

**Von:** Finance Forum Germany [news-germany@newsletter.finance-forum.com]  
**Gesendet:** Mittwoch, 15. April 2009 16:45  
**An:** a.liebetrau@zukunftsinstitut.de  
**Betreff:** Ihr persönlicher Community-Newsletter



**NEWSLETTER**

**FINANCE FORUM GERMANY**  
  
Wiesbaden, Kurhaus  
2. und 3. Juni 2009



Top-Event der deutschen Finanzbranche

Finance Forum Germany  
Newsletter vom 15. April 2009

**Sehr geehrte Leserinnen und Leser!**

Wie weltumspannend Finanzgeschäfte und ihre Auswirkungen sind, zeigen die jüngsten News: Die Auswirkungen der Turbulenzen an den Finanzmärkten haben nun auch den Inselstaat Fidschi erreicht. Die Währung wurde um 20 Prozent abgewertet. Wer hätte sich das vor ein paar Jahren oder Monaten vorstellen können? Weder interessierte uns, ob der sprichwörtliche Sack Reis in China umfiel, noch hätte sich wohl je ein Pazifik-Insulaner träumen lassen, dass die große, weite Welt so nah sein kann!

Auch das Thema Compliance - heute mit zwei Beiträgen im Newsletter vertreten - ist ein globales und verdient hohe Aufmerksamkeit. Das zeigt sich unter anderem in der Zahl der Anbieter von Compliance-Lösungen und der Experten-Referate zu diesem Thema auf dem Finance Forum Germany 2009.

Seien auch Sie mit dabei: Am 2. und 3. Juni 2009 im Kurhaus Wiesbaden! Besucherinfos, Ticket-Registrierung und das aktuelle Konferenzprogramm finden Sie unter [www.finance-forum-germany.com](http://www.finance-forum-germany.com)

Herzliche Grüße  
Ursula Pelzl  
Finance Forum Germany

**Inhalt**

- Wertpapier-Compliance in Banken**
- Mit neuen Compliance-Lösungen komplexe Vorgaben gezielt umsetzen**
- Wachsende Kaufkraft macht Migranten zu interessanten Kunden**
- Talent Award 2009: Bank-Nachwuchskräfte gesucht**
- Aktuelle Umfrage: "Externe Spezialisten im Bankensektor"**
- Besuch des Finance Forum Germany 2009: Jetzt online anmelden!**

**Wertpapier-Compliance in Banken**



Von Dennis Schetschok, Managing Consultant im Bereich Capital Markets bei der Unternehmensberatung IBM Global Business Services

In den letzten beiden Jahren geriet das Thema Compliance in Banken - hier speziell das Wertpapier-Compliance - verstärkt in den Fokus des Bankmanagements, der Anteilseigner wie auch der Öffentlichkeit. Die Umsetzung der "Markets in Financial Instruments Directive" (MiFID) in nationales Recht erhöht die Anforderungen an das Compliance und führt zu einer massiven Ausweitung der damit einhergehenden Aufgaben. Aktuelle Verstöße gegen das Verbot von Insidergeschäften nach § 14 WpHG sowie gegen das Verbot der Marktmanipulation gemäß § 20a WpHG bewirken eine verstärkte Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit.

So schaltete im Juli 2008 die Air Berlin AG die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wegen des Verdachts des Insiderhandels und der Marktmanipulation gegen die Dresdner Bank AG ein. Rund um den Erscheinungstermin einer Analystenstudie der Dresdner Kleinwort vom 17.07.2008 soll es zu ungewöhnlich hohen Handelsaktivitäten der Dresdner Bank in Air Berlin-Aktien gekommen sein. Solche Ankündigungen stellen einen Reputationsschaden für die betroffenen Institute dar und machen deutlich, dass die Compliance-Organisationen in Banken noch erhebliches Optimierungspotenzial bergen. Zahlreiche Klagen gegen deutsche Universalbanken wegen falscher oder irreführender Beratungsleistungen mit Streitwerten von oft mehreren Millionen Euro zeigen die finanziellen Risiken einer nicht optimal aufgestellten Compliance-Organisation.

