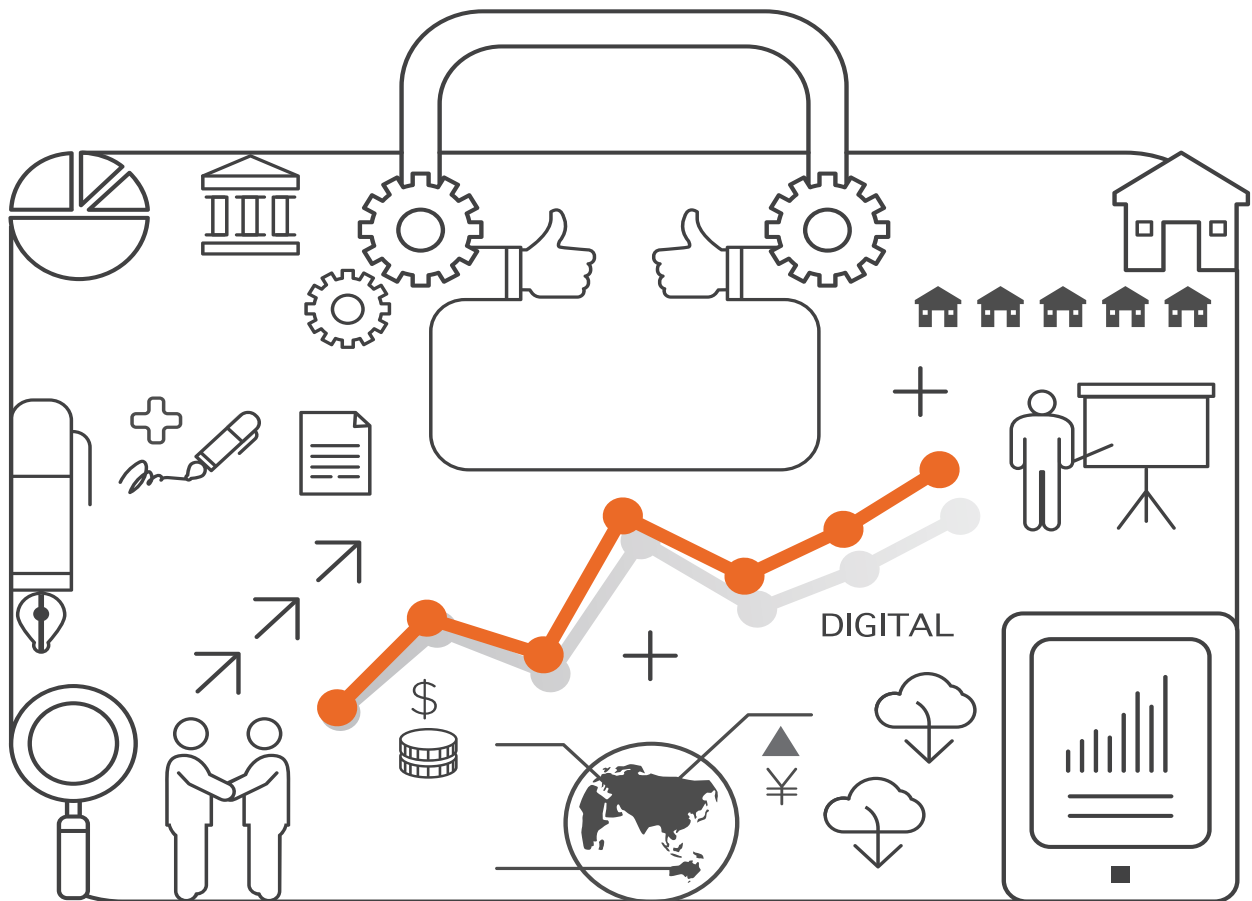


Erfolgreiche Zusammenarbeit

Neue Asset-Liability-Management-Lösung auf SAP-Plattform



- ▶ Daten fest im Griff - Was ist und leistet Data Governance?
- ▶ Flexibel und fair - Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie der EU
- ▶ Risiken erkennen - Definition, Einordnung und Analyse des Vertriebsrisikos

4 Erfolgreiche Zusammenarbeit

Neue Asset-Liability-Management-Lösung auf SAP-Plattform

7 Daten fest im Griff

Was ist und leistet Data Governance?

11 Zwischenruf

Wer abhören kann, der kann auch unbemerkt Informationen verändern!

12 Neun Erfolgsfaktoren für eine erhöhte Informationssicherheit

Wie sich Organisationen besser vor Cyberkriminalität schützen können

16 Unter Aufsicht

SREP-Guidelines der EBA: Grundlage für das deutsche Aufsichtsrecht

21 Risiken erkennen

Definition, Einordnung und Analyse des Vertriebsrisikos

26 Flexibel und fair

Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie der EU: Nachhaltige Kreditverträge und Förderung des Verbraucherschutzes bei Immobilienkreditverträgen

32 Ein Standard für alle Fälle?

Der Software-Testing-Standard ISO 29119 bündelt bestehende Standards und sorgt für mehr Klarheit in der Standardlandschaft

35 Themen und Termine



4

Erfolgreiche Zusammenarbeit

msg, msgGillardon und SAP beschließen Entwicklungspartnerschaft im Analytical Banking



21

Risiken erkennen

Vertriebsrisiko, ein wesentlicher Baustein des Risikomanagements.

NEWS Impressum

Herausgeber

msgGillardon AG, Edisonstraße 2, 75015 Bretten
Tel.: +49 (0) 7252 / 9350 - 0, Fax +49 (0) 7252 / 9350 - 105
E-Mail: info@msg-gillardon.de, www.msg-gillardon.de

Verantwortlich: Dr. Stephan Frohnhoff, Peter Dietrich, Dr. Jörg Schmidt

Redaktion: Karin Dohmann, Holger Suerken

Konzept und Layout: Maik Johnke, Eva Zimmermann

Bildnachweis: Shutterstock, Bildarchiv msgGillardon AG

Produktion: Onlineprinters GmbH, Neustadt an der Aisch

Der Inhalt gibt nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Nachdrucke nur mit Quellenangabe und Belegexemplar.

Liebe Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen die aktuelle Ausgabe der msgGillardon NEWS zu präsentieren. Gleichzeitig möchte ich diese Gelegenheit nutzen, mich Ihnen kurz vorzustellen.

Mein Name ist Jörg Schmidt, seit Oktober 2014 verantworte ich als Vorstand bei msgGillardon den Bereich Business Consulting und seit dieser Ausgabe auch die NEWS. Einige von Ihnen haben mich sicher schon in Projekten oder auf Veranstaltungen persönlich kennengelernt. Ich freue mich auf viele weitere persönliche Begegnungen mit Ihnen!



Auch unter meiner Leitung mischen wir in unserem Kundenmagazin in bewährter Manier aktuelle und praxisnahe Themen aus der Branche Financial Services mit interessanten Blicken über den Tellerrand und Berichten direkt aus der Praxis.

In der aktuellen Ausgabe informieren wir Sie über die neue Entwicklungspartnerschaft zwischen msg, msgGillardon und SAP und darüber, was das für unsere Kunden bedeutet. Darüber hinaus beleuchten wir das Thema Data Governance, den Entwicklungsstand der neuen Norm zum Softwaretesten ISO 29119, informieren Sie über aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen und darüber, was Unternehmen tun können, um ihre IT-Sicherheit zu erhöhen, und vieles mehr.

Sie sehen: Auch mit dieser Ausgabe der NEWS informieren wir Sie wieder umfassend und aktuell zu interessanten Themen. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Dr. Jörg Schmidt

Sie möchten unser Kundenmagazin NEWS regelmäßig erhalten oder suchen einen Artikel in einer bereits erschienenen Ausgabe? Alle Hefte und ein Aboformular finden Sie online unter: > www.msg-gillardon.de/news

Wir freuen uns auch über Ihr Feedback an: > marketing@msg-gillardon.de



Erfolgreiche Zusammenarbeit

Neue Asset-Liability-Management-Lösung auf SAP-Plattform

von Rainer Alfes

Seit 23. März 2015 ist es offiziell: msg schließt eine Entwicklungspartnerschaft mit SAP im Analytical Banking, msgGillardon steuert Fachberatung, Konzeption und finanzmathematische Rechenkerne bei!

Auf Basis der innovativen SAP HANA-Technologie entwickeln msgGillardon und msg systems gemeinsam eine Bankenlösung für die Zinsrisikosteuerung. Die Lösung wird stufenweise umgesetzt und in zwei Phasen zur Verfügung gestellt. Eine erste Auslieferung mit den wesentlichen Funktionen ist für das erste Halbjahr 2016 geplant.

Langjährige Partnerschaft

Mit dieser Entwicklungspartnerschaft betritt msgGillardon Neuland – allerdings auf wohlbekanntem Terrain.

Neuland insofern, als unsere Standard-Produktsuite erstmals um ein Modul auf der SAP-Plattform erweitert wird, das vollständig in die moderne Finance & Risk Architecture von SAP integriert ist.

Bekanntes Terrain, da wir seit Langem im Rahmen unserer Produktsuite THINC ein Standardprodukt zum Asset Liability Management anbieten, das im DACH-Raum sehr erfolgreich ist. Auch unser Geschäftsbereich Business Consulting hat reichhaltige Erfahrung in der Beratung von Sparkassen und Banken aller Größenordnungen im Themengebiet ALM.

Bekanntes Terrain auch, weil msg bereits seit 1998 kontinuierlich in enger Partnerschaft mit SAP Produktlösungen und Beratung in verschiedenen Branchen anbietet. Insbesondere die Versicherungslösungen sind weltweit erfolgreich, sodass msg inzwischen in 23 Ländern vertreten ist.

So wird die Entwicklung für das neue Produkt überwiegend im msg-Entwicklungszentrum in Passau erfolgen, wo mehr als 500 SAP-Spezialisten seit vielen Jahren Module für verschiedene Branchen entwickeln und warten.

ALM als erster Schritt

Im Analytical Banking von SAP ergeben sich verschiedene Handlungsfelder, die heute und künftig adressiert werden. Wir fokussieren uns im ersten Schritt auf ALM – die Umsetzung hat bereits begonnen. Im zweiten Schritt ist auch ein Modul zur Berechnung des Marktpreisrisiko-VaR geplant.

Der betriebswirtschaftliche Fokus liegt dabei auf der Steuerung des Zinsbuchs und soll folgende Prozesse unterstützen:

Berechnung barwertiger und periodischer Kennzahlen für das Zinsbuch

- > Analyse der aktuellen Situation (statisch)
- > Simulation und Analyse der zukünftigen Kennzahlenentwicklung (dynamisch)
- > Neugeschäftsplanung für das zinstragende Geschäft

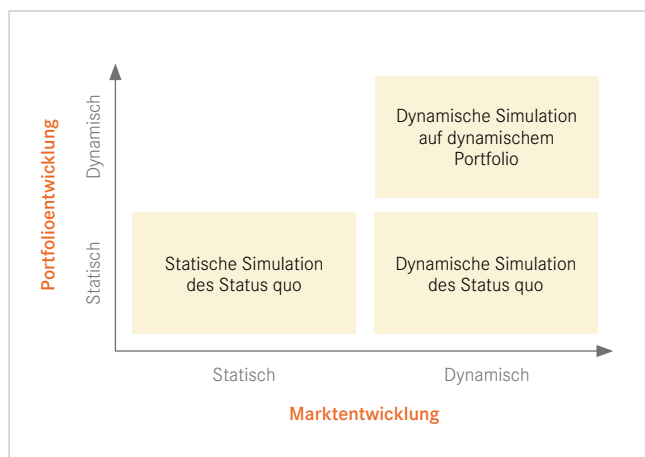


Abbildung 1: Simulation der Portfolio- und Marktentwicklung

„Wir sehen große Chancen, unser fachlich fundiertes und seit Jahrzehnten ausgereiftes ALM-Wissen, das unsere Tochtergesellschaft msgGillardon im deutschen Markt unter Beweis gestellt hat, zukünftig auf der leistungsfähigen SAP HANA-In-Memory-Technologie für Kunden im DACH-Raum und international zur Verfügung zu stellen. Dies ist ein weiterer Schritt in der langjährigen Zusammenarbeit mit SAP. Es unterstreicht unsere hohe und innovative Methoden- und Technologiekompetenz.“

Hans Zehetmaier,
Vorstandsvorsitzender msg systems ag.



Basierend auf der statischen Analyse des Status quo im Zinsbuch simulieren wir dynamisch die Portfolio- und die Marktentwicklung.

Die Simulationen berücksichtigen Neugeschäfts- und Prolongationsszenarien, Steuerungsmaßnahmen sowie Marktszenarien.

Die Verwendung der Neugeschäfts- und Prolongationsszenarien in der Liquiditätsrisikosteuerung (LRM) des SAP Analytical Banking ist zu einem späteren Zeitpunkt geplant und bietet dann einen weiteren Mehrwert für die Kunden.

Integraler Bestandteil des Analytical Banking

Ein wesentlicher Aspekt ist die vollständige Integration der Lösung in die SAP Finance & Risk Data Plattform.

Unsere ALM-Lösung setzt also direkt – ohne Datenreplikation – auf dem Datenhaushalt des Analytical Banking auf. Dadurch kann sie die

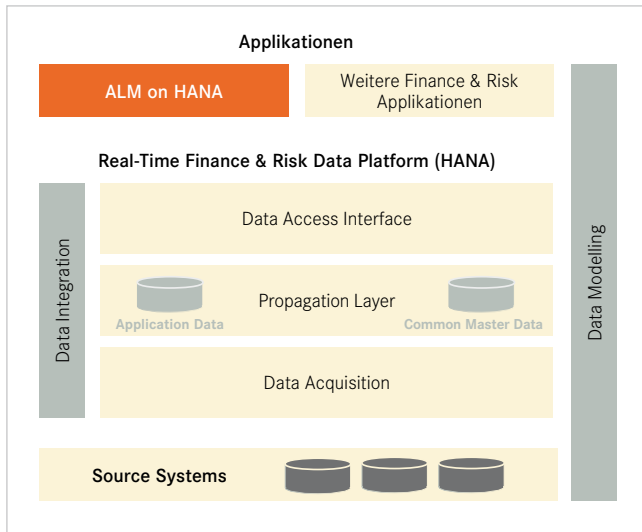


Abbildung 2: Integration der Lösung in die SAP Finance & Risk Data Platform

moderne HANA-In-Memory-Technologie nutzen. Mit dieser Technologie lassen sich Datenanalysen, Simulationen und Auswertungen auf Einzelgeschäftsbasis in Echtzeit für Millionen von Datensätzen und für verschiedene Risiko- und Finanzfragestellungen berechnen.

Produkt- und Beratungskompetenz

msgGillardon steuert zu der ALM-Lösung Fachberatung, Konzeption und finanzmathematische Rechenkerne bei. So kommt dem neuen Produkt unsere langjährige Produkt- und Beratungserfahrung in der Banksteuerung zugute.

Autor



Rainer Alfes

Principal Business Consultant
 Product Management, msgGillardon AG
 > +49 (0) 89 / 94 3011 - 1526
 > rainer.alfes@msg-gillardon.de

Im Rahmen der Umsetzung erweitern wir unsere SAP-Beratungskompetenz im Analytical Banking. Auf diese Weise können wir auf der SAP-Plattform neben dem ALM-Standardprodukt auch unsere Integrationserfahrung und unsere Beratungskompetenz aus einer Hand anbieten.

Marktnutzen

SAP ALM on HANA ermöglicht modernes, aufsichtskonformes Asset-Liability-Management bei reduzierter Komplexität durch die gemeinsame Plattform und konsistente Methoden im SAP Analytical Banking.

Wir entwickeln die Lösung in enger Abstimmung mit unseren Kunden, um die Marktanforderungen optimal umzusetzen.

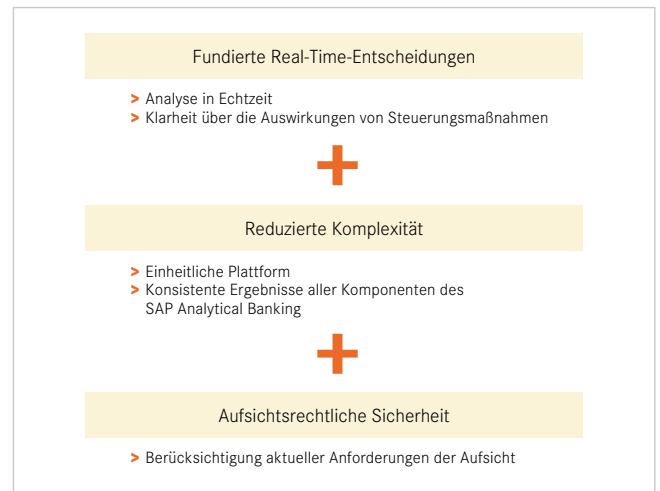


Abbildung 3: Unser Best-Practice-Vorgehen



Daten fest im Griff

Was ist und leistet Data Governance?

von Martin Mertens und Matthias Riepl

Das Thema Datenqualität wird immer mehr als strategische Herausforderung verstanden, denn vielen Unternehmen ist klar: ohne Datenqualitätsmanagement kein sinnvolles Big Data. Data Governance definiert die Regeln und Prozesse für das Datenmanagement in einem Unternehmen mit dem Anspruch, eine unternehmensweit standardisierte Datenqualität zu erreichen. Und mit der Formulierung der BCBS 239 ist das Thema Data Governance auch aufsichtsrechtlich relevant geworden. Hinter diesem Thema steckt aber noch mehr als nur ein systematisches Datenqualitätsmanagement.

Der Kern von Data Governance ist die bewusste und verantwortliche Steuerung von Daten und der damit verbundenen Rechte und Pflichten. Etwas genauer beschreibt es folgende, an Gartner angelehnte Definition:

„Data governance is the specification of decision rights and an accountability framework to encourage desirable behavior in the valuation, creation, storage, use, archival and deletion of data. It

includes the processes, roles, standards and metrics that ensure the effective and efficient use of data in enabling an organization to achieve its goals.“

Die Daten, mit denen sich die Data Governance befasst, sind die Geschäftsdaten des Unternehmens, also die Abbildung von Geschäftsgegenständen und Geschäftsparametern des Unternehmens auf die IT.

Unternehmensdaten: Ein „Leistungsträger“ des Geschäfts

Der Nutzen, den ein Unternehmen aus der Verwendung seiner Geschäftsdaten zieht, ist der Wertbeitrag der Daten für das Business. Während dieser Wertbeitrag noch bis vor einigen Jahren praktisch ausschließlich in der Automatisierung von Geschäftsprozessen lag, besteht er heute in vielen Unternehmen aus mehreren Komponenten, wie zum Beispiel aus

- > dem Management und der Minimierung der Geschäftsrisiken,
- > der Unterstützung der strategischen Entscheidungsfindung,
- > dem Erschließen neuer Vertriebskanäle oder auch
- > dem direkten Einbeziehen von Kunden in Geschäftsprozesse ohne Vermittlung der Sachbearbeitung.

Die Wertbeitragskomponenten betrachten die Geschäftsdaten jeweils unter einem bestimmten Blickwinkel. Der von BCBS 239 (Risikomanagement) ist nur einer von mehreren Möglichkeiten.

Aus welchen Komponenten der Wertbeitrag der Unternehmensdaten genau bestehen soll und welches Gewicht diese Komponenten jeweils haben sollen, wird von der Datenstrategie definiert, die aus der Geschäftsstrategie des Unternehmens abgeleitet wird. Sie beantwortet somit die Frage „Was sollen unsere Unternehmensdaten für das Business leisten?“ und setzt dem unternehmensweiten Datenhaushalt für die nächsten Jahre mess- oder zumindest überprüfbare Ziele.

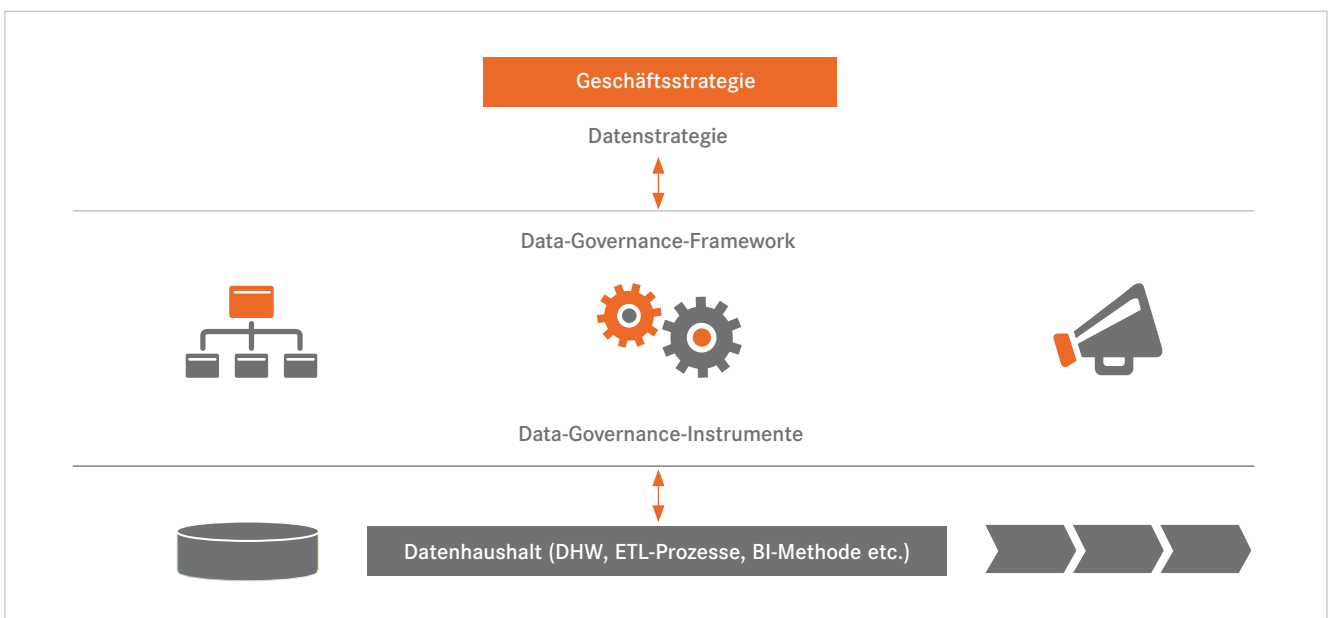


Abbildung 1: Strategie, Data Governance und Instrumente im Gesamtkontext

Wie Abbildung 1 zeigt, besteht die Hauptaufgabe der Data Governance darin, die Datenstrategie bis auf die Ebene der Datenhaltung herunterzubrechen und umzusetzen und damit den Wertbeitrag der Unternehmensdaten im Sinne der Strategie zu optimieren:

Datenstrategie

Ausgangspunkt der Steuerung ist die Geschäftsstrategie. Aus der Geschäftsstrategie wird die Datenstrategie abgeleitet. Diese definiert den Wertbeitrag der Unternehmensdaten für das Business. Die Datenstrategie legt im Wesentlichen fest, wie die Ziele erreicht werden, und bestimmt somit die Inhalte des Frameworks.

Data-Governance-Framework

Ein Framework, also ein einheitliches Rahmenwerk, beinhaltet Vorgaben für folgende Ebenen: die Steuerungsebene, die Managementebene und die operative Ebene. Das Framework bildet einen Ordnungsrahmen für die operative Steuerung. Die operative Steuerung selbst erfolgt durch das Nutzen der Governance-Instrumente: Festlegen von Entscheidungsstrukturen, Ausgestaltung von Umsetzungsprozessen und der Definition von Kommunikationsansätzen. Was sich im Detail dahinter verbirgt, erläutert der nächste Abschnitt.

Datenhaushalt

Die bisher genannten Punkte stellen selbst Anforderungen an den Datenhaushalt. Dieser sollte so beschaffen sein, dass zum einen die Strategie und zum anderen die Vorgaben des Frameworks abgebildet werden. Dies sind konkret Anforderungen an die Datenhaltung, Datenqualität, die Aggregation von Daten sowie die Verfügbarkeit, Vertraulichkeit und Integrität von Daten.

Nachdem die Bestandteile der Data Governance beschrieben sind, stellt sich die Frage, wie die Umsetzung der Vorgaben aus der Strategie erfolgen kann. Dies geschieht, wie im Punkt „Framework“ bereits erwähnt, über die Ausgestaltung der Governance-Instrumente.

Die Instrumente der Data Governance

Die Instrumente der Data Governance lassen sich in drei Klassen einteilen, wie in Abbildung 2 skizziert:

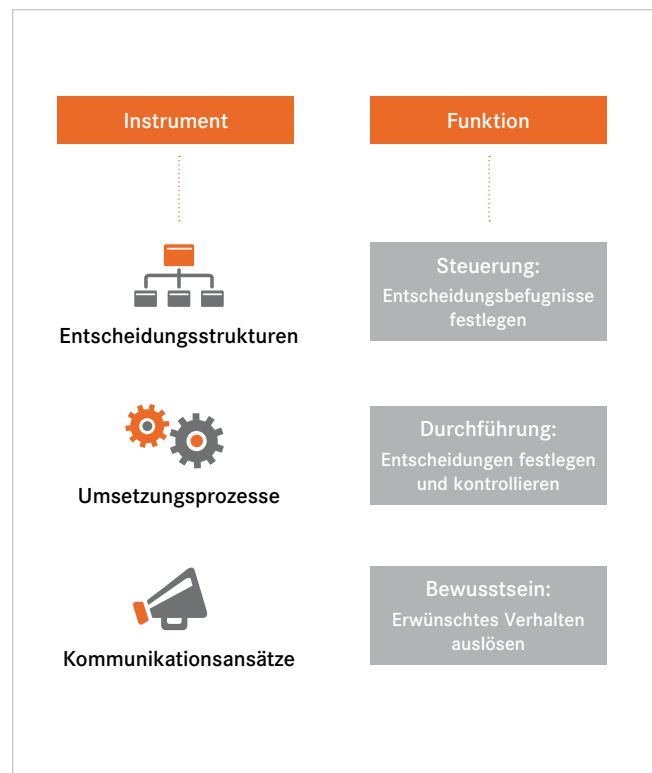


Abbildung 2: Instrumente der Data Governance zur Umsetzung der Datenstrategie

Entscheidungsstrukturen

Die eigentliche **Steuerung** („Governance“) geschieht über die Einrichtung einer Aufbau-Organisation, das heißt die Schaffung von Entscheidungsstrukturen. Dahinter stehen Rollen und Verantwortlichkeiten, die in kleineren Instituten auch von Einzelpersonen wahrgenommen werden können, denn eine Entscheidungsstruktur in diesem Sinne hat nicht zwingend Abteilungsgröße.

Umsetzungsprozesse

Das **Management** findet auf Ebene der Ablauforganisation statt. Die Steuerung des Managements besteht daher darin, geeignete Prozesse zur Entscheidungsfindung, Entscheidungsdurchsetzung und Kontrolle der Umsetzung der Entscheidungen zu definieren und zu etablieren.

Kommunikationsansätze

Die Formulierung einer Strategie hat letztendlich den Zweck, mindestens für alle Führungskräfte eine klare Antwort auf die Frage: „Wie soll ich denken und handeln, um Überleben und Wachstum meiner Firma zu sichern?“ zu geben. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Belegschaft durch geeignete Kommunikationsansätze miteinbezogen wird. Denn nur so kann sich die Strategie im **Bewusstsein** aller Beteiligten verankern und hierdurch erwünschtes Verhalten auslösen. In der Praxis haben sich kurze und fokussierte persönliche Mitteilungen aus dem Vorstand in halbjährlichem oder jährlichem Rhythmus als wirkungsvollstes Mittel erwiesen.

Fazit: Data Governance als Chance sehen

Es zeigt sich, dass die Instrumente das „Steuerrad“ sind, das es ermöglicht, eine Gesamtausrichtung auf die strategischen Ziele zu erreichen. Die Herausforderung besteht hierbei darin, den Nutzen der Instrumente zu maximieren. Dies ist einerseits das Abwägen der Effekte der Instrumente zueinander und andererseits deren konkrete Ausgestaltung in den Bestandteilen der Data Governance mit dem Ziel eines Wertbeitrags für das Unternehmen. In der Praxis befindet man sich am Beginn einer Entwicklung hin zu diesem Zielzustand. In der Regel geht es im Moment vor allem darum, die Instrumente selbst zu etablieren und deren Wirksamkeit herzustellen.

In unseren Augen ist Data Governance eben nicht nur eine „Notwendigkeit“, um zum Beispiel die Anforderungen der BCBS 239 zu erfüllen. Data Governance ist vielmehr eine echte Chance, den Wertbeitrag der Unternehmensdaten zu erhöhen. Der erste Schritt ist, Transparenz über die Datenhaltung und die Daten zu erhalten. Diese Transparenz kann dann etwa dazu genutzt werden, Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln. Beispielsweise gelingt das Vorhaben, über den Einsatz entsprechender, gepflegter und qualitätsgesicherter Kontaktdaten einen neuen Vertriebskanal zu erschließen, umso besser und schneller und etablierter die Disziplin der Data Governance ist.

Autoren



Martin Mertens

Principal IT Consultant

CoC IT Strategy & Governance, msgGillardon AG

> +49 (0) 89 / 943011 - 1856

> martin.mertens@msg-gillardon.de



Matthias Riepl

Senior Business Consultant

CoC IT Strategy & Governance, msgGillardon AG

> +49 (0) 89 / 943011 - 2271

> matthias.riepl@msg-gillardon.de



Zwischenruf

Wer abhören kann, der kann auch unbemerkt Informationen verändern!

von Dr. Stephan Frohnhoff

Wurden Ihnen schon mal Daten gestohlen? Oder Ihre Daten manipuliert? Nein? Das glauben Sie jedenfalls? Vielleicht haben Sie es aber auch nur (noch) nicht bemerkt.

Im Oktober 2013 sorgte die Nachricht, dass der US-Geheimdienst womöglich jahrelang das Handy von Angela Merkel abgehört hat, für große Empörung und hitzige Diskussionen. Was weniger diskutiert wurde, aber für Informatiker offensichtlich und noch viel erschreckender ist: Wer abhören kann, der kann auch unbemerkt Informationen verändern, Fakten manipulieren und die Steuerung übernehmen.

Die Gesellschaft, aber auch Industrie und Behörden möchten sich nur allzu gerne darauf verlassen, dass der Zugang zum Netz und seine Nutzung so sicher sind wie der Strom aus der Steckdose. Dem ist aber nicht so: Internet und Mobilfunk sind sicherheitskritische Infrastrukturen!

Der NSA-Skandal hat enthüllt, dass wesentliche Teile der Kommunikationsinfrastruktur des Internets von privaten Unternehmen beherrscht werden und damit eben nicht die Sicherheit bieten, von der viele Nutzer bisher ausgegangen sind. In Deutschland wird beispielsweise die notwendige Netztechnik bei einigen Providern überwiegend bei einem einzigen chinesischen Anbieter eingekauft. Damit ist klar: Niemand kann verhindern, dass von ausländischen Sicherheitsbehörden angeordnete militärische Module verborgen in die Hardware mit eingebaut und ausgeliefert werden - und dann wie „Schläfer“ darauf warten, irgendwann aktiviert zu werden. Wirtschaftssanktionen der EU gegen einen solchen Staat be-

kommen durch diese Erkenntnis eine ganz neue Dimension. Denn vielleicht revanchiert sich dieser Staat damit, dass er uns nächsten Montag das Internet flächendeckend abschaltet oder ab sofort Informationen nur noch verändert übermittelt. Angesichts solcher Szenarien wird die Tatsache des „Abgehörtwerdens“ (fast) zur Bagatelle.

Eines hat der NSA-Skandal allerdings auch bewirkt: Die Netzpolitik ist aus ihrem Dornröschenschlaf erwacht und in den Medien präsent wie nie. Ich persönlich begrüße die Ankündigung von Bundesminister de Maizière sehr, dass die IT-Systeme und digitalen Infrastrukturen Deutschlands die sichersten weltweit werden sollen. Deutsche Unternehmen, insbesondere der deutsche Mittelstand, sind der ideale Partner, wenn es darum geht, dass die nationale Sicherheit stärker an Bedeutung gewinnt. Dazu benötigen wir nationale Kompetenz und IT-Exzellenz, kurz: Ingenieurskunst „made in Germany“. Wenn auch bisher in diesem Thema noch internationale Unternehmen dominieren - der Mittelstand holt auf. Als positives Beispiel wähle ich die Rahmenvertragsvergabe der Bundesagentur für Arbeit über fünf Lose im Software-Engineering: Insgesamt 24 Zuschläge ergingen an 13 Unternehmen, überwiegend internationale Großkonzerne. Aber es waren auch drei deutsche Mittelständler erfolgreich.

Solche Beispiele gibt es erfreulicherweise für alle Dienstleistungszentren beim Bund und in den Ländern. Sie zeigen, dass Ingenieurskunst „made in Germany“ bei den Dienstleistungszentren gefragt ist. Das ist gut so. Denn auch aus Sicherheitsgründen werden wir in Deutschland unsere nationalen Interessen weiter priorisieren müssen.



Neun Erfolgsfaktoren für eine erhöhte Informationssicherheit

Wie sich Organisationen besser vor Cyberkriminalität schützen können.

von Florian Stahl

Laut einer im Juni 2014 veröffentlichten Studie¹ des Center of Strategic and International Studies verliert Deutschland jährlich 1,6 Prozent seines Bruttoinlandsprodukts durch Cyberkriminalität. Das entsprach im Jahr 2013 in etwa 58 Milliarden Euro. Unter den 31 in der Studie untersuchten Ländern hat Deutschland damit weltweit den prozentual höchsten Schaden, gefolgt von den Niederlanden mit 1,5 Prozent und den Vereinigten Staaten mit 0,64 Prozent.

Obwohl spätestens seit den Enthüllungen von Edward Snowden die Themen Datensicherheit und Cyberspionage buchstäblich in aller Munde sind, gibt es erhebliche Defizite bei der Wirksamkeit von Informationssicherheit in der Praxis. Zwar orientieren sich mittlerweile viele Unternehmen und Behörden an Standards wie der ISO/IEC 27001 und im öffentlichen Bereich vor allem den IT-Grundschutzkatalogen des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI). Aber dies allein reicht nicht aus, um Angreifer oder sogar Geheimdienste von vertraulichen Da-

ten deutscher Unternehmen, Behörden oder Bürgern erfolgreich fernzuhalten. Informationssicherheit ist mehr als nur eine Frage der richtigen Technologie. Wichtig ist eine ganzheitliche Sicht auf das Thema, und zwar unter Berücksichtigung aller beteiligten Personen, erforderlichen Prozesse, Technologien und eines adäquaten Managements. So haben beispielsweise viele Unternehmen Firewalls und Antivirensoftware im Einsatz, um sich vor externen Angriffen zu schützen – der Faktor Mensch allerdings wird viel zu selten bedacht. Die Mehrzahl der Sicherheitsvorfälle wird nämlich – laut einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung PwC² – durch die eigenen Mitarbeiter verursacht: einerseits, indem sie sich z. B. durch Weitergabe sensibler Daten an die Konkurrenz persönlich bereichern, andererseits, indem sie durch unvorsichtiges Handeln, durch Fehler oder Schwächen bei der Anwendung Einfallslore für Angreifer öffnen.

Systematisch berücksichtigt und abgearbeitet, erhöhen die folgenden neun Hinweise die Informationssicherheit in einem Unternehmen.

Die Bedrohung nicht unterschätzen

Viele Unternehmens- und Abteilungsleiter sind sich des Risikos durch Cyberangriffe oder Wirtschaftsspionage nicht bewusst und unterschätzen den daraus resultierenden Schaden für ihre Organisation oder langfristig sogar für ein ganzes Land. Die durch IT-Sicherheitsvorfälle verursachten Schäden haben in den letzten Jahren rapide zugenommen. Die Situation wird durch zunehmende Globalisierung und IT-Einsatz in allen Bereichen sehr komplex, die Risiken für den Laien kaum mehr überschaubar.

Weitverbreitet ist auch der Irrglaube, dass die Daten des eigenen Unternehmens „sowieso nicht interessant sind“. Aber Angreifer nehmen immer öfter auch mittlere und kleine Unternehmen ins Visier. Diese haben häufig noch weniger in die Absicherung ihrer Systeme investiert, halten aber gleichzeitig wertvolle Daten und Informationen vor oder ermöglichen durch ihre Beziehungen zu Dienstleistern den Zugriff auf deren Daten. Informationssicherheit sollte daher immer mit geschulten Fachleuten umgesetzt werden und nicht von Mitarbeitern, die sich vermeintlich gut mit dem Thema auskennen.

Sicherheitsvorfälle aufdecken

Möglicherweise gab es in jedem Unternehmen bereits Sicherheitsvorfälle, die nicht entdeckt wurden. Denn bei Datendiebstahl werden – anders als beim herkömmlichen Diebstahl von Waren – die Daten nicht entwendet, sondern lediglich kopiert. Ohne Erhebung und gezielte Auswertung von Log-Daten fallen unerlaubte Zugriffe oder Datenmanipulationen von intern oder extern oftmals gar nicht auf. Um verdächtige Aktivitäten aufzudecken, benötigt man zum Beispiel ein SIEM-System (Security Information and Event Management). Damit werden sicherheitsrelevante Log-Daten gezielt miteinander verknüpft, und bei bestimmten Ereignissen, beispielsweise mehr als zehn erfolglosen Log-in-Versuchen von einer ausländischen IP-Adresse, wird ein Alarm ausgelöst beziehungsweise diese IP-Adresse automatisch geblockt.

Neue Bedrohungen ernst nehmen, alte nicht vernachlässigen

Neue Entwicklungen, wie der Einsatz von Smartphones oder mobilen Apps im Unternehmensumfeld, bergen neue Risiken, die adressiert werden sollten. Mobile Endgeräte gehen leichter verloren oder werden gestohlen. Die ständige Verbindung in öffentliche und potenziell unsichere Netzwerke erlaubt neue Angriffe. Dennoch gilt es nicht nur diese „Trend-Themen“ abzusichern, sondern durch einen ganzheitlichen Ansatz alle Risiken zu berücksichtigen. Schwachstellen in Web-Anwendungen sind beispielsweise bereits seit vielen Jahren ein großes Einfallstor für Angreifer, weil viele Organisationen keine durchgängigen Prozesse zur Absicherung und zum regelmäßigen Einspielen von Sicherheits-Updates (Patch-Management) etabliert haben.

Daher sollten alle Informationen und fachlichen Prozesse (Assets) systematisch erfasst werden, um alle damit verbundenen Systeme und Applikationen in zentrale Prozesse wie das Patch-Management einbinden und somit angemessen absichern zu können. Gibt es keine komplette Übersicht der vorhandenen Assets, entsteht häufig eine Systemlandschaft mit sehr unterschiedlichen Sicherheitsniveaus. Und Angreifer werden das schwächste Glied in der Kette mit Sicherheit finden.

Sicherheit von Beginn an berücksichtigen

Bei der Entwicklung neuer Lösungen sollte das Thema Sicherheit von Beginn an berücksichtigt und in die zu entwickelnde Anwendung konzeptioniert werden. Erfolgt dies erst in späteren Entwicklungsphasen, können Sicherheitslücken zwar teilweise

-
- 1 Center of Strategic and International Studies: Net Losses: Estimating the Global Cost of Cybercrime, URL: http://csis.org/files/attachments/140609_rp_economic_impact_cybercrime_report.pdf, Stand: Juni 2014.
 - 2 PwC: Global State of Information Security Study 2015, URL: <http://www.pwc.de/gsis2015>.

noch behoben oder durch Firewalls oder Intrusion-Detection-/Prevention-Systeme (IDS/IPS) geschlossen werden, aber meist nur zu erhöhten Kosten. Zudem kann eine unsichere Systemarchitektur im Nachhinein in der Regel nicht mehr oder nur sehr aufwendig vollumfänglich angepasst und abgesichert werden. Sicherheit muss daher bereits während der Anforderungsanalyse großgeschrieben werden.

Informationssicherheit zur Chefsache machen

Da es um Risiken geht, die eine Bedrohung für die gesamte Organisation darstellen, sollte die Verantwortung für Informationssicherheit auf der obersten Leitungsebene (und nicht „nur“ in der IT-Abteilung) angesiedelt sein. Sinnvoll ist die Berufung eines Chief Security Officers (CSO), der sich auf höchster Managementebene ausschließlich mit dem Thema Sicherheit befasst. Erforderliche Maßnahmen umfassen nicht nur technische Themen, sondern auch Prozesse und Personal, die von ganz oben in die Organisation eingesteuert werden müssen. Zudem sollte der Wert der Daten (Schutzbedarf) nicht durch die IT, sondern durch die einzelnen Fachabteilungen (Datenverantwortliche) festgelegt werden. Nur sie können beurteilen, welcher Schaden durch eine Manipulation oder einen Diebstahl „ihrer“ Daten verursacht würde.

Awareness-Training für alle durchführen

Informationssicherheit geht jeden an, der im Arbeitsalltag mit sensiblen Daten zu tun hat, und betrifft demzufolge (fast) alle Mitarbeiter eines Unternehmens. Daher sollten auch alle zum Thema Informationssicherheit sensibilisiert werden, zum Beispiel in einem Awareness-Training, in dem sie den korrekten und sicheren Umgang mit Daten lernen. Denn nicht selten werden Sicherheitsvorfälle durch die eigenen Mitarbeiter verursacht – sei es, weil ihnen die Risiken nicht bewusst sind und Daten leichtsinnigerweise über externe Cloud-Dienste wie Dropbox oder per unverschlüsselter E-Mail ausgetauscht werden oder vertrauliche Papiere im normalen

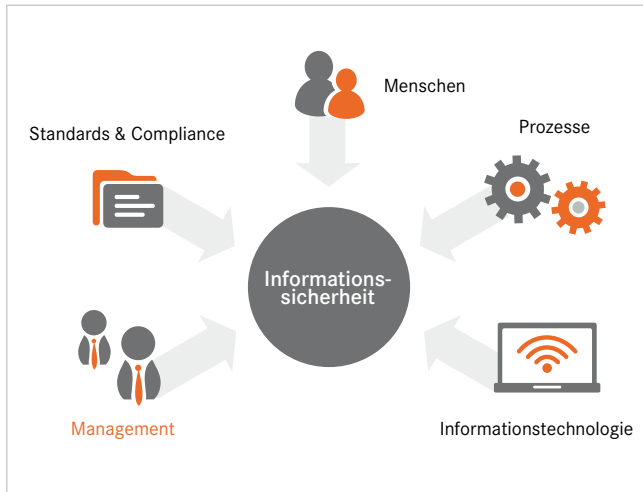
Müll landen. Auch wenn häufig keine Absicht dahintersteckt, kann der Schaden immens sein. Die Studie „Cost of Data Breach 2014“ des Ponemon-Instituts³ bezifferte den durchschnittlichen Schaden einer Datenpanne in deutschen Unternehmen mit 3,4 Millionen Euro.

Vorgaben durch zielgruppengerechte Sicherheitsrichtlinien und Schutzprozesse müssen von allen Mitarbeitern konsequent gelebt werden.

Technische Lösungen implementieren

Menschen machen Fehler. Daher ist es schwierig, unbeabsichtigten Datenabfluss komplett zu verhindern. Dennoch sollte er auf ein Minimum reduziert werden. Technische Lösungen helfen, diese Fehlhandlungen zu erkennen und zu unterbinden. So könnte eine Data-Leakage-Prevention(DLP)-Lösung jeglichen Datenverkehr untersuchen, der das Unternehmen oder die Behörde verlässt. Besondere Begriffe oder Zahlenformate wie Konto- oder Kreditkartendaten oder intern eingestufte Informationen werden durch ein frei konfigurierbares Regelwerk automatisch erkannt. Folglich können sie geblockt werden, wenn sie zum Beispiel per unverschlüsselter E-Mail nach extern versendet werden sollen. Der Benutzer bekommt dabei einen Hinweis, dass sein Handeln gegen Sicherheitsrichtlinien verstößt. Beim Einsatz derartiger Lösungen werden häufig Datenschutzbedenken geäußert. Dient die Auswertung der Daten jedoch ausschließlich der Verbesserung der Sicherheit und nicht der Mitarbeiterüberwachung, trägt eine DLP-Lösung zur Minimierung von Geschäftsrisiken und letztlich zur Erhaltung von Arbeitsplätzen bei und sollte daher auch vom Betriebsrat unterstützt werden. Zudem müssen Verstöße gegen Sicherheitsregeln nicht auf eine Person bezogen abgespeichert werden; es genügt, sie aggregiert vorzuhalten.

Auch Passwortregelungen sollten, wo immer möglich, technisch erzwungen werden – denn Anwender halten sich erfahrungsgemäß nicht immer konsequent an rein organisatorische Vorgaben.



Einflussfaktoren für Informationssicherheit

„Kronjuwelen“ identifizieren

Eine Klassifizierung von Daten in Kategorien wie (streng) vertraulich, intern und öffentlich ist die Voraussetzung, um für jede Klasse angemessene und differenzierte Schutzmaßnahmen zu ergreifen.

Organisationen sollten sich primär um die Absicherung ihrer wichtigsten Informationen kümmern. Diese „Kronjuwelen“ machen in etwa fünf bis zehn Prozent der Daten einer Organisation aus und würden bei Offenlegung, Manipulation oder Nichtverfügbarkeit signifikanten finanziellen oder Reputationsschaden bedeuten. Derartige Daten müssen identifiziert und durch Maßnahmen wie starke Authentisierung und Verschlüsselung besonders gut geschützt werden.

Externe Dienstleistungen & Produkte hinterfragen

Es gibt kaum mehr Unternehmen, die keine externen IT-Dienstleister oder Softwarelösungen einsetzen. Vor allem bei Anbietern oder Lösungen aus den USA oder aus China muss davon ausgegangen werden, dass Daten von Geheimdiensten mitgelesen werden. Und zwar nicht nur zur viel zitierten Terrorbekämpfung, sondern

auch, um der heimischen Wirtschaft einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Chinesische Router-Hersteller, amerikanische Suchmaschinenanbieter und soziale Netzwerke, aber auch Mobilfunkanbieter stellen nach aktuellem Kenntnisstand – freiwillig oder unfreiwillig – ihren Regierungen und Geheimdiensten zum Beispiel über eingebaute Backdoors (versteckte Schnittstellen zum Auslesen von Informationen) umfangreiche Daten zur Verfügung. Für deutsche Behörden und Unternehmen ist es häufig schwierig, Anbieter aus diesen Ländern komplett zu vermeiden. Dennoch sollte man im Sinne der Informationssicherheit und des Datenschutzes prüfen, ob der Einsatz europäischer Partner und Lösungen das Risiko eines Daten- oder Informationsdiebstahls verringert.

Gerade in diesem Punkt ist jedoch auch die Politik gefragt und sollte ihre eigenen Interessen sowie die deutscher Unternehmen und Bürger international vertreten und durch wirksame Maßnahmen schützen. Die Verabschiedung und strikte Durchsetzung moderner Datenschutz- und IT-Sicherheitsgesetze sowie optimale Rahmenbedingungen für innovative „IT made in Germany“ sind wichtige Voraussetzungen, um die Informationssicherheit gespeicherter Personen- und Unternehmensdaten und damit auch den Wirtschaftsstandort Deutschland langfristig abzusichern.

Ansprechpartner



Ahmadreza Sattarzadeh

Principal IT Architect, msgGillardon AG

- > +49 (0) 7252 / 9350 - 297
- > ahmadreza.sattarzadeh@msg-gillardon.de

3 Ponemon Institute: 2014 Cost of Data Breach Study (Germany), URL: <http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/sel03019usen/SEL03019USEN.PDF>, Stand: Mai 2014.



Unter Aufsicht

SREP-Guidelines der EBA: Grundlage für das deutsche Aufsichtsrecht

von Dr. Konrad Wimmer

Die EBA¹ hat am 19.12.2014 die Leitlinien zum aufsichtlichen Überprüfungs- und Überwachungsprozess (SREP – Supervisory Review and Evaluation Process), nachfolgend EBA GL abgekürzt, veröffentlicht. Adressaten sind die Aufsichtsbehörden der EU-Staaten. Der SREP betrifft vordergründig nur alle unmittelbar von der EZB beaufsichtigten Institute in den 27 EU-Ländern², mittelbar bildet er jedoch auch die Grundlage für das deutsche Aufsichtsrecht und damit die nationale Prüfungspraxis. Die Implementierung ist grundsätzlich zum 1. Januar 2016 vorgesehen (Übergangsfristen werden für quantitative Liquiditäts- und Kapitalanforderungen in Aussicht gestellt).

Die Guidelines sind in die neuere aufsichtsrechtliche Entwicklung einzuordnen, denn seit dem 4. November 2014 greift der einheitliche europäische Aufsichtsmechanismus (Single Supervisory Mechanism: SSM) für Banken. Die Europäische Zentralbank (EZB) beaufsichtigt jetzt die 120 bedeutenden Institute unter enger Einbeziehung der nationalen Aufsichtsbehörden unmittelbar. Wenn gleich alle anderen Institute nach wie vor der nationalen Aufsicht unterstehen, so sind jedoch künftig die EZB-Rahmenbedingungen maßgeblich. Der SSM hat folglich generelle Bedeutung für alle Institute des Euro-Raums.

Eine wichtige Bedeutung wird dem SSM-Aufsichtshandbuch zukommen, das als internes Handbuch der Aufsicht die grundlegenden Funktionsprinzipien des SSM beschreibt. Es enthält unter ande-

rem Details des Aufsichtsmodells, das Prozedere der aufsichtsrechtlichen Prüfung und den SREP, der damit Teil des SSM ist. Der SREP wird mittelbar auch die Grundlage für das deutsche Aufsichtsrecht und damit auch die nationale Prüfungspraxis darstellen.

Die Aufsicht verspricht sich durch die Guidelines eine umfassende Beurteilung der Risikosituation der Institute. Sie wird erstens eine zukunftsorientierte Risikobewertung der Institute vornehmen und dabei das Risikoprofil eines Instituts kontinuierlich unter Verwendung quantitativer sowie qualitativer Informationen analysieren. Zweitens überprüft sie die notwendige Kapital- und Liquiditätsausstattung. Letztlich prüft die Aufsicht, ob das Institut über eine angemessene Kapital- und Liquiditätsausstattung verfügt und ob aufsichtliche Maßnahmen einzuleiten sind.

Das **Aufsichtsverfahren** erstreckt sich auf die Analyse des Geschäftsmodells (BMA= Business Model Analysis), die Governance-Regelungen, die Angemessenheit der Eigenkapitaldeckung der Risiken und die Liquiditätsrisiken. Der Ansatz geht deutlich über die in erster Linie qualitativen Anforderungen der MaRisk hinaus, da vierteljährlich aktualisierte „key indicators“ dazu benutzt werden, den einzelnen Teilbereichen einen konkreten Scorewert zuzuweisen. Dies führt zu einer ganzheitlichen Bonitätseinstufung des Instituts, die im Extremfall auch zur Klassifikation als Sanierungsfall führen kann. Vergeben werden die Bonitätsnoten 1-4 für die „lebensfähigen“ Institute, während der Sanierungsfall mit F gekennzeichnet wird (vgl. EBA GL, S. 7.)

Die nationale Aufsicht definiert die **Schlüsselindikatoren** für das vierteljährliche Monitoring. Beispielsweise könnte es sich handeln um

- > Risikobeträge für alle Risikoarten,
- > aufsichtliche Eigenkapitalquoten nach Basel III
- > marktbasierende Indikatoren wie Aktienkurs, CDS-Spread,
- > Recovery Indicators (bezogen auf Recovery-Pläne des Instituts),
- > Makro-Indikatoren für die einzelnen Regionen, Sektoren.

Weiter definiert die Aufsicht **Schwellenwerte**, um materielle Verschlechterungen beziehungsweise Anomalien – auch in Abhängigkeit von der Peergroup – zu erkennen. Die Peergroup-Zuordnung soll die Größe, die Komplexität, das Geschäftsmodell und das Risikoprofil der Institute berücksichtigen. Eine Vorstellung der Kennzahlensammlung kann das EBA-Dashboard vermitteln.

An der Einteilung der Institute in vier **Kategorien** – in Abhängigkeit von insbesondere der Größe, der Struktur, der internen Organisation und der Komplexität der Geschäftsaktivitäten – orientieren sich entsprechend des Proportionalitätsprinzips die Häufigkeit, Intensität und Granularität der aufsichtsrechtlichen Beurteilung und Maßnahmen. Die Kategorisierung erfolgt in (hier vereinfachender Bezeichnung) (1) (global-)systemrelevante Institute, (2) lokal-systemrelevante Banken, (3) mittelgroße Banken und (4) alle anderen kleinen, nichtkomplexen Institute.³ Die Begutachtung aller SREP-Elemente soll bei (global-)systemrelevanten Banken jedes Jahr erfolgen, bei lokal-systemrelevanten Banken hingegen nur alle zwei Jahre; bei den Kategorien (3) und (4) reicht eine dreijährige Bewertung aus.

Schwerpunkte der SREP-GL

Geschäftsmodellanalyse (Business Model Analysis)

Die Aufsicht beurteilt Geschäfts- und strategische Risiken. Hier fließen unter anderem ein:

- > die Einschätzung der aktuellen **Tragfähigkeit** des Geschäftsmodells unter dem Aspekt der Erzielung ausreichender Erträge in den nächsten zwölf Monaten (EBA GL Ziffer 74 f.).

1 Vgl. hierzu Wimmer, EBA-SREP und die Folgen für die MaRisk, in: FLF 01/2015, S. 17-21. Verfügbar auf der Homepage von msgGillardon.

2 Deutsche Bundesbank: Der Start in die Bankenunion – Der einheitliche Aufsichtsmechanismus in Europa, Monatsbericht Oktober 2014, S. 45-67.

3 Vgl. EBS GL S. 21 f.

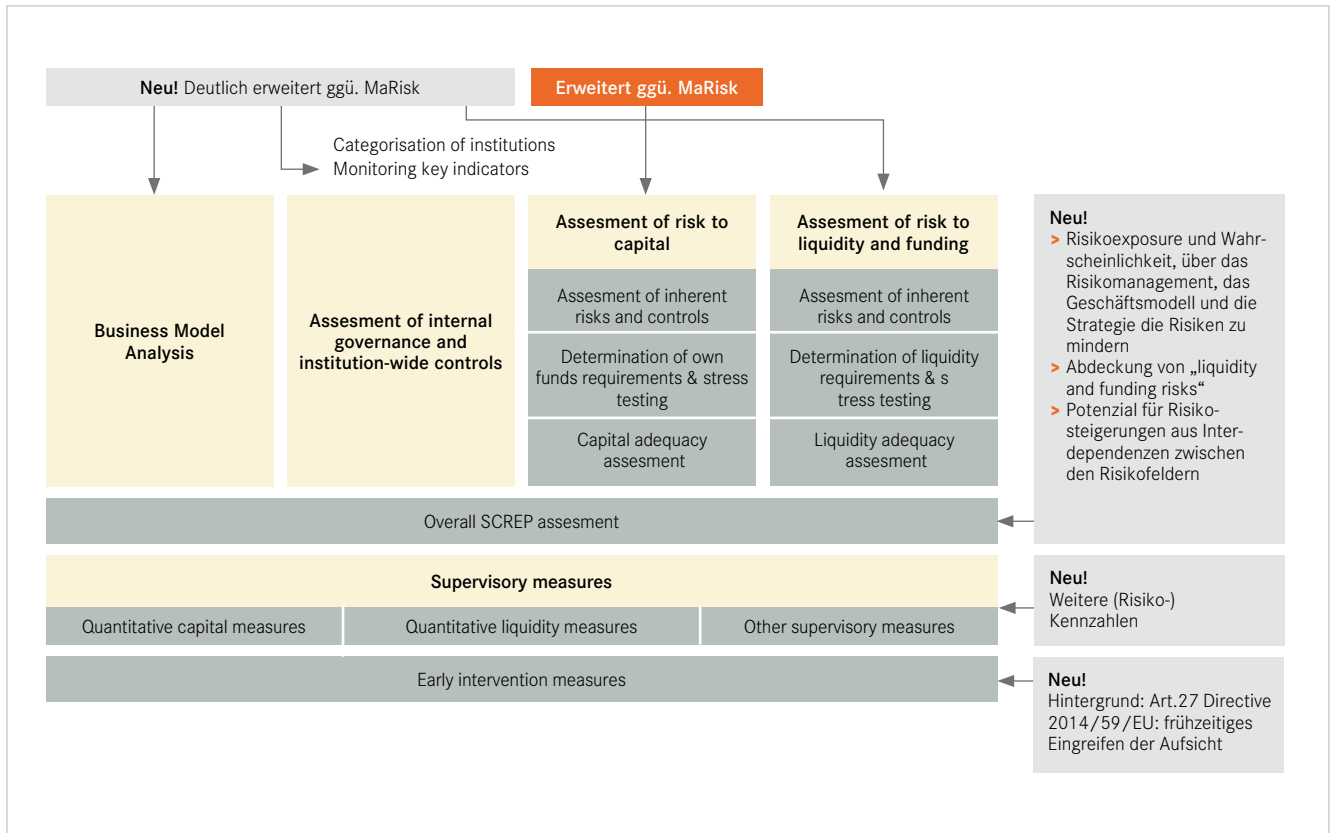


Abbildung 1: Aufbau der EBA-GL und die wesentlichen Erweiterungen gegenüber den MaRisk

Für die Beurteilung werden hierbei unterschiedliche Kennziffern (z. B. return-on-equity, cost-of-equity, RORAC), die Fundingstruktur und der Risikoappetit herangezogen.

- > Die **Nachhaltigkeit** muss mit Blick auf die Erzielung ausreichender Erträge in den (mindestens) nächsten drei Jahren geprüft werden, wobei entsprechende strategische Pläne und Planungsrechnungen vorzulegen sind. Außerdem wird der Risikogehalt der Strategie untersucht (EBA GL Ziffer 76 f.).

Die Aufsicht prüft das aktuelle Geschäftsmodell quantitativ (zum Beispiel Ertragsquellen, Ertragskonzentrationen) und qualitativ (zum Beispiel externe und interne Abhängigkeiten, Wettbewerbs-

stärke), die Anfälligkeit des Geschäftsmodells und darüber hinaus die zukunftsgerichtete Strategie samt strategischen Erfolgsfaktoren und die damit verbundenen Planungsrechnungen (EBA GL Ziffer 77). Die damit aufgegriffene Planungskompetenz unterstreicht den MaRisk-Kapitalplanungsprozess.

Besonders relevant ist die Stabilität der künftigen Erträge (EBA GL S. 38: „The institution generates strong and stable returns with an acceptable risk appetite and funding structure“). Damit rückt letztlich auch das Thema Vertriebsrisiko in den Fokus (siehe hierzu auch den Beitrag auf S. 21 in dieser NEWS). Die Geschäftsmodellanalyse soll die Basis für die anderen SREP-Elemente bilden (EBA GL Ziffer 56).

Governance und institutsweite Kontrolle

Die internen Governance-Regelungen und Kontrollen sollen bezogen auf das Risikoprofil, das Geschäftsmodell, die Unternehmensgröße und die Komplexität der Geschäftsaktivitäten angemessen sein. Die Aufsicht nimmt insbesondere Bezug auf

- > die Regelwerke für das Risikomanagement – inklusive Funktionstrennung des CRO und der risikübernehmenden Stellen,
- > den ICAAP (Internal Capital Adequacy Assessment Process mit dem Schwerpunkt Risikotragfähigkeit),
- > den ILAAP (Internal Liquidity Adequacy Assessment Process),
- > die Vergütungsregelungen und die Sanierungsplanung; auch die IT-/BI-Anforderungen sind hervorzuheben.

Kapitalrisiken

Kapitalrisiken betreffen das Kredit- und Gegenparteiisiko, das Marktrisiko, das operationelle Risiko und das Zinsänderungsrisiko im Bankbuch/Anlagebuch (EBA GL Ziffer 115). Die Aufsicht soll alle wesentlichen Kapitalrisiken identifizieren und auch eigene Berechnungen durchführen. Dabei nimmt sie Bezug auf:

- a) die Treiber des TREA (Total Risk Exposure Amount),
- b) die im ICAAP identifizierten Risikoarten,
- c) die aus dem Geschäftsmodell resultierenden Risiken.

Die Säule-1-Anforderungen werden insgesamt bewusst ergänzt beziehungsweise ausgeweitet (EBA GL Ziffer 122: „*For credit, market and operational risk, competent authorities should verify the institution's compliance with the minimum requirements specified in the relevant EU and national implementing legislation. However, these guidelines extend the scope of the assessment beyond those minimum requirements to allow competent authorities to form a comprehensive view on risks to capital.*“).

Bei jeder Risikoart müssen das Exposure und das Risikomanagement /-controlling beurteilt werden.

Die **SREP-Beurteilung der Kapitalausstattung** erstreckt sich auch auf zusätzliche Eigenkapitalanforderungen, die drei Aspekte aufgreifen (EBA GL Ziffer 324):

- a) das Risiko eines unerwarteten Verlusts bezogen auf einen 12-Monate-Horizont,
- b) das Modellrisiko und
- c) das Risiko einer unzureichenden Kontrolle beziehungsweise Governance.

Die Beurteilung der Kapitalausstattung muss auch in Relation zu einem Konjunkturbruch und einem möglichen exzessiven Leverage erfolgen. Zusätzliche Eigenmittelanforderungen sind für ICAAP und aufsichtliche Benchmarks, das Modellrisiko, Control, Governance oder sonstige Mängel sowie das Funding Risiko möglich.

Der Eigenkapitalbedarf nach dem EBA-SREP – auch bezeichnet als Total SREP capital requirement (TSCR) – umfasst folglich neben der Säule 1 (CCR) explizit den weiteren Bedarf, der aus den EBA-GL selbst hinzukommt. Die Säule-1-Anforderung stellt damit pro Risikoeinheit die Untergrenze des Eigenkapitalbedarfs dar („Säule 1+“).

Liquiditätsrisiken

Auch hier quantifiziert die Aufsicht selbst und prüft die Angemessenheit der gehaltenen Liquiditätsreserven (untertägige, kurz- bis mittelfristige Cashflow-Sicht mit Differenzierung in Normal- und Stressfällen – einschließlich der LCR-Abdeckung). In mittel- bis langfristiger Hinsicht würdigt sie die Stabilität des Fundingprofils und berücksichtigt die möglichen Liquiditätskosten bei fristeninkongruentem Verhalten sowie Fundingkonzentrationsrisiken. Schließlich beurteilt sie die **Liquiditätsausstattung** insgesamt. Die Aufsicht kann gesondert **quantitative** Liquiditätsanforderungen stellen (EBA GL Ziffer 448), z. B.

- > eine Mindest-LCR (> 100 %),
- > einen Minimumwert für die survival period,
- > eine Mindestliquiditätsausstattung oder
- > eine Mindest-NSFR (> 100 %).

Sie kann daneben auch qualitative Maßnahmen einleiten, z. B. bezüglich des Ausmaßes der Liquiditätsinkongruenzen oder des Risikoappetits (EBA GL Ziffer 452).

Zusammenfassung und Ausblick

Insgesamt beurteilt die Aufsicht die **Überlebensfähigkeit** eines Instituts unter dem Aspekt

- > der Angemessenheit der Eigenkapitalausstattung,
- > der Liquiditätsausstattung und dem Fundingprofil,
- > der Governance,
- > Kontrollmechanismen sowie
- > dem Geschäftsmodell/der Strategie,

um die aktuellen beziehungsweise künftigen Risiken abzudecken (EBA GL Ziffer 461). Das Gesamturteil führt zu einem Scorewert (1-4) beziehungsweise der Einstufung „failing or likely to fail“. Die aufsichtlichen **Maßnahmen** können recht umfangreich ausfallen und neben höheren Liquiditäts- oder Kapitalanforderungen z. B. auch Eingriffe in das Geschäftsmodell sowie Auflagen bezüglich der Governance und Kontrollverfahren bedingen. Auch kann die Aufsicht risikoreduzierende Maßnahmen bei den einzelnen Risikoarten anordnen.

Autor



Prof. Dr. Konrad Wimmer

Executive Partner, msgGillardon AG

- > +49 (0) 89 / 943011 - 1539
- > konrad.wimmer@msg-gillardon.de

Die EBA GL gehen erkennbar wesentlich weiter als die MaRisk. Gleichzeitig bestehen derzeit für die betroffenen Banken unmittelbar, für alle anderen Banken mittelbar zahlreiche Unwägbarkeiten. Weder ist im Detail klar, nach welchen Kriterien die Kategorisierung der Institute vorgenommen wird, noch wie aufsichtliche Benchmarks aussehen und welche zusätzlichen, zum Teil kaum abschätzbaren Eigenkapitalanforderungen auf die Banken zukommen. Zu vermuten ist, dass sich viele Banken vom häufig verwendeten Going-Concern-Ansatz in der Risikotragfähigkeitsanalyse verabschieden (müssen).

Banken werden wohl versuchen, die (vermutlichen) Kennzahlen der Aufsicht auch in der Banksteuerung tendenziell nachzubilden. Das Scoringmodell der Bankenaufsicht wird eine Blackbox bleiben – analog zur Situation der Firmenkunden beim Rating durch die Institute. Die interne Banksteuerung wird sich stärker als bisher an den aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen orientieren.

Der SREP und damit künftig auch das deutsche Aufsichtsrecht sind schon in naher Zukunft sehr stark regelbasiert und nicht mehr – wie dies die deutsche Kreditwirtschaft von den MaRisk gewöhnt ist – prinzipienbasiert. Diese Vereinheitlichung des europäischen Aufsichtsrechts wird auch spezifischen Besonderheiten von Instituten beziehungsweise Institutsgruppen nur bedingt Rechnung tragen.

Die Eigenkapitalanforderung der Säule 1 von Basel III stellt pro Risikoeinheit die Untergrenze des Eigenkapitalbedarfs dar, die ergänzt wird um die SREP-bedingten EK-Anforderungen („Säule 1+“). Nur wenn die interne Eigenkapitalallokation für die wesentlichen Risiken zu einer höheren Eigenkapitalanforderung als die nach Säule 1 führt, ist diese maßgeblich.⁴

⁴ Vgl. auch Krob, Enge Verzahnung, in: BI 01/2015, S. 56 f.

Risiken erkennen

Definition, Einordnung und Analyse des Vertriebsrisikos

von Dr. Konrad Wimmer



Definition und aufsichtsrechtliche Einordnung

Vertriebsrisiko (synonym häufig Geschäftsrisiko)¹ bezeichnet das Risiko, die in der Vertriebsplanung eingearbeiteten Neugeschäftsziele, insbesondere Margenbarwerte (nach Adressrisikoprämien), Provisionsbarwerte und Rentabilitätsziele (Marge in Prozent) nicht erreichen zu können. Damit handelt es sich beim Vertriebsrisiko zugleich auch um das Neugeschäftsrisiko. Zum Neugeschäft zählen neben neu abgeschlossenen Verträgen aus neuen oder bereits bestehenden Kundenbeziehungen auch nachträgliche Vertragsveränderungen im Festzinsgeschäft (außerplanmäßige Ereignisse) sowie Prolongationen im Festzinsgeschäft. Das variable Geschäft stellt permanentes Neugeschäft dar („monatliche Prolongationen“).

Bezüglich der außerplanmäßigen Ereignisse muss differenziert werden zwischen

a) solchen, die aus der kundenseitigen Ausübung impliziter Optionen resultieren, mit der Konsequenz, dass ein etwaiger Schaden bei der Bank verbleibt;

b) solchen, bei denen die Bank einen etwaigen Schaden infolge gesetzlicher Regelungen (Vorfälligkeitsentschädigung § 490 Abs. 2 BGB) oder einer freien Preisvereinbarung (Aufhebungsentgelte bei kulanterweise akzeptierten Vertragsveränderungen) auf den Kunden verlagern kann.

Schäden aus außerplanmäßigen Ereignissen der Kategorie a) repräsentieren das schlagend gewordene Vertriebsrisiko, gegen das sich der Vertrieb durch Leistung einer Optionsprämie bei Abschluss des Kundengeschäfts bankintern versichern kann. Die Schäden belasten dann konsequenterweise das Vertriebsergebnis nicht mehr. Schäden aus außerplanmäßigen Ereignissen der Kategorie b) sind aus Gesamtbanksicht als schadensneutral anzusehen, da der Schaden der Bank vom Kunden getragen wird. Nur wenn die Bank auf die Schadensverlagerung auf den Kunden verzichtet, wird das Vertriebsrisiko schlagend und belastet ausnahmsweise das Vertriebsergebnis.

Da das Vertriebsrisiko unmittelbar dem Vertrieb zugerechnet werden kann, muss es auch dort verantwortet werden. Im Umkehrschluss sind alle Effekte, wie zum Beispiel Adressausfallrisiken, zu eliminieren, auf die der Vertrieb keinen Einfluss hat.

In einer weiten Begriffsfassung werden auch Kosteneffekte, die der Vertrieb auslöst, dem Vertriebsrisiko zugerechnet (vgl. die Darstellung der Deutschen Bundesbank in der Publikation „**Range of Practice**“ zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit bei deutschen Kreditinstituten vom 11.11.2010, S. 14). Dies betrifft unter anderem unerwartete Kostenveränderungen, die direkt dem Vertrieb zugerechnet werden können, sowie die Kapazitätsunterauslastung im Backoffice infolge ungeplanter sinkender Absatzzahlen.²

Die wesentlichen Risiken eines Instituts sind nach AT 4.1 Ziffer 1 MaRisk laufend durch das Risikodeckungspotenzial (Risikodeckungsmasse) abzudecken. Als wesentliche Risikoart kann bei vielen Banken und Sparkassen auch das Geschäfts-/Vertriebsrisiko angesehen werden. Das Vertriebsrisiko ist nicht unmittelbar in das Kapitalunterlegungskonzept einzubeziehen, das heißt, hierfür ist kein Eigenkapital bereitzustellen, sondern es betrifft die Risikodeckungsmasse selbst: Plangewinne dürfen im Going-Concern-Ansatz in die Risikodeckungsmasse einbezogen werden, wenn sie vorsichtig ermittelt wurden.³

Die europäische Bankenaufsicht analysiert den SREP-Guidelines zufolge künftig auch das aktuelle Geschäftsmodell und auch die zukunftsgerichtete Strategie samt strategischen Erfolgsfaktoren und die damit verbundenen Planungsrechnungen. Dabei kommt es auch auf die Stabilität der künftigen Erträge an: „The institution generates strong and stable returns with an acceptable risk appetite and funding structure“ (Score 1, S. 42). (Ungeplante) Ertragsschwankungen sind indessen auch Ausdruck des Vertriebsrisikos.

Die **Bundesbank** führt im Monatsbericht März 2013, S. 41/42 in Bezug auf das Vertriebsrisiko aus: „Im Rahmen der ökonomischen Betrachtung in Säule 2 kann es jedoch akzeptabel sein, bei konservativer Ermittlung von Gewinnkomponenten diese im Rahmen von Going-Concern-Ansätzen im Risikodeckungspotenzial anzusetzen. Eine konservative Ermittlung setzt aber voraus, dass potenzielle Ergebnisschwankungen, beispielsweise durch geeignete Abschlüsse oder eine explizite Modellierung von Geschäftsrisiken, angemessen berücksichtigt werden.“

Analyse des Vertriebsrisikos⁴

Das Vertriebsrisiko repräsentiert letztlich die negative Abweichung vom Planerfolg des Kundengeschäfts und hängt damit auch von den Planungsprämissen im Kundengeschäft ab: Je höher der Planungsanspruch ist, desto höher ist auch das (Vertriebs-)Risiko, die gesteckten Ziele und damit den neugeschäftsbezogenen Plangewinn zu verfehlen. Die Kenntnis der Vertriebsrisiken ermöglicht die Abschätzung möglicher adverser Auswirkungen auf die Gesamtbankergebnisse, und zwar für die kurzfristige Risikotragfähigkeitsplanung, aber auch für die langfristig ausgerichtete Kapitalplanung nach MaRisk.

Risikotreiber des Vertriebsrisikos und die damit verbundenen Ergebnisschwankungen sind unter anderem die Wettbewerbssituation der Bank, die zahlreichen gesetzlichen, insbesondere aufsichtsrechtlichen Regelungen, ein verändertes Kundenverhalten, demografische Entwicklungen oder auch ganz allgemein die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

-
- 1 Vgl. hierzu grundlegend Wagner/Wimmer, Risiken ohne Kapitalunterlegung, S.132-142, in: MaRisk NEU – Handlungsbedarf in der Banksteuerung, Heidelberg 2009, und Wimmer, Steuerung des Vertriebsrisikos, in: Wertorientierte Vertriebssteuerung in Banken und Sparkassen (Hrsg.: K. Wimmer), 3. Auflage, Heidelberg 2010, S. 548-558.
 - 2 Backoffice-Kosten werden gewöhnlich in Form eines Verrechnungspreises den leistungsabnehmenden Vertriebseinheiten belastet. Je nach Ausgestaltung enthalten sie Schwankungen der Kapazitätsauslastung pauschal, bzw. es könnten „interne Vertragsstrafen“ bei wesentlicher Unterschreitung der Planabsatzzahlen vereinbart werden. Vgl. auch Schirsch/Wimmer: Richtig steuern, Teil I: Transparenz der Ertragsquellen durch Geschäftsfeldsteuerung, in: News 01/2014, S.10 ff.
 - 3 Vgl. BaFin 7.12.2011: „Aufsichtliche Beurteilung bankinterner Risikotragfähigkeitskonzepte“, Tz. 20.
 - 4 Vgl. hierzu Wimmer: MaRisk und neue Herausforderungen an die Gesamtbanksteuerung, in: Handbuch Automobilbanken, hrsg. Von F. Stenner, 2015 (im Druck).

Das Vertriebsrisiko muss, wie bereits ausgeführt, als originäres unternehmerisches Risiko von den Vertriebseinheiten verantwortet werden. Daher werden die Ergebnisschwankungen auch ihnen zugerechnet. Letztere beruhen auf gegenüber der Planung veränderten relativen Margen, Volumina oder Strukturen (geänderte Laufzeitstrukturen, Umschichtungen in den Produktfeldern). Alle anderen Risiken, wie insbesondere das Adressrisiko, das Zinsänderungsrisiko, das Risiko aus der Inanspruchnahme impliziter Optionen und das Liquiditätskostenrisiko, sind hingegen nicht von den Vertriebseinheiten zu verantworten. Vielmehr zahlen die Vertriebseinheiten bankintern „Versicherungsprämien“ ans Risikomanagement, die einerseits das Vertriebsergebnis reduzieren, aber andererseits das Kundengeschäft frei von später schlagend werdenden Risiken stellen.⁵ Dem Vertriebsrisiko muss im Zuge der Planung angemessen Rechnung getragen werden. Die negative Abweichung vom Erwartungswert, der dem Planwert entsprechen kann, aber nicht muss, kann unterschiedlich berücksichtigt werden:

- a) durch einen Abschlag auf die Neugeschäftskomponente des Planerfolgs oder
- b) durch eine pauschale Reduzierung der geplanten Eigenkapitalzuführung von z. B. 10 %. Jeweils sollten Banken die Höhe des Abschlags zumindest plausibilisieren können.

Hierzu ein bewusst sehr einfach gehaltenes Beispiel: In der Vertriebsplanung werden drei gleich wahrscheinliche Szenarien geplant, die zu folgenden Ergebnissen führen: siehe Abbildung 1.

Es leitet sich ein Erwartungswert von 200.000 T€ ab. Im Beispiel plant die Bank auf Basis eines den Erwartungswert übersteigenden Anspruchsniveaus: Die Zielvereinbarung in der Vertriebsplanung betrage 220.000 T€. Um den Plangewinn vorsichtig zu planen, wird ein Abschlag vom Erwartungswert vorgenommen, denn jede Planung, die den Erwartungswert übersteigt, ist aufsichtsrechtlich gesehen unvorsichtig. Im Beispiel beträgt der Abschlag 10 %, das heißt, die Vertriebsplanung basiert auf 220.000,00 T€, die RTF-Planung jedoch nur auf 180.000,00 T€.

	Planergebnis	Wahrscheinlichkeit
Planungsszenario 1	100.000,00 T€	1/3
Planungsszenario 2	200.000,00 T€	1/3
Planungsszenario 3	300.000,00 T€	1/3
Erwartungswert (EW)	200.000,00 T€	
Planwert	220.000,00 T€	
Planung RTF/ Kapitalplanung	180.000,00 T€	Vertriebsplanung 10 % Abschlag vom EW

Abbildung 1: Vertriebsplanung und RTF-Planung

In der Praxis stellt sich nun die Frage, aus welchen Produktgestaltungen Vertriebsrisiken resultieren. Hierzu ein kleiner Überblick: Bei Festzinsgeschäften besteht die bereits erläuterte Problematik der außerplanmäßigen Ereignisse.

Rollover-Darlehen stellen referenzierte Festzinsgeschäfte mit einem gesetzlichen Ausstiegsrecht des Kunden zu jedem Zinsanpassungszeitpunkt (§ 489 Abs. 1 Ziffer 1 2. HS BGB) dar. Insofern besteht aus Vertriebsicht ein Prolongationsrisiko - und damit ein Vertriebsrisiko. In der Bankkalkulation werden die Vertriebsmargen auf die in der Regel kurze Zinsbindungsfrist von meist drei Monaten berechnet; dagegen sind die Bonitätsprämien und die Liquiditätskosten auf die erwartete Laufzeit zu beziehen.

Im variablen Geschäft kann wie folgt differenziert werden:

- a) Produkte mit Zinsgleitklauseln, bei denen die Mischungsverhältnisse vertraglich fixiert und dem Kunden offengelegt werden. Typischerweise fallen darunter variable Darlehen, Kontokorrentkredite und langfristige Sparverträge laut BGH-Rechtsprechung. Kunden können infolge der

5 Für eine ausführliche Beschreibung zur Geschäftsfeldsteuerung siehe Schirsch/Wimmer, Richtig steuern, Teil I: Transparenz der Ertragsquellen durch Geschäftsfeldsteuerung, in: News 01/2014, S. 10 ff.

	p(Wahrscheinlichkeit)	kumulierte Wahrscheinlichkeiten	VBW* (T€)	p*VBW	aufsteigend kumulierte Wahrscheinlichkeiten
Szenario 1	4 %	4 %	3000	120	100 %
Szenario 2	21 %	25 %	7000	1470	96 %
Szenario 3	20 %	45 %	8000	1600	75 %
Szenario 4	25 %	70 %	8500	2125	55 %
Szenario 5	25 %	95 %	9000	2250	30 %
Szenario 6	5 %	100 %	10000	500	5 %
			EW	8065	erwartungsbezogene Planung
		Konfidenzniveau	70 %	8500	konfidenzniveaubezogene Planung

*) VBW = Vertriebsbarwert (Margenbarwert abzgl. Adressrisikoprämie, 95 %-Quantil: Mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % sinkt das Vertriebsergebnis (hier: VBW) nicht unter einen Wert von x €, 95 %-Quantil: 7000 V-VaR (95 %) = -1065, wenn man wie beim VaR den EW abzieht.

Abbildung 2: Planszenarien und Konfidenzniveau

vertraglichen beziehungsweise gesetzlichen Kündigungsmöglichkeiten (vgl. § 489 Abs. 2 BGB) kurzfristig aus den Verträgen aussteigen. Diese Geschäfte unterliegen insoweit ebenfalls einem Prolongationsrisiko. Daher erfolgt eine monatliche Margenzuweisung, während die Bonitätsprämien beziehungsweise die Liquiditätskosten/-nutzen auf die erwartete Laufzeit bezogen werden.

- b) Produkte mit einer bankinternen Referenzierung, bei denen die Mischungsverhältnisse nur intern festgelegt werden und daher für den Kunden nicht transparent sind. Typischerweise handelt es sich um Cash-Konten/Tagesgelder, Spareinlagen und Sichteinlagen. Da auch hier die Kunden jederzeit - beziehungsweise entsprechend den vereinbarten Regelungen bei Spareinlagen - aus den Verträgen ein- und aussteigen können, besteht auch hier ein Prolongationsrisiko.

Daneben besteht bei den Produkten der Kategorie b) das Problem der Volumenschwankungen im variablen Geschäft, das zu Ausgleichszahlungen zwischen Markt und Vertrieb führt. Die mathematisch korrekte Ermittlung der Ausgleichszahlungen

auf Gesamtbankebene, die kalkulatorisch zum Beispiel über das Programm VARAN von msgGillardon gelöst werden kann, führt zwar zu einer zutreffenden Ergebnisverteilung auf Gesamtbankenebene. Allerdings lassen sich die Ausgleichszahlungen - obwohl dies technisch jederzeit möglich wäre - kaum auf die einzelnen Vertriebseinheiten verteilen. Eine nachteilige Belastung wird dort im Allgemeinen nicht akzeptiert, da die Vertriebseinheiten die Volumenschwankungen, die letztlich Ausdruck einer umfassenden impliziten Option sind, nicht beeinflussen können.

„Andererseits weisen die ermittelten Ausgleichszahlungen auf das zentrale Problem hin: wie kann wenigstens näherungsweise der optionale Charakter des variablen Geschäfts abgebildet werden? Eine Überlegung könnte darin bestehen, die Optionsprämie ex ante abzuschätzen und damit methodisch analog zu den impliziten Optionen vorzugehen.“⁶ Der Vertrieb könnte also durch einen Abschlag von der Vertriebsmarge, der einer Prämie für implizite Optionen nachempfunden werden könnte, risikofrei gestellt werden. Er würde die durch Volumenschwankungen hervorgerufenen erforderlichen Ausgleichszahlungen pauschal abdecken. Vorteil: Der Vertrieb bekäme eine verlässliche Margenzuweisung,

und die Frage der „Nachverrechnung“ von Ausgleichzahlungen auf die einzelnen Vertriebseinheiten stellte sich nicht mehr.

Quantifizierung des Vertriebsrisikos⁷

