz	29.09.2015	Mainz
Intensivseminar: CRS – Common Reporting Standard	30.09.2015	Köln
Intensivseminar: Krisenmanagement für Geschäftsleiter	06.10.2015	Köln
Fachtagung Compliance	28.-29.10.2015	Köln
BuB Fachtagung	18.11.2015	Köln

## WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Stefan Lödorf  
Telefon: 0221/5490-133



E-Mail: [events@bank-verlag.de](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:cathrin.schmitz@bank-verlag.de)

### Verkauf:

Andreas Conze  
Tel. 0221/54 90-603  
E-Mail: [andreas.conze@bank-verlag.de](mailto:andreas.conze@bank-verlag.de)

### Redaktion:

Anja U. Kraus  
Tel. 0221/54 90-542  
E-Mail: [anja.kraus@bank-verlag.de](mailto: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.





# Immer auf Kurs

## BV Compliance Cockpit MaRisk

In Zusammenarbeit mit dem **Bundesverband deutscher Banken (BdB)** bieten wir eine standardisierte Lösung – kombiniert aus Content, Software und Individualisierungsmöglichkeiten – für die Erfüllung Ihrer Compliance-Funktion gemäß MaRisk AT 4.4.2.

### Vorteile auf einen Blick

- » Umfassender **Überblick** über bestehende gesetzliche und regulatorische Anforderungen
- » Automatische **Aktualisierung** und Identifikation von regulatorischen Neuerungen und deren Bedeutung für den operativen Betrieb
- » **Erhöhte Sicherheit** bei der Interpretation von Regularien und der bankinternen Umsetzung durch Community-Effekt
- » Vereinfachtes **internes Compliance-Reporting** durch Unterstützung bei der Umsetzung von Fachverantwortlichkeiten und Vorstandsreporting
- » Zukunftssicheres modulares Leistungsangebot mit banktypischen „**ready-to-use**“-**Lösungen**
- » Full-Service-Applikations- und Server-Management, Lizenzen, Betrieb und Hosting im **hochsicheren, mehrfach zertifizierten Rechenzentrum** des Bank-Verlags in redundanter Auslegung, in dem auch das BdB-Gremienportal heute schon erfolgreich für die privaten Banken betrieben wird
- » Monitoring und laufende Sicherung der Anwendung
- » Zentraler **Ansprechpartner** für alle Fragen
- » Weitere Individualisierungen auf Anfrage möglich

### Sie haben Fragen?

**Christian Hattenkofer**, Telefon: +49-221-5490-609 | **Damaris Schiffer**, Telefon: +49-221-5490-641  
E-Mail: [compliance-cockpit@bank-verlag.de](mailto:compliance-cockpit@bank-verlag.de)