ISSN 1864-0664 | 9. Jahrgang

BANKINGNEWS

aktuell.unabhängig.institutsübergreifend.

Editorial

INHALTSVERZEICHNIS

Bezahlen macht Spaß ... 1

Maas' Kampf gegen hohe Dispozinsen .. 2

Impressum

Die Zukunftz der Fondsbranche ... 3

Buchrezension: Organisation für Komplexität ... 4

BCBS #239 in der Umsetzung: die ersten fünf Schritte ... 5

TopTermine

Bezahlen macht Spaß

Gut, soll Spaß machen, wenn es nach dem Willen des einen oder anderen Gründers aus dem Umfeld der Zukunftsanbieter „Payment" geht.

Natürlich macht Bezahlen zunächst keinen Spaß. Und das hat nicht nur mit dem kurzzeitigen Gedächtnisausfall (PIN vergessen) an der Lebensmittelkasse zu tun. Auch nicht mit der Tatsache, dass die Verkäuferin an der Brötchentheke schon wieder meinen „500er" nicht akzeptiert. Mit jedem Bezahlvorgang habe ich weniger Geld auf meinem Konto. Und jeder Kunde kann – abgesehen von der Theorie über Giralgeldvermehrung - jeden Euro nur einmal ausgeben. Natürlich versuchen die Händler es dem Kunden so angenehm wie möglich zu machen, seine mühsam gesammelten Kröten an sich selbst zu übertragen. Der Nutzen und das Erlebnis der Leistung müssen nur höher sein als der Frust über die Geldminimierung. Psychologie pur, sonst würde es ja auch nicht mit Starbucks funktionieren. Oder haben Sie in dem Caféhaus schon mal über den reinen Warenwert nachgedacht?

Thorsten Hahn
Herausgeber
BANKINGNEWS

Doch gesamtwirtschaftlich gesehen wird nicht mehr Geld ausgegeben, wenn dem Kunden in Zukunft ermöglicht wird, mit seinem Handy zu bezahlen. Der Spaßfaktor mag steigen, aber ein Euro bleibt ein Euro. Und doch macht es Sinn, sich möglichst schnell mit den neuen (und auch mit den alten Methoden) des Bezahlens zu beschäftigen. Wie eine Studie aus dem Hause des ECC in Köln zeigt, kann der Umsatz im Onlinehandel deutlich gesteigert werden, wenn dem Kunden möglichst viele Bezahlverfahren angeboten werden. 18 Prozent Umsatzzuwachs verbuchen Händler beim zusätzlichen Angebot, auf Rechnung zu versenden, sogar 23 Prozent bei der Einbindung von Paypal.

Und die Rechnung. die im Onlinehandel aufzugehen scheint, könnte auch für den stationären Vertrieb gelten. Dann wird in Zukunft das Taxi mit mytaxi auch deshalb geordert, weil ich direkt mit der App bezahlen kann. Zum Glück, denn ich war mal wieder nicht rechtzeitig am Geldautomaten. Oder ich steuere doch noch schnell den Kiosk an, um mir eine Flasche Bier zu holen, obwohl meine Geldbörse daheim liegt. Wenn ich dann noch automatisch Punkte sammeln kann, alle Rabattcodes aus der Postwurfsendung direkt abgezogen bekomme und der Händler an meinem Einkaufsverhalten ablesen kann, dass ich plötzlich wieder Single bin – was will man mehr?

Wenn alles gut geht, dann geht der Hype rund um das Thema „Mobiles Bezahlen" auf. Bleibt die Frage, wann Banken das Thema endlich mal ernst nehmen. Vor allem in Zeiten, in denen Banken zumindest hier in Köln begonnen haben, abends die SB-Bereiche zu verschließen. Geht zu viel kaputt, schreiben sie an die Türen. Zahlungsverkehr ist eine Domain unserer Branche. Der Vorsitzende der Targobank, Franz Josef Nick, postulierte bereits im Herbst 2013 im Handelsblatt: „Die erforderliche Technik ist da – nun heißt es: Markt machen."

Anzeige

Maas' Kampf gegen hohe Dispozinsen

Justizminister Heiko Maas will Banken und Sparkassen verpflichten, die Höhe der Dispozinsen der Konkurrenz zu veröffentlichen. Mit diesem Schritt strebt er nach mehr Transparenz.