Der aktuelle Gesetzesentwurf der Bundesregierung vom 18.02.09 zur Stärkung des Anlegerschutzes erhöht diese finanziellen Risiken nicht nur durch eine erhebliche Steigerung der Dokumentationsanforderungen in Wertpapierberatungsgesprächen, sondern auch durch eine vorgesehene Ausweitung der Verjährungsfristen.

#### **Optimierungspotenziale an allen Stellschrauben**

In Beratungsprojekten wurden mehrere Stellschrauben identifiziert, um die Compliance-Organisation gemäß der allgemeinen Organisationspflichten des § 33 WpHG optimal auszurichten. Diese Stellschrauben finden sich an den Schnittstellen von Compliance zu den Markt- und Servicebereichen, den originären Compliance-Prozessen, in der Daten- und Systemlandschaft wie auch in der Aufbauorganisation.

In einem ersten Schritt bietet es sich an, die Schnittstellen zu den Marktbereichen sowie die Prozesse in der Phase der Informationsbeschaffung, Verarbeitung und Dokumentation zu standardisieren. Die Steigerung der Informations- und Dokumentationsqualität am Anfang der Wertschöpfungskette mindert den Arbeitsaufwand und führt zu einer Entlastung über die gesamte Prozesskette, da Fehlerkorrekturen sowie Medienbrüche entfallen. Erhebliches Effizienzpotenzial kann über die Erhöhung des Integrations- und Standardisierungsgrades über die gesamte Compliance-Wertschöpfungskette generiert werden.

#### **Zukunftskonzept Compliance**

Um Reputationsschäden und finanzielle Verluste zu minimieren, sind eine Analyse der Prozesslandschaft im Compliance und die Entwicklung einer Roadmap zu einer optimal aufgestellten Ablauforganisation empfehlenswert. Diese basiert auf standardisierten Prozessen zur Erfüllung der gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen. In den Prozessen sollten Qualitätsmarken implementiert werden, mit denen die Qualität des Prozessoutputs - beispielsweise Meldungen oder die Dokumentation eines Beratungsgesprächs - während des Prozessablaufs frühzeitig überprüft wird. So genannte Remediationsprozesse, die bei Qualitätsverfehlungen angestoßen werden und zur Heilung und Optimierung des Prozessablaufs führen, runden das Bild einer effizienten und risikominimierenden Ablauforganisation im Compliance ab.

Weitere Informationen unter:

[www.ibm.com/services/bcs/de/](http://www.ibm.com/services/bcs/de/)

### **Mit neuen Compliance-Lösungen komplexe Vorgaben gezielt umsetzen**

Finanzinstitute stehen derzeit außerordentlichen Herausforderungen gegenüber: Strengere und einheitliche Regulierungen führen zu einer wachsenden Überwachung von Finanzmärkten, -produkten und -akteuren. Gleichzeitig steigen die Haftungsrisiken, wenn Richtlinien nicht eingehalten werden. Vorhandene Compliance-Lösungen decken nur Teilbereiche, nicht aber gesamte Prozessketten ab. Notwendige Optimierungspotentiale lassen sich somit nicht ausschöpfen.

In der aktuellen Finanzmarktkrise sind Lösungen gefragt, welche die Compliance-Komplexität reduzieren und Verantwortlichen Hilfestellung bei der Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben bieten. Denn nur in einem solchen Kontext lassen sich aufsichtsrechtliche Sanktionen verhindern, Reputationsverluste ausschließen und Haftungsrisiken minimieren. CSC stellt Finanzinstituten mit dem Compliance Maturity Check und der New Compliance Solution eine ganzheitliche Lösung für eine gezielte Erfüllung bestehender und zukünftiger Anforderungen zur Verfügung.

#### **Compliance Maturity Check zur Überprüfung des Compliance-Reifegrads**

Im Rahmen des Compliance Maturity Checks von CSC können Finanzunternehmen Handlungsfelder und Herausforderungen identifizieren und erhalten Lösungsvorschläge für ihre individuelle Situation. Dafür analysiert CSC die aktuellen Voraussetzungen innerhalb der Organisation sowie die IT-Struktur. In einem nächsten Schritt gleichen die Spezialisten des CSC Kompetenz-Centers "Compliance & Intelligence" die Ist-Situation mit den gesetzlichen Vorgaben ab und definieren den Anpassungsbedarf. Anhand der Ergebnisse des Compliance Maturity Checks wird eine maßgeschneiderte Gesamtlösung als Grundlage für die New Compliance Solution abgeleitet.

### **New Compliance Solution zur Automatisierung von Compliance-Prozessen**

Die CSC New Compliance Solution automatisiert anhand von Arbeitsabläufen Compliance-Analyse und -Reporting. Die Lösung ist als Web-Applikation aufgebaut, sodass alle Compliance-Verantwortlichen im Unternehmen gleichermaßen darauf zugreifen können. Sie beinhaltet eine Wissensdatenbank mit einer sogenannten regulatorischen Roadmap, die einen Überblick über alle im Unternehmen betroffenen Prozesse gibt. Die New Compliance Solution sorgt für ein automatisiertes, wiederkehrendes Reporting, wodurch sich unter anderem einheitliche Meldungen für die BaFin erzeugen lassen, und erleichtert die Risk Assessments. Berichte können über Alert-Funktionalitäten auch auf mobilen Endgeräten wie Smartphones empfangen werden.

### **Effizienzpotentiale ausschöpfen**

Mit der übergreifenden Compliance-Lösung von CSC können Finanzunternehmen die weitreichenden Anforderungen des Finanzmarktes ohne aufwändige Investitionen erfüllen. Compliance als einer der neuen strategischen Kernbereiche innerhalb von Finanzdienstleistungsinstituten wird damit steuerbar. Gleichzeitig lassen sich Prozesseffizienzen durch die Realisierung von Synergiepotenzialen ausschöpfen. Die höhere Prozesstransparenz und -effizienz wirkt präventiv und verschafft Unternehmen zudem Wettbewerbsvorteile, die gerade in Krisenzeiten entscheidend sein können. Die Compliance-Lösung ist Teil des einzigartigen Portfolios von CSC-Service- und IT-Angeboten für den Financial-Services-Bereich. CSC Financial Services hat international über 5.500 Kunden, von denen 60 Prozent zu den weltweit führenden 50 Banken gehören.

Weitere Informationen unter:

 [www.csc.com/de/](http://www.csc.com/de/)

## **Wachsende Kaufkraft macht Migranten zu interessanten Kunden**



*Von Axel Liebetrau, ZuKunftsinstitut GmbH*

Migranten sind bei Banken eher ein unbeachtetes Potenzial. Sie könnten eine ergiebige Ertragsressource sein. Denn diese Zielgruppe wächst nicht nur, sondern auch ihre Kaufkraft nimmt zu.

Fast jeder Zehnte in Deutschland ist ein Ausländer und fast jeder Fünfte hat zumindest teilweise eine ausländische Herkunft. Betrachtet man die für Banken begehrte Gruppe der Kinder, Jugendlichen und jungen Erwachsenen bis 25 Jahre, so ist es sogar jeder Vierte.

Die Türken sind die größte ausländische Bevölkerungsgruppe. Im Unterschied zur deutschen Bevölkerung wächst die türkische Zielgruppe nach wie vor weiter, etwa durch Eheschließungen aus der Türkei. Der Anteil der türkischen Neugeborenen liegt bei sechs bis acht Prozent bei einem Bevölkerungsanteil der Türken von drei bis vier Prozent an der Gesamtbevölkerung. Türken sind auch aufgrund ihrer Kaufkraft von rund 16 Milliarden Euro interessant. Während die letzte Generation noch für ihre Rückkehr in die Heimat gespart hat, sehen die jungen Türken ihre Zukunft in Deutschland und konsumieren hierzulande. Die steigende Zahl an speziellen Altersheimen mit türkischem Pflegepersonal zeigt, selbst die "erste Generation" kehrt oft nicht mehr zurück. Neben den Türken leben Staatsangehörige aus Ländern des ehemaligen Jugoslawien (ca. eine Million) und der ehemaligen Sowjetunion (rund 500.000) noch weitere große Einwanderergruppen, für die sich Ethno-Marketing lohnen kann. Von Interesse ist die wachsende Zahl asiatischer Zuwanderer. Zu den jüngeren und stark wachsenden Ausländern zählen die Chinesen (etwa 77.000).

Die Daimler AG mit fremdsprachigen Verkäufern oder Yello Strom mit Prospekten in der Muttersprache inklusive authentischem Sprachwitz - haben bereits die Zielgruppe entdeckt. Ein Paradebeispiel dafür, wie man an die türkische Zielgruppe herangehen kann, zeigt der Mobilfunkanbieter E-Plus mit seinem Discount-Angebot "ay yildiz". Kundenansprache, Verkaufsunterlagen, selbst die Bedienungsanleitung für das Mobiltelefon - alles in der Muttersprache.

Solche Ansätze für "ethnische" Produkte sind bei Banken heute nur vereinzelt erkennbar. Dies ist verwunderlich, denn aktuelle Studien zum Beratungsbedarf bei in Deutschland lebenden Türken zeigen, dass viele türkische Erwerbspersonen zu Fragen der Beschäftigung, ihrer beruflichen Zukunft und zur sozialen Sicherung erheblichen Beratungsbedarf haben. Für diejenigen, die einen Verbleib in Deutschland planen (immerhin 73 Prozent), liegen die Schwerpunkte auf sozialer Sicherung, rechtlichen Fragen, Arbeitsplatzfindung, Weiterbildung und finanzieller Förderung. Für die an einer Rückkehroption Interessierten sind dagegen Existenzgründung, Anlagemöglichkeiten, Arbeitsplatzfindung und auch hier die soziale Sicherung ein Thema.

### **Viele Möglichkeiten für Kreditinstitute**

Banken können aus den Entwicklungen eine Reihe von Chancen ableiten. Nachfolgend eine kleine Auswahl:

**"Danisma"** - das türkische Wort für Beratung könnte die Schaufenster von Filialen schmücken. Eine Bank muss sich darauf einstellen, dass in Deutschland immer mehr Sprachen nebeneinander existieren und viele Ausländer ihre Muttersprache besser sprechen als Deutsch. Migranten könnten durch eine Beratung von muttersprachigen Bankangestellten besser "angesprochen" werden. Auch ein mehrsprachiger Internetauftritt, der gezielt entsprechende Ansprechpartner ausweist, könnte diesen Kundenkreis erschließen helfen. Neben der Sprache spielt auch interkulturelle Kompetenz und eine besondere Art des Verkaufs eine große Rolle. Experte sein für die richtige Ansprache, den richtigen Ton und damit für ansprechende und vor allem wirkungsvolle Beratung und Betreuung ist eine anspruchsvolle Aufgabe

für Spezialberater der Bank.

In Deutschland haben nach religiösen Kriterien ausgerichtete Finanzprodukte immer noch Seltenheitswert. Obwohl hierzulande bei über 3,3 Millionen Muslimen durchaus mit Nachfrage nach so genanntem **"Islamic Banking"** zu rechnen wäre. Entsprechende Finanzprodukte, die in Übereinstimmung mit den Geboten des Korans sind und ständig von Sharia-Gelehrten überprüft werden, haben klare Kriterien für ein Investment. Drogen, Alkohol, Schweinefleisch, Glücksspiel, Entertainment oder Pornografie sind hierbei tabu. Viele Finanzprodukte sind bereits auf ethische Grundlagen ausgerichtet. Die Einbindung religiöser Kriterien stellt somit eigentlich keine große Herausforderung dar. Das entsprechende Marketing und ehrliche Empathie im Vertrieb sind noch zu lernen.

**"Spiritual Banking"** - im Übrigen nicht nur für Muslime, sondern auch für Christen - bedient den wachsenden Markt der Spiritualisierung. Ein ertragreicher Markt mit Kunden ohne übertriebenes Renditedenken und Preisfeilschen. Die zunehmende Komplexität und Optionsvielfalt verstärkt das Bedürfnis der Menschen nach Sinnsuche und Halt. Die daraus resultierende "Spiritualisierung" betrifft alle Nationalitäten und Religionen, auch die Deutschen.

Nach den Studienergebnissen des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim wurden etwa 300.000 **ausländische Selbstständige** gezählt. Seit Beginn der 90er Jahre ist dies ein Anstieg von über 60 Prozent. Die Zahl der durch aus dem Ausland stammenden Selbstständigen geschaffenen Arbeitsplätze wird auf 1,0 bis 1,4 Millionen geschätzt. Die Existenzgründerquote liegt laut der Deutschen Ausgleichsbank bei Ausländern deutlich höher als bei Deutschen. Banken sind dem Mittelstand traditionell verpflichtet und verbunden. Als Partner und Finanziere setzen sie sich für einen starken, unabhängigen Mittelstand und für eine Kultur der Selbstständigkeit ein. Benötigt werden Gewerbekundenberater mit interkultureller Kompetenz.

**Türkische Mitbürger** sparen mit über 20 Prozent ihres Nettoeinkommens doppelt soviel wie Deutsche. Die Summe, die gegenwärtig auf "türkischen" Sparbüchern ruht, wird vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft auf insgesamt 20 Milliarden Euro geschätzt. Ein attraktives Potenzial, das leicht von ausländischen Banken aus den Herkunftsländern der Menschen abgerufen werden könnte.

#### Möglichkeiten nutzen

Sobald die Sprach-, Kultur- und Vertrauensbarrieren überwunden sind, kaufen Migranten weitgehend die gleichen Produkte und Lösungen wie Deutsche. Spezielle Anlageinstrumente, die religiöse Besonderheiten beachten, können allerdings die vorhandene Produktpalette (auch für Deutsche) sinnvoll ergänzen. Ein mehrsprachiges Beraterteam mit interkultureller Kompetenz und Empathie ist der Schlüssel zu dieser interessanten Kundengruppe. Gegenseitige Akzeptanz, Rücksicht und Vertrauen - ohne die eigenen Wurzeln zu verstecken - sollten die gemeinsamen Geschäftsbeziehungen prägen.

Weitere Informationen unter:

➔ [www.zukunftsinstitut.de](http://www.zukunftsinstitut.de)

### Talent Award 2009: Bank-Nachwuchskräfte gesucht



Die Bankenbranche investiert in Köpfe für die Zeit nach der Krise. Um die Nachwuchsarbeit der Institute voranzutreiben, schreibt das Finance Forum Germany erstmals den Talent Award 2009 aus. Die European Business School, Microsoft, die Nassauische Sparkasse, PPI, UBS, sowie der BANKINGCLUB küren Nachwuchskräfte zum "High-Potential 2009". Prämiert werden herausragende Projekte sowie Abschlussarbeiten in den Kategorien Bank und Bank-IT. Die Sieger begleiten aktuelle Projekte von Microsoft in den USA und bei der UBS in der Schweiz. Junge Bank- und IT-Fachkräfte sowie Absolventen können sich bis zum 12. Mai 2009 für die Auszeichnung bewerben. Die Preisverleihung des Talent Award 2009 findet am 3. Juni 2009 während des diesjährigen Finance Forum Germany in Wiesbaden statt.

Banken sowie IT- und Consultingunternehmen, die ihren Banking-Nachwuchs für den Talent Award 2009 nominieren, profitieren ebenfalls: Sie erhalten das Siegel "Talentförderer 2009" und können so ihr Profil als engagierter Arbeitgeber schärfen. "Mit dem Talent Award 2009 werden erstmals sowohl Young Professionals als auch die fördernden Unternehmen gleichzeitig für ihr besonderes Engagement belohnt", erläutert Lutz Pelzl vom Finance Forum Germany die Besonderheit des Wettbewerbs.

Weitere Informationen unter:

➔ [www.finance-forum-germany.com/talent-award](http://www.finance-forum-germany.com/talent-award)

### Aktuelle Umfrage: "Externe Spezialisten im Bankensektor"





In welchen Bereichen arbeiten Banken mit externen Spezialisten zusammen? Welches sind die Gründe für ihren Einsatz? Diese und weitere Fragen stehen im Mittelpunkt einer Umfrage der Hays AG in Zusammenarbeit mit dem Finance Forum Germany.

Wir laden Sie herzlich ein, sich an unserer Umfrage "**Externe Spezialisten im Bankensektor - Einsatz, Motivation und Perspektiven**" zu beteiligen.

Die Ergebnisse der Umfrage werden im Rahmen des Finance Forum Germany am 2. und 3. Juni in Wiesbaden präsentiert.

Gerne stellen wir Ihnen die Ergebnisse nach der Veranstaltung als Download zur Verfügung.

[→ Hier geht es zur Umfrage!](#)

### Besuch des Finance Forum Germany 2009: Jetzt online anmelden!



Versäumen Sie nicht das Top-Event der deutschen Finanzbranche 2009! Melden Sie sich bereits jetzt online an für das Finance Forum Germany am 2. und 3. Juni 2009 im Kurhaus Wiesbaden.

Mit Ihrem Eintrittsticket können Sie auch den kostenlosen Shuttle-Service Frankfurt/Main - Wiesbaden - Frankfurt/Main nutzen.

Die Busse fahren stündlich vom Busparkplatz Berliner Straße/Paulskirche (Nähe Römerberg) in Frankfurt am Main zum Kurhaus Wiesbaden.

Weitere Informationen zu den Eintrittspreisen und zur Anreise finden Sie auf unserer Homepage.

Hier geht es zur Anmeldung:

[→ www.finance-forum-germany.com/anmeldung](http://www.finance-forum-germany.com/anmeldung)

Vielen Dank, dass Sie unseren Newsletter abonniert haben.  
Wir werden Sie weiterhin auf dem neuesten Stand halten.

Ihr Finance Forum Germany Team

[www.finance-forum-germany.com](http://www.finance-forum-germany.com)

#### Impressum:

##### Redaktion:

**Finance Forum Management AG**  
**Ursula Pelzl, Pressearbeit Finance Forum Germany**  
**Phone: +49 6127 66 03 26 Mobile: +49 170 486 18 42**  
[ursula.pelzl@finance-forum-germany.com](mailto:ursula.pelzl@finance-forum-germany.com)

Das Finance Forum Germany ist eine Veranstaltung der Finance Forum Management AG. Diese befindet sich im Besitz von Privatpersonen aus der Banken- und "IT in Finance"-Industrie sowie der Geschäftsleitung. Ihren Sitz hat die Firma in Pfäffikon SZ.

Das Organisationskomitee ist eine Art "virtuelle Unternehmung" und vereint verschiedene Personen und Firmen, die für die Durchführung des Finance Forum Germany verantwortlich sind.

Finance Forum Management AG  
Seedammstrasse 3, Postfach  
CH-8808 Pfäffikon SZ  
Telefon +41 (0)55 417 45 00  
Fax +41 (0)55 417 45 99  
[www.finance-forum.com](http://www.finance-forum.com)

##### Verwaltungsrat

Präsident des Verwaltungsrats  
Urs Buner (VR-Vizepräsident, COMIT AG)

**Mitglieder des Verwaltungsrats**

Dr. Patrik Gisel (Stv. CEO, Raiffeisen Schweiz)  
Felix Aeschlimann (CEO, Telekurs Card Solutions)

**Geschäftsleitung**

René Meier, Managing Partner  
Jacqueline Schleier, Managing Partner

**Büro Finance Forum Germany:**

Lutz Pelzl, Managing Partner  
Auringer Mühle, Alt-Auringen 10  
D-65207 Wiesbaden  
Telefon +49 (0)6127 66 03 69  
Fax +49 (0)6127 96 59 732  
[www.finance-forum-germany.com](http://www.finance-forum-germany.com)

Unsere Partner:

