BANKINGNEWS

aktuell.unabhängig.institutsübergreifend.

Editorial

Gier frisst Hirn

INHALTSVERZEICHNIS

Gier frisst Hirn ... 1

Blick in die Zauberkugel ... 2 Impressum

Buchrezension: ... 3
Führen ohne Druck

Nur Bares ist Wahres ... 4
TopTermine

... 5

... 6

Auf der Jagd nach Datendieben

Betrugserkennung mit anayltischen Verfahren

Fünf Prozent und mehr. Pro Monat!

Und schon wieder gibt es ein schwarzes Schaf in unserer Branche. Vermutlich, denn bisher ist "nur" Anklage erhoben worden. Fünf Prozent und mehr hat eine ehemalige Investmentbankerin ihren Kunden versprochen. Pro Monat! Macht bei Nichtwiederanlage der Zinsen ganze 60 Prozent pro Jahr. Diese Rendite ist garantiert, risikolos und regelmäßig nur mit dem scheinbar noch nicht in die Jahre gekommenen Produkt des Schneeballsystems zu erzielen. Und obwohl es genügend Opfer rund um diese Anlageart gibt, steht jeden Morgen wieder einer auf der drauf reinfällt.

Und die, die es anbieten landen



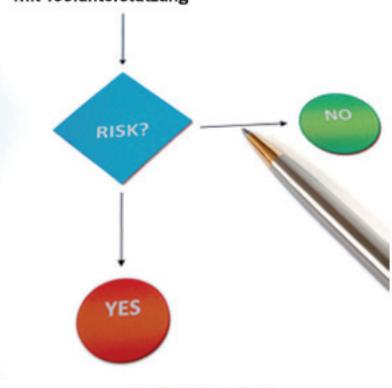
Thorsten Hahn Herausgeber BANKINGNEWS

irgendwann in Untersuchungshaft. So, wie die Dame aus dem Landkreis Hof. Sie sitzt dort bereits seit März 2013. Jetzt wurde Anklage wegen gewerbsmäßigem Betrug erhoben. Gute 10 Millionen Euro soll sie gemeinsam mit ihrem Mann in vier Jahren eingesammelt haben. Dabei sei sie, so die Staatsanwaltschaft Hof, gegenüber Investoren immer als seriöse und fachlich versierte Geschäftsfrau aufgetreten. Kunden glaubten den besonderen Kontakten der Damen, die so eine am Markt unübliche Rendite erzielen konnte. Beziehungsweise eben nicht konnte.

Das zu einer Anlage immer zwei Parteien gehören spricht sich leider auch im 21. Jahrhundert nicht in der breiten Anlegerschaft rum. Einer bekommt 60 Prozent, der andere muss sie bezahlen. Rendite wächst nicht auf den Bäumen. Und ja es gibt so erfolgreiche Investoren wie Herrn Buffet aus den USA, dem man es so gerne nacheifern möchte. Aber hat dieser 60 Prozent Rendite erzielt? Jahr für Jahr? Ohne Risiko? Belassen wir es bei diesen rhetorischen Fragen.

Erstes BANKINGCLUB Webinar am 31.10.2013

Compliance-Risikoanalyse nach MaRisk mit Toolunterstützung



Melden Sie sich jetzt an!

Anzeige

Ach übrigens: Die Dame aus Hof ist eine ehemalige Bankerin! Die Welt ist leider normalverteilt. Und so wird es in jeder Branche auch ein paar schwarze Schafe geben. Bleibt

für die "weißen" genug zu tun noch mehr Aufklärung zu betreiben. Das ist durchaus unsere Aufgabe, gehe aber nicht davon aus, dass die Gier sich minimieren lässt.

Blick in die Zauberkugel

Für Finanzexperten gibt es derzeit ein ganze Reihe von mittel- bis langfristigen Voraussagen zu treffen.

In den vergangen drei Wochen waren wir Marktbeobachter froh, wenn wir halbwegs mit dem aktuellen Tagesgeschehen Schritt halten konnten. In den kommenden Tagen werden wir nun ausreichend Gelegenheit bekommen, die mittelbis langfristigen Entwicklungen abzuschätzen. Dabei geht es um die Aussichten für den Beginn des Taperings der US Zentralbank, um die mittelfristigen Konjunkturaussichten in Europa und um die Bankbilanzprüfung in der Eurozone.

Die Evaluierung findet vor dem Hintergrund relativ extremer Kursniveaus statt: Die Aktienmärkte erreichen fast täglich neue Rekordhochs. Die Renditen der Kernländer haben sich von ihren Hochs Anfang September teils deutlich entfernt. Die Renditeaufschläge der Staatsanleihen Spaniens und Italiens sind so gering wie seit über zwei Jahren nicht mehr. EUR-USD ist kurz davor, ein neues Jahreshoch oberhalb von 1,3711 zu erklimmen.

Einer der bedeutendsten Faktoren bei der Beurteilung der Aussichten für den Beginn des Taperings der Fed (also den Einstieg in den Ausstieg aus der ultra-expansiven Geldpolitik) ist die Verfassung des amerikanischen Arbeitsmarktes. Eine "nachhaltige" Verbesserung sei Grundvoraussetzung für einen Tapering-Beginn. Dazu gehört ein markanter Aufbau neuer Stellen (ein Zuwachs von etwa 150 Tausend Stellen wie im Schnitt der vergangenen Monate ist den Fed-Offiziellen ganz offensichtlich zu

wenig) und ein "gesunder" Rückgang der Arbeitslosenquote. Im Herbst 2009 erreichte die Arbeitslosenguote in den USA die Marke von 10,0%. Seither ging die Rate mehr oder weniger stetig auf zuletzt 7,3% zurück. Ein Großteil dieses Rückgangs liegt jedoch in einer Verringerung der Bemessungsgrundlage begründet: Immer mehr Amerikaner geben ihre Jobsuche auf. Mathematisch ausgedrückt verringert sich dadurch der Nenner im Bruch der Arbeitslosenguote. Morgen bekommen wir den aufgrund des Shutdowns verspätet veröffentlichten Arbeitsmarktbericht für den Monat September. Als der Verwaltungsstillstand noch keine bedeutende Rolle spielte, sollte sich der Stellenaufbau unserer Meinung nach auf etwa 190 Tausend beschleunigt haben. Und auch, wenn dieser Arbeitsmarktbericht aufgrund der Entwicklungen der vergangenen Wochen "veraltet" erscheint – die Anleger werden sofort wieder damit beginnen, die einzelnen Zahlen in das wahrscheinlichste Tapering-Datum zu übersetzen.

Der Konjunkturausblick für die Eurozone wird sich in den kommenden Tagen entlang zahlreicher Stimmungsindikatoren schärfen. Wir bekommen den französischen INSEE Index (Mittwoch), die vorläufigen PMIs für Deutschland, Frankreich und die Eurozone (Donnerstag) und den Ifo-Index (Freitag). Allgemein werden stabile bis leicht verbesserte Werte erwartet.

Für Mittwoch hat die EZB ange-

kündigt, Details ihrer Untersuchung der Bankbilanzen zu veröffentlichen. Dieses Thema wird uns wahrscheinlich die nächsten zwölf Monate begleiten. Die Operation ist auch begrifflich eine Herausforderung. Nach Stand der Dinge unterteilt sich der Prüfungsprozess in drei Elemente: Eine Bilanzuntersuchung ("Balance Sheet Assessment"), eine Prüfung der Vermögenswerte ("Asset Quality Review") und einen Stresstest ("Stress Test"). Details zur Abgrenzung und Inhalt hierzu wie gesagt am Mittwoch, wobei die EZB erneut fordern wird, einen Topf mit Kapital zum Füllen eventuell auftretender Lücken in den Bilanzen der Banken bereit zu stellen.

Angereichert wird diese Themen-Troika mit einer Reihe von Quartalszahlen (auch in Europa gewinnt die Berichtssaison nun an Schwung) und dem britischen Q3 BIP-Wachstum am Freitag. Auch wenn es vorwiegend um die mittelfristigen Aussichten gehen wird – irgendwie werden wir dann doch wieder froh sein, wenn es uns gelingt, halbwegs mit dem Tagesgeschehen Schritt zu halten...



Kornelius Purps Fixed Income Strategist UniCredit Research

BANKINGCLUB PremiumPartner





















Impressum

Herausgeber BANKINGCLUB GmbH Dipl.-Kfm. Thorsten Hahn Aachener Straße 382 50933 Köln USt.-Idnr.: DF173444638



Bildnachweis:

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

Kontakt

redaktion@bankingnews.de www.bankingnews.de

S. 5 - iStockphoto - © pick-uppath



Autor: Ernst Kronawitter

Euro: 32,99

228 Seiten, Taschenbuch ISBN: 978-3658010218 Springer Gabler 2013

Führen ohne Druck

Erfolgreiches Bankgeschäft ohne Zielvorgaben und vertriebsabhängige Vergütungen

In der Arbeitswelt herrscht ein hoher Erfolgsdruck. Gerade in der Finanzbranche sind Erwerbstätige dazu angehalten Zielvorgaben beim Produktverkauf zu erfüllen, wobei Provisionsmodelle Anreize schaffen sollen. Die Raiffeisenbank Ichenhausen hat sich gegen diesen Weg entschieden und zeigt, dass es auch ohne Vertriebsdruck möglich ist erfolgreich zu sein. Provisionen wurden in Form einer Zulage als Festgehalt umgewandelt. Der Autor, Geschäftsführer Ernst Kronawitter, ist davon überzeugt, dass Zielvorgaben beim Produktverkauf eine kundengerechte Beratung und wirkliche Motivation der Mitarbeiter verhindern. Die Bank in Bayerisch Schwaben hat ihren Vertrieb von Finanzprodukten komplett reformiert.

Kronawitter beschreibt, welche Freiheiten und Möglichkeiten sich durch den Wegfall von Einzelzielen ergeben, dabei kommen auch Gastautoren zu Wort. Zahlreiche Kommentare von Mitarbeitern verleihen dem Buch Authentizität und Glaubwürdigkeit. Hier wird kein wissenschaftliches und theoretisches Führungswissen, sondern Erfahrungen aus der Praxis vermittelt, dabei finden Gedanken, Strategien und Maßnahmen ausreichenden Platz. Deutlich wird auch, dass ein Abschaffen von Zielen und Provisionen allein nicht ausreicht, um Mitarbeiter zu motivieren und darüber hinaus

noch eine erfolgreiche Jahresbilanz zu erzielen. Vielmehr legt "Führen ohne Druck" den Einsatz geeigneter Führungsinstrumente dar. Hierzu zählen etwa Vertrauen und Übertragung von Kompetenzen seitens der Geschäftsleitung. Gleichzeitig wird das unternehmerische Denken geschult.

Die Raiffeisenbank Ichenhausen setzt auf flache Hierarchien und delegiert Verantwortung für qualifizierte Aufgaben an mehrere Mitarbeiter. Eine enorme Chance für den Wissenserwerb und -transfer, aber auch um Erfahrungen aus Theorie und Praxis zwischen den einzelnen Ressorts auszutauschen. Kurze und effiziente Entscheidungswege sind hier die Bedingung. Eine Leitlinie des Finanzinstituts ist, dass Geld nicht als Maßstab für Gerechtigkeit herangezogen wird. Anerkennung, Lob und Einbeziehung in Entscheidungen von Führungskräften können zu einem gesunden Gerechtigkeitsgefühl im Unternehmen beitragen. Flexible Arbeitszeiten, Teilzeitbeschäftigung, Dialog und Weiterbildung werden ebenfalls erläutert.

"Behandle deine Mitarbeiter so, wie du auch selbst gerne behandelt werden möchtest", gehört zu den Grundfesten Kronawitters und so richtet sich dieses Buch an alle Personalverantwortlichen und Mitarbeiter vertriebsorientierter Berufe, die diese Einstellung teilen.



Anzeige

Weitere Bücherempfehlungen finden Sie auch im BANKINGCLUB Bookstore auf amazon.de Alle bisher verfassten Rezensionen finden Sie auch hier auf www.bankingclub.de

Nur Bares ist Wahres

"Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert", besagt der Volksmund. Studien belegen allerdings, dass bargeldloser Zahlungsverkehr einen Aufschwung erlebt. Der neue Pfennig, der Cent wird nicht mehr geehrt.

Jahrzehnte lang war man hierzulande seinen Gewohnheiten treu. Da nur Bares auch wirklich Wahres ist, ist Bargeld das beliebteste Zahlungsmittel der Deutschen. Doch bargeldloses Bezahlen ist auf dem Vormarsch, Laut Statistiken der Europäischen Zentralbank (EZB) werden im europäischen Raum immer mehr Transaktionen bargeldlos abgewickelt, sie sind um 4,2 Prozent auf 94,5 Milliarden gestiegen. Kartenzahlungen bilden mit 42 Prozent die Mehrheit der Transaktionen. Davon werden 27 Prozent mit Überweisung getätigt, 24 Prozent per Lastschrift. Letztere sind bei den Deutschen innerhalb der bargeldlosen Transaktionen am beliebtesten. 14 Prozent aller Zahlungen werden per Lastschrift getätigt, 34 Prozent bilden Überweisen und nur 18 Prozent bilden die Kreditkartenzahlungen.

Die EU fördert den Kartengebrauch, indem sie Bankkartengebühren drosselt. Alle Zahlungsdienste zusammen kosten heute 130 Milliarden Euro im Jahr. Ein Preis, der im Blick auf die andauernden Krisen für die Wirtschaft untragbar ist. Dennoch haben die Kreditkartenanbieter Visa und Mastercard über einen langen Zeitraum hohe Preise verlangt. Seit Sommer diesen Jahres ist der Streit zwischen der EU und den Anbietern beendet, ein Höchstpreis für die Transaktionen konnte durchgesetzt werden und Visa und Mastercard haben die Gebührengrenze akzeptiert.

Dadurch sollen Einsparungen in

Milliardenhöhe ermöglicht werden. Der EU- Wettbewerbskommissar Joaquin Almunia erklärt, dass durch die Gebührensenkung der Wettbewerb angekurbelt wird. Zur Folge hat es, dass im Einzelhandel die Kosten für bargeldlose Zahlungen sinken und Verbraucher letztlich von niedrigeren Preisen profitieren werden. Nach Schätzungen der Kommission könnte dies zu einer Entlastung der Verbraucher von insgesamt sechs Milliarden Euro führen.

Als Resultat wächst bargeldloses Bezahlen. In diesem Jahr wickelten Banken rund 277 Billionen Dollar (280 Billionen Euro) an bargeldlosen Transaktionen ab. Eine von der Boston Consulting Group durchgeführte Studie ermittelte, dass die jährliche Wachstumsrate von bargeldlosen Transaktionen bei sieben Prozent liegt. Bleibt der Wachstum konstant, wird der Wert von Überweisung, Lastschriftverfahren und Co. bis 2022 auf voraussichtlich 712 Billionen Dollar ansteigen.

Für Banken ist das eine gute Nachricht, schließlich ist der Geschäftsbereich "Transaction Banking" seit der Finanzkrise eine wichtige Ertragsquelle. Zum Aufbau von Kundenloyalität ist lohnt es sich auch, diesem Geschäftsbereich eine hohe Bedeutung beizumessen. Gerade deshalb ist es erfreulich, dass sich Mastercard und Visa mit der EU geeinigt haben.

Dennoch kommen wir Deutschen offensichtlich noch nicht komplett los vom baren Geld. Eine Studie der

Bundesbank zum Zahlungsverhalten ergab, dass in Deutschland, als eines der wenigen EU-Länder, am liebsten bar bezahlt wird. "Bargeld ist weiterhin das am häufigsten genutzte Zahlungsmittel. Der Trend entwickelt sich jedoch kontinuierlich hin zu immer mehr unbaren Zahlungen, und eine steigende Anzahl von Zahlungskarten und deren erhöhte Nutzung sowie die Zunahme von Akzeptanzstellen im Handel. Das heißt, wir haben etwa 20 Prozent mehr Terminals in diesem Bereich. Das Netz der Geldautomaten ist weiterhin sehr dicht", sagt Carl-Ludwig Thiele, der im Vorstand der Bundesbank tätig ist.

Bargeld verleiht das Gefühl, das sonst so abstrakte Vermögen tatsächlich zu besitzen, wenn man es in den Händen hält. Ein kurzes Glücksgefühl. Bargeldloses Bezahlen verspricht aber kein leidiges Suchen nach dem nächsten Bankautomaten. Um eine sichere Ertragsquelle weiterhin zu fördern, sollten Banken Kredit- und Girokarten umso attraktiver machen.



Milana Kogan Redakteurin BANKINGNEWS

TOPTERMINE

26.10. | FRANKFURT | QS WORLD MBA TOUR



Die QS World MBA Tour ist Frankfurts führende, internationale MBA-Messe und bietet Ihnen die Möglichkeit, direkt mit den Zulassungsbeauftragten von über 70 top Business Schools aus zu sprechen. Finden Sie Ihr passendes Programm und erfahren Sie alles zum MBA, GMAT, der Bewerbung und Stipendien...

30.10. | WIEN | INNOVATION IN RETAIL BANKING



Neue technische Anforderungen oder regulatorische Vorgaben können Sie zwingen, papiergebundene Prozesse und somit nicht-digitalisierte Dokumente schnell in eine elektronische Form zu bringen. Als Beispiele seien neue FMA-Anforderungen zum Risikomanagement, europäische Richtlinien für den SEPA-Zahlungsverkehr...

31.10. | INTERNET | COMPLIANCE-RISIKOANALYSE NACH MARISK



Das Thema des Web-Seminares lautet "Compliance-Risikoanalyse nach MaRisk mit Toolunterstützung" und findet am 31. Oktober 2013 um 11.00 Uhr in Kooperation mit consultingpartner statt.

- * Aufsichtsrechtliche Anforderungen im Überblick
- * Organisatorische und konzeptionelle Gestaltung der Risikoanalyse...

06.11. | BERLIN | FÜHRUNGSKRÄFTETAG



Auf dem diesjährigen Führungskräftetag zeigen Ihnen fünf Praxisexperten, wie Sie auch in solchen Fällen Ihre Karriere erfolgreich gestalten. Bei allen Vorträgen und anschließenden Diskussionen stehen Ihnen die fünf Experten auf dem Podium ständig zur Verfügung. Die Referenten aus Rechtsprechung, Headhunting und Consulting...

07.11. | BONN | DATENANALYSE FÜR ALLE FACHBEREICHE



Informationsbedarf entsteht im Fachbereich Viel zu häufig helfen sich Anwender im Alleingang mit komplizierten und zeitaufwändigen Datenauswertungen. Denn starre Berichte und Management Dashboards decken oft nicht den Informationsbedarf, der in den Fachabteilungen der Unternehmen täglich entsteht...

Auf der Jagd nach Datendieben

Versand- und Onlinehandel bleiben in Deutschland weiterhin auf dem Vormarsch. Gleichzeitig nimmt der Betrug bei den Bezahlverfahren im Distanzhandel rasant zu. Banken könnten Betrüger mit geeigneten Softwarelösungen auf die Schliche kommen.



70 Prozent des gesamten Kartenbetrugs findet im Distanzhandel statt, insbesondere E-Commerce Vertriebswege sind betroffen. Das ergab eine Analyse eines Branchendienstleisters. Mit einem Gesamtumsatz in Höhe von 39,3 Milliarden Euro legte der deutsche Online- und Versandhandel 2012 um 15.6 Prozent zu. Immerhin einen Anteil von fast 10 Prozent macht der Distanzhandel am gesamten Einzelhandel aus, heißt es in der Studie "Interaktiver Handel in Deutschland 2012", vom Bundesverband des Deutschen Versandhandels (bvh). Ein Tummelplatz für Kriminelle, die es darauf anlegen Kartendaten beim Bezahlvorgang auszuspähen. Card not present (CNP) beschreibt dabei jenen Bezahlvorgang, der ein Vorzeigen der Karte nicht erfordert. So werden beispielsweise Kundendaten bei Zahlung per Bankeinzug oder Kreditkarte ausspioniert und wiederum für Bestellungen bei anderen Onlinehändlern missbraucht. Karteninhaber können die Abbuchung in der Regel bis zu sechs Wochen widerrufen. Ist die Ware bereits versandt, bleiben aber die Onlinehändler zumeist auf den Kosten sitzen. Schließlich sind die Betrüger in den wenigsten Fällen dingfest zu machen.

Mit 37 Prozent bleibt der Kauf auf Rechnung die beliebteste Zahlweise der Deutschen. Gefolgt von Lastschrift (24 Prozent) und digitalen Bezahlwegen wie PayPal oder giropay. Die Zahlung per Kreditkarte reiht sich mit 14 Prozent auf dem vierten Rang der Beliebtheitsskala ein, heißt es in der Studie des byh weiter. In der Tat gilt der Kauf auf Rechnung immer noch als die sicherste Geldtransaktion aus Sicht des Endkunden. Einerseits wird der tatsächliche Erhalt der Ware gewährleistet, andererseits kommen Kunden gar nicht erst in die Verlegenheit ihre sensiblen Datensätze digital an die Händler zu übertragen. Allerdings bieten nicht alle Händler diese Bezahloption an, dabei spielen verschieden Aspekte eine Rolle. Oft sehen sich die Händler hohen Zahlungsausfällen beim Kauf auf Rechnung konfrontiert. So stellt das Forderungsmanagement einen hohen Kostenfaktor dar. Nachweislich stehen auch Retourenquote und Zahlverfahren in Korrelation zueinander. Ein wesentlich geringeres Retoureaufkommen entsteht bei Vorkasse, Sofortüberweisungsystemen und Nachnahme. Beim Rechnungskauf, PayPal und anderen Verfahren machen Kunden häufiger von ihrem Rückgaberecht Gebrauch, so ergab der Retourenaufwandsindikator des Beratungs- und Forschungsinstituts ibi research.

"Ab 2006 nahm Kartenbetrug in Europa deutlich zu. Der Wendepunkt wurde 2008 erreicht. Seither gingen die Verluste langsam wieder zurück. 2011 waren sie allerdings noch immer um rund 121 Millionen Euro höher als 2006", sagt Martin Warwick, Fraud Chief bei FICO. Großbritannien stellt hier eine Ausnahme dar. Während 2006 noch 45 Prozent der Schadenssumme auf den Inselstaat entfiel, waren es 2012 nur noch 29 Prozent. Die verstärkten Bemühungen Großbritanniens gegen Betrugsbekämpfung, wie beispielsweise mittels Chip, PIN und neuartiger Analytik haben sich demnach ausgezahlt. In den Fokus der Betrüger sind nun Frankreich und Deutschland geraten.

Mit der neuen europäischen SEPA-Verordnung zur Schaffung von einheitlichen Regeln für Überweisung, Lastschrift und Kartenzahlungen wird sich nicht zuletzt bei Versandund Onlinehändlern einiges ändern. Immerhin gilt für das elektronische Lastschriftverfahren in Deutschland eine Übergangsfrist bis zum 31. Januar 2016. Buchhaltung und IT müssen sich für die Umstellung auf die vereinheitlichte Sicherheitstechnologie rüsten. Was am Ende der Tenor sein wird, ob SEPA das Bezahlen sicherer

macht oder um ein vielfaches komplizierter, bleibt vorerst offen. Fest steht, das Fraud Management steht mit dem Kartenbetrug im Distanzhandel vor einer gewaltigen Herausforderung.

Nicht nur Händler, sondern auch Finanzinstitute selbst sind gefragt Maßnahmen gegen Manipulations- und Betrugsversuche zu ergreifen. Steigende Umsatzzahlen im deutschen Distanzhandel lassen nur vermuten, wie bedeutsam die Versand- und Onlinehändler als Geschäftskunden für Banken sind. "Die Herausforderung in Deutschland ist es, einerseits Verluste durch CNP-Betrug zu verhindern, ohne dabei andererseits das Kundenerlebnis zu verschlechtern und das Vertrauen in die Kartennutzung zu schwächen", sagt Warwick. Entsprechende Lösungsansätze erfassen das Verhalten der Karteninhaber beim Onlinekauf und schlagen Alarm bei Auffälligkeiten, wie zum Beispiel untypischem Kaufverhalten. Kartenherausgeber sind somit in der Lage betrügerische Transaktionen frühzeitig zu stoppen.



Redakteurin
BANKINGNEWS





Jetzt Ticket sichern!

Anzeige

Betrugserkennung mit analytischen Verfahren

Business Analytics als Basis effektiver Betrugserkennung und -vermeidung.



Henrik Becker Manager Center of Excellence Fraud and Financial Crimes SAS Institute GmbH

Zur Verhinderung betrügerischer Handlungen lassen sich vor allem zwei Teilbereiche durch fortgeschrittene analytische Verfahren adressieren: Prävention und die Identifikation entsprechend betrügerischer Verhaltensweisen (sogenannte dolose Handlungen). Trotz aller Präventivmaßnahmen wird es immer wieder Täter geben, die bestehende Kontrollschwächen ausnutzen. Genau in diesen Fällen ist es von entscheidender Bedeutung, eine möglichst umfassende und zeitlich unmittelbare Kontrolle und Identifikationssensorik implementiert zu haben. Aufgrund der Vielzahl der Tätermotivationen und Handlungsmöglichkeiten bedingt dies neben einer möglichst breiten Datenbasis auch eine viele analytische Verfahren umfassende Aufdeckungssystematik.

Einsatz analytischer Modelle

Der Einsatz analytischer Modelle zur Identifikation doloser Handlun-

gen hat in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Ging man noch vor wenigen Jahren davon aus, dass vor allem die Abbildung bekannter Handlungsmuster in Regelwerken ausreicht, um missbräuchliche Transaktionen und Geschäftsvorfälle zu erkennen, so ist mittlerweile allgemein akzeptiert, dass erst ein breites Methodenspektrum die Vielfältigkeit des kriminellen Erfindungsreichtums wirksam adressieren kann. Heutzutage sollte davon ausgegangen werden, dass hochautomatisierte und integrierte IT-Systeme nachhaltig in der Lage sind missbräuchliche Handlungen rechtzeitig zu erkennen und entsprechende Aktionen auszulösen. Grundsätzlich können hierfür Regeln, sogenannte Business Rules, zur Abbildung von Kriterien und Schwellenwerten eingesetzt werden. Darüber hinaus bietet aber vor allem der Einsatz von hochentwickelten analytischen Verfahren einen entscheidenden Mehrwert bei der Identifikation von dolosen Handlungen.

BANKINGNEWS

Regeln bilden die Basis

Regeln stellen traditionell eine fundierte Basis zur Identifikation bekannter Handlungsmuster dar. Solche Regeln funktionieren nach dem Prinzip "wenn – dann", setzen also bekannte Parameter zueinander in Relation und leiten daraus eine Aussage ab. Je nach Zielrichtung können auch verschiedene Daten in einer Regel kombiniert werden, was

die Treffermenge zieladäguat reduziert. Die Verwendung von Regeln ermöglicht einerseits die sehr zielgenaue Abbildung bekannter Muster doloser Handlungen ("Zeige mir alle Transaktionen, bei denen ein Beteiligter ein ausländisches Konto und gleichzeitig seinen (Wohn-) Sitz in einem davon abweichenden Land hat!"), andererseits erfordern einmal implementierte Regeln auch eine kontinuierliche Pflege, Weiterentwicklung und gegebenenfalls Repriorisierung in der Relevanz für die jeweils zu betrachtenden Betrugsszenarien. Gleichzeitig stellen sie lediglich eine Möglichkeit dar, bereits bekannte Handlungsmuster in Form solcher Anfragen abzubilden. Bisher unbekannte oder in der Vergangenheit noch nicht im Institut aufgetretene Auffälligkeiten und Handlungsmuster werden – da die entsprechenden Parameter eben noch nicht in einer Regel abgebildet sind - nur schwer identifiziert.

Fortgeschrittene Analytik

Um den Herausforderungen und Limitierungen von Regelkatalogen zu begegnen, setzen die marktführenden Systeme (bspw. das SAS® Fraud Framework) in verstärktem Maße auf hochentwickelte, fortgeschrittene analytische Verfahren. Regelwerke können naturgemäß nur diejenigen Sachverhalte abbilden, die aus Expertenwissen gewonnen wurden oder auf Erfahrungswerten basieren. Hier können mathematisch-statistische Verfah-

ren zur Mustererkennung helfen, aus vorhandenem Datenmaterial zu bereits in der Vergangenheit identifizierten Betrugsfällen Input für neu zu generierende Regeln zu liefern. Innovationen an Algorithmen und Methoden im Umfeld des Data Mining haben in den letzten zehn Jahren dazu geführt, dass heute umfassende Möglichkeiten existieren, neue Trends und verborgene Strukturen in den Daten aufzuspüren. Durch Einsatz von verschiedenen Prognosealgorithmen wie beispielsweise Regression, neuronalen Netzen, Entscheidungsbaumalgorithmen oder Support Vector Machines werden dabei automatisch diejenigen Merkmale identifiziert und in das Modell übernommen, die für die Prognose besonders geeignet sind. Moderne Data Mining-Werkzeuge liefern dabei heute nicht nur eine Entwicklungsumgebung, um Daten geeignet aufzubereiten und, verschiedene Modellvarianten gegeneinander antreten zu lassen und das Gewinnermodell (ggf. auch ein Ensemblemodell aus mehreren einzelnen Modellen) auszuwählen. Sie stellen auch das Modell in Form einer Scoring-Funktion für den operativen Betrieb bereit, so dass es direkt in ein Präventionssystem übernommen werden kann.

Hybridansatz

Intelligente Betrüger wissen heute häufig von Prüfmechanismen sowie Umgehungsmöglichkeiten und agieren geschickt unterhalb des

Radars. Sie verhalten sich so, dass anhand einer einzelfallbasierten Prüfung oder Prüfung mittels nur eines Verfahrens keine Auffälligkeit festgestellt werden kann. Erst in der Aggregation von Merkmalen verschiedener miteinander verknüpfter Fälle und in übergreifenden Analysen ergeben sich relevante Muster. Wie lässt sich die Verknüpfung solcher Einzelschäden oder Personen herzustellen? Der grundsätzliche Ansatz besteht darin, über einen Geschäftsvorfall hinweg gemeinsame Attribute der zugrundeliegenden Transaktion oder der beteiligten Personen aufzufinden. Je nach verfügbaren Daten, Produkt, Betrugsszenario und Vertriebsweg kommen hier neben der Person des direkten Kunden auch Treuhänder, Bürgen, Personen im Näheverhältnis oder auch die Sekundärinformationen wie Beruf, Wohnort/Antragsort sowie Bonität und interner Kontaktkanal in Frage. Praktikabel ist dieses Vorgehen natürlich nur, wenn die Verknüpfung – etwa über Personennamen, Adressen, Bankverbindungen, Telefonnummern oder internen Kontakt - nicht auf Zufallstreffern basiert, sondern automatisch und strukturiert erfolgen kann. Im Falle organisierter Betrugsringe im Rahmen eines Ermittlungsvorgangs lassen sich ungleich größere Potenziale realisieren als bei isolierter Betrachtung.