Der Justizminister hat zurzeit Großes vor. Die eine Änderung, die Überarbeitung des 1941 verabschiedeten Mordparagraphen, wird im Schnitt nur 800 Bürger jedes Jahr betreffen. Anders verhält es sich mit Maas' zweiter Forderung, gegen die teilweise schon sehr hohen Dispozinsen so mancher Banken vorzugehen. Hat er mit diesem Unterfangen Erfolg, trifft dies eindeutig mehr Menschen als nur diejenigen, die sich wegen Mordes vor Gericht verantworten müssen.

Hierbei will der Saarländer Maas weniger die Höhe der Überziehungszinsen juristisch regeln, vielmehr strebt er nach mehr Transparenz. Banken und Sparkassen sollen gesetzlich verpflichtet werden, über die Höhe der Zinsen anderer Kreditinstitute zu informieren. Der Justizminister will die Banken verpflichten, die Höhe der Zinsen für einen Dispositionskredit der Konkurrenz auf ihren Homepages zu veröffentlichen. Die Bekanntgabe soll explizit nicht in einer Broschüre erfolgen, welche in den Filialen ausliegt. Indem nun jeder von zuhause aus die Informationen abrufen kann, soll die notwendige Transparenz entstehen. Diese, so die Hoffnung des Bundesministers, führt zu einer regulierenden Wirkung des Marktes.

Maas' Forderungen bestehen nicht ganz zu Unrecht. Den Kunden in Zeiten billigen Geldes hohe Dispozinsen abzuverlangen, ist schwer zu vermitteln. Wenn manche dies als Abzocke bezeichnen, ist dies nachvollziehbar. Es ist eh fraglich, ob Maas Intention in Gänze erfüllt wird. Verfechter der Theorie vom Homo oeconomicus aufgepasst! Der Mensch agiert nicht ausschließlich nach wirtschaftlichen Motiven. Auf dem Land besitzen Volksbanken und besonders Sparkassen bekanntlich ein Monopol, große Privatbanken sucht man meist vergebens. Von der fehlenden Konkurrenz mal abgesehen, kennen die dortigen Mitarbeiter und Direktoren viele ihrer Kunden persönlich und nehmen an ihrem Leben teil. Die positiven Auswirkungen dieser Art der Kundenbindung sollte nicht unterschätzt werden. Nicht wenige Kunden ist dies lieber als einige wenige Prozentpunkte weniger Dispozinsen. Andererseits darf dies kein Freibrief für die Banken sein, sich auf diesen Lorbeeren auszuruhen. Erstens sieht es gerade in Großstädten mit einer geringer ausgeprägten zwischenmenschlichen Beziehung und Anteilnahme anders aus, zweitens dürfen wirtschaftliche Motive beim menschlichen Handeln nicht unterschätzt werden und drittens hat der Justizminister nicht so ganz Unrecht.

Manchmal tut ein wenig Bescheidenheit doch recht gut. Den Banken ist gut geraten, wenn sie sich selber etwas Zurückhaltung auferlegen. In der Öffentlichkeit ist ihr Bild nicht gerade rosig, auch wenn natürlich dem einfachen Angestellten am Schalter oder dem Experten für Baufinanzierung für die Exzesse keine Schuld zuzuschreiben ist. Diese Schuld trifft natürlich auch nicht jeden Vorstand. Sie können sich natürlich auf ihr jeweiliges Verhalten berufen und sich nicht verantwortlich fühlen. Das können sie, aber mehr Pragmatismus ist gefordert. Wollen sie weitere gesetzliche Einschränkungen verhindern, sollten sie nicht das Bild des raffgierigen fetten Bankers in der Öffentlichkeit abgeben, der überhöhte Dispozinsen bei billigem Geld verlangt. Herrn Maas wäre damit der Wind aus den Segeln genommen.

Julian Achleitner
Redakteur
BANKINGNEWS

BANKINGCLUB PremiumPartner

CREALOGIX
ELAXY Add Experience
finanz informatik technologie service
hp
InfoZoom Klick. Überblick.
READSOFT
sas THE POWER TO KNOW.
SOLUTIONS for FINANCE
T-Systems

Impressum

Herausgeber
BANKINGCLUB GmbH
Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn
Aachener Straße 382
50933 Köln

USt.-Idnr.: DE173444638

Kontakt
tel + 49 221 99 50 91 - 0
fax + 49 221 99 50 91 - 29

redaktion@bankingnews.de
www.bankingnews.de
www.bankingclub.de/mediadaten

Bildnachweis

Seite 2 - mipan via istockphoto.de

Die Zukunft der Fondsbranche

Thorsten Hahn sprach für die BANKINGNEWS mit Michael Rüdiger von der DekaBank auf dem Campus for Finance.

Michael Rüdiger
Vorstandsvorsitzender
DekaBank

BC: Herr Rüdiger, Sie sind seit 14 Monaten Vorstandsvorsitzender der DekaBank. Können Sie uns ein Kurzresümee geben?

Die Deka entwickelt sich seit etwas über einem Jahr von einem Fondsdienstleister hin zu dem Wertpapierhaus der Sparkassen. Diese Aufgabe begeistert mich. Wir gehören damit zu den Adressen, die eine sehr klare Ausrichtung haben. Die Sparkassen sind unsere Anteilseigner und Kunden. Dies sorgt für Klarheit. Die regionale Verankerung ist zudem eine der großen Stärken, die wir haben.

Wo steht die Fondsbranche aus Ihrer Sicht heute?

Die demographische Entwicklung und das Niedrigzinsumfeld sind gute Gründe für das Wertpapiersparen. Dennoch sind Privatanleger weiter sehr zurückhaltend. Hinzu kommen die zunehmenden regulatorischen Hürden. Als Deka verändern wir uns daher von einem reinen Produkt- hin zu einem Lösungsanbieter. Ziel ist es, die Berater vor Ort besser zu unterstützen und nicht nur Einzelbausteine für die Asset Allocation zu liefern, sondern darüber hinaus für konkrete Kundenbedürfnisse Komplettlösungen anzubieten.

Die Renditen der Lebensversicherungen schmelzen dahin. Gut für Ihr Institut bzw. die gesamte Fondsbranche?

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld belastet nicht nur Versicherungen, sondern auch Banken. Wir sind als Wertpapierhaus in vier Geschäftsfeldern tätig. Kapitalmarkt, Immobilien, Finanzierungen und Wertpapiervermögensverwaltung, so dass wir die Niedrigzinseffekte durch unsere Diversifikation reduzieren können. Ohne Wertpapiere ist eine vernünftige private Altersvorsorge kaum möglich. Hier müssen die deutschen Anleger ein anderes Verhältnis zu Wertpapieren entwickeln und weniger auf kurzfristige Kursschwankungen, sondern mehr auf die langfristige Wertentwicklung achten. Sonst droht vielen Menschen im Alter eine große Versorgungslücke.

Stichworte Onlinevertrieb und Kooperationspartner außerhalb der Sparkassenorganisation: Sie haben alle Sparkassen als Vertriebskanal. Reicht Ihnen das oder wollen Sie weiter wachsen?

Mit rund 50 Millionen Sparkassenkunden und mit der in Deutschland notwendigen Steigerung der Wertpapierkultur haben wir ein enormes Wachstumspotenzial innerhalb der eigenen Familie.

Die Deutschen gelten als „Börsenmuffel". Laut einer Studie haben 46% der Schweden Spaß und Interesse am Kursverlauf ihrer Wertpapiere. Bei den Deutschen sind es gerade mal 22%. Wie kann man das ändern und die Deutschen für Wertpapiere begeistern?

Zum einen glaube ich, dass man die Wertpapierkultur in Deutschland nur steigern kann, wenn man sehr früh, schon in der Schule, anfängt: Es ist extrem wichtig, hier Wissen über die Bedeutung von Aktienkapital, von Kapitalmärkten insgesamt zu übertragen. Das setzt sich fort an den Hochschulen. Zweitens sollten wir noch mehr auf die Industrie hören, die ja vom Produktivkapital lebt und uns als Investoren, als Aktionäre, sehr willkommen heißt.

Stichwort Verbraucherschutz: Macht es einem Bankvorstand heute überhaupt noch Spaß, seinem Vertriebsteam den Verkauf von Fonds schmackhaft zu machen?

Wertpapierfonds sind gute und wichtige Produkte für die Kunden. Wenn man eine breite Vermögensbasis in der Bevölkerung schaffen will, sehe ich keine Alternative.

In einem Statement vom September 2013 gegenüber dem Handelsblatt fordern Sie eine Reform des Verbraucherschutzes. Wie könnte eine solche Ihrer Meinung nach aussehen?

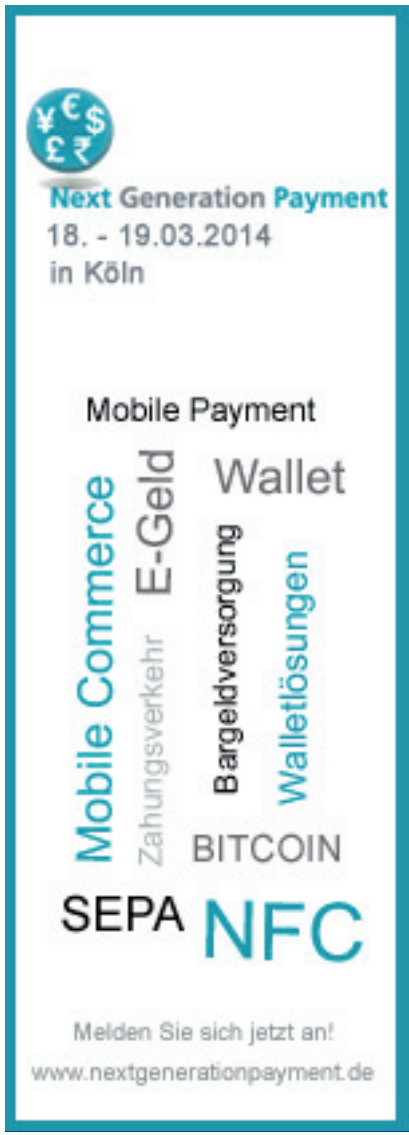
Ein Zuviel an Maßregelung sorgt nicht für ein Mehr an verantwortungsvoller Beratung über Chancen und Risiken. Wir sollten uns bemühen, dass Verbraucherschützer sich wieder stärker aus der Perspektive des Kunden fragen, was wirklich nützt – und was vielleicht reine Bürokratie ist.

Was sind Ihre Ziele für das Jahr 2014?

Die gleichen wie im Jahr 2013. Wir haben eine klare Strategie, die Transformation der Deka zum Wertpapierhaus der Sparkassen, diese setzen wir konsequent um.

Wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

Thorsten Hahn
Herausgeber
BANKINGNEWS



Anzeige

Autor: Niels Pfläging

112 Seiten, Taschenbuch
Euro 9,90
ISBN: 978-3732280452
Books on Demand, 2. Auflage, 2014

Organisation für Komplexität

Wie Arbeit wieder lebendig wird - und Höchstleistung entsteht

Ich habe in den letzten Jahren selten ein Sachbuch linear von der ersten bis zu letzten Seite gelesen, meist suche ich mir die relevanten Kapitel gezielt raus. Das war beim neuen Buch von Niels Pfläging anders. Eine Flugzeit von einer guten Stunde hat gereicht. Und das liegt vor allem an der klaren Form der Sprache, die Pfläging übrigens auch bei seinen Vorträgen anwendet.

Pfläging „kämpft" seit Jahre für eine andere Form der Führung, weg vom Kaffeesatz lesen im Rahmen von 5-10 Jahresprognosen und dem täglichen Abgleich mithilfe von Balanced Scorecards. Damit ist er indes nicht alleine und schon gar nicht der Erste, der diese Ideen verbreitet. Aber er ist sicherlich derjenige, der das Thema so darbietet, dass man Lust hat sich damit zu befassen. Wenn ich die Reduktion von Komplexität in komplex geschriebenen Büchern über 500 Seiten erklären muss, dann kommt die Botschaft nicht an. Pläging kommt an!

Ich bin seit Jahren davon überzeugt, dass wir uns vom tayloristischen Ansatz und der Trennung zwischen Denken und Ausführen verabschieden müssen. Doch noch immer begegnet man Menschen, die einem klar machen wollen, dass dieses Denken nur in kleinen, niemals in großen Firmen anwendbar ist.

Diesen Menschen empfehle ich dringend dieses Buch, dann lesen Sie, dass

- Sozialer Druck richtig erzeugt, weitaus mächtiger ist als Hierarchie.
- Zentrale Koordination ein Luxus ist, der in hoher Dynamik unerschwinglich wird.
- Systeme, die auf zentrale Steuerung vertrauen, in dynamischen Märkten kollabieren.
- man nicht gleichzeitig führen und hierarchische Macht ausüben kann.

Vor allem vor dem Hintergrund einer Diskussion über die Generation Y und deren Anforderungen an die Arbeitswelt, gibt das Buch eine Grundlage für eine neue Arbeitsform. Weg von Hierarchien, Zentralisierung und Fremdsteuerung. Die Generation Y ist nicht faul, wie hier und da postuliert wird, sie wollen nur anders arbeiten. Mit Sinn und Selbstbestimmung. Welches Modell könnte da besser passen, als der Leser im vorliegenden Buch erfahren kann.

Das Buch erhält von mir eine klare Leseempfehlung, aber bitte nicht nur lesen. Umsetzen!

COMPLIANCEforBANKS
26.- 27. März 2014 im KOMED, Mediapark 6, Köln

Jetzt noch schnell anmelden, Ticket und Buch zum Kongress sichern:

[www.complianceforbanks.de]

Premiumpartner
SOLUTIONS for FINANCE
steria mummert consulting

Exklusivpartner
BÜRGEL

Basispartner
ACCUITY
Creditreform Compliance Services
foconis
linguistic search solutions
novedia finance
Software | Daten | Service

Vortragspartner und Pecha Kucha Partner
schufa
syncwork Management Consulting und Informationstechnologie

Sachpartner und Mediapartner
Display Factory
BANKINGNEWS
marketing BÖRSE

Anzeige

Weitere Bücherempfehlungen finden Sie auch im BANKINGCLUB Bookstore auf amazon.de

Alle bisher verfassten Rezensionen finden Sie auch hier auf www.bankingclub.de

BCBS #239 in der Umsetzung: die ersten fünf Schritte

Im Januar 2013 wurden 14 Grundsätze für die effektive Aggregation von Risikodaten und die Risikoberichterstattung von dem Basler Ausschuss für Banken veröffentlicht (BCBS #239). Vieles davon ist bereits in KWG §25a oder in den MaRisk zu finden. Neu ist aber der umfassende Ansatz, der alle Aspekte der internen Risikoberichterstattung abdeckt: Strategie/Governance, Reporting, Daten, Prozesse und IT.

Ziel ist die verbesserte Stabilität des internationalen Finanzsystems durch

- Ausrichtung von Prozessen und Infrastruktur auf Stress- und Krisensituationen
- Beschleunigung und Verbesserung der Entscheidungsprozesse
- Beseitigung der Schwachstellen bei Daten, Systemen und Prozessen
- Ausbau der Transparenz und Reportingkapazitäten auf Konzernebene
- Fokussierung der Risikoprozesse auf Analyse und Managementinformation.

Primär richten sich die Grundsätze an global systemrelevante Banken (G-SIBs). Aber es wird auch ein Rollout für systemrelevante Banken in den jeweiligen Märkten (D-SIBs) gefordert. Deren Benennung für Deutschland ist für das erste Quartal 2014 geplant. Daran schließt sich eine dreijährige Umsetzungsdauer an, so dass mit einer Umsetzung für die D-SIBs bis zum Frühjahr 2017 zu rechnen ist.

Aus Deloitte-Sicht hat sich ein stufenweises Vorgehen bewährt:

1. Awareness schaffen

Wir empfehlen einen bereichsübergreifenden Workshop mit Einbindung der Risikobereiche, Finanzen, Revision und IT durchzuführen, um über die BCBS #239-Anforderungen zu informieren und eine Ersteinschätzung der Ist-Situation vorzunehmen

2. Lücken erkennen

Anschließend hat sich ein eintägiger, ebenfalls bereichsübergreifender, Workshop mit 10 bis 15 Teilnehmern zur detaillierteren Ist-Analyse bewährt. Deloitte bietet einen erprobten, toolbasierten Ansatz, der die Schwachstellen grafisch darstellt. Über den Workshop und die Ergebnisabstimmung wird ein einheitliches Verständnis der BCBS #239-Anforderungen und der konkreten Schwachstellen erzielt

3. Leitplanken abstimmen

Mit Fokus auf den identifizierten Schwachstellen werden anschließend im Rahmen einer Vorstudie (Dauer: 2-3 Monate) zunächst Leitplanken abgestimmt. Leitplanken dienen der Eingrenzung des Lösungsraumes für potentielle Maßnahmen. Hierbei werden Geschäftsmodell, Produktportfolio, relevante Risiken, Konzernstruktur, Ist-Situation bei Dokumentationen, IT und Prozessen sowie laufende bzw. geplante Projekte einbezogen.

4. Zielbild festlegen

Diese Aspekte haben Einfluss auf das potentielle BCBS #239-Zielbild, z.B. für den Detailierungsgrad der Datenanlieferungen von Tochterunternehmen, der Automatisierung und Vereinheitlichung von Datenhaltung, Methoden und Reportingsystemen wie auch für die Anforderungen an das Reporting in Krisenzeiten.

5. Maßnahmen planen

Unter Berücksichtigung der Leitplanken und des individuellen Zielbildes der Bank werden dann in der Vorstudie konkrete Maßnahmen abgeleitet. Hierfür sind die Aufwände zu schätzen und eine Priorisierung vorzunehmen. Dabei sollte auch der mögliche Nutzen für die Bank berücksichtigt werden (z.B. bessere Steuerungsinformationen, schnellere Reaktionszeiten, Kosteneinsparungen sowie bessere Datenqualität). Die Ergebnisse fließen in die Umsetzungs-Roadmap ein. IT-Anpassungen sind so einzuplanen, dass ausreichend Zeit für Umsetzung und Tests bleibt. Die Aufsicht greift bereits jetzt viele Aspekte von BCBS #239 in den laufenden Prüfungen auf. Auch dies hat Einfluss auf deren Taktung und führt dazu, dass ggfs. einige Themen von BCBS #239 vor 2017 umzusetzen sind.

Stefanie Kampmann
Partnerin
Deloitte

TOPTERMINE

15.03. | FRANKFURT | THE QS WORLD MBA TOUR

Die QS World MBA Tour ist Frankfurts führende, internationale MBA-Messe und präsentiert Ihnen top Business Schools aus Deutschland, Europa, den USA und Asien. Sprechen Sie direkt mit den Zulassungsbeauftragten, erfahren Sie alles zum MBA, GMAT, der Bewerbung und Stipendien und finden Sie Ihr passendes Programm.

18.03. | KÖLN | NEXT GENERATION PAYMENT 2014

Das Thema ist brisanter denn je: Zahlungsverkehr oder neudeutsch Payment
Die Frist zur Einführung von SEPA wurde verlängert, NFC ist langsam aber sicher auf dem Vormarsch und um BITCOINS macht sich nicht nur die Regulierung Gedanken. Über letzteres wird Oliver Flaskämper von BITCOIN uns informieren...

01.04. | MÜNCHEN | KONGRESS FÜR FINANZINFORMATIONEN

Der DKF 2014 wird wieder in München stattfinden, dem geografischen Zentrum zwischen Frankfurt, Wien und Zürich und Hauptstadt der institutionellen Investoren mit über EUR 300 Milliarden Anlagevermögen. Die Veranstaltung beinhaltet sowohl eine Konferenz als auch eine Ausstellung. Dies ermöglicht es Ausstellern und Besuchern, einen Überblick...

03.04. | MÜNCHEN | MARKET AND INNOVATION EVENT 2014

Das Thema ist brisanter denn je: Zahlungsverkehr oder neudeutsch Payment
Die Frist zur Einführung von SEPA wurde verlängert, NFC ist langsam aber sicher auf dem Vormarsch und um BITCOINS macht sich nicht nur die Regulierung Gedanken. Über letzteres wird Oliver Flaskämper von BITCOIN uns informieren...

18.09. | KÖLN | INTRANET LOUNGE 2014

Am 18.09.2014 lädt NetFederation Kommunikationsexperten aus ganz Deutschland zur sechsten Intranet Lounge nach Köln ein, um sich über Trends, Entwicklungen und Best Practices im Bereich interne Online-Kommunikation auszutauschen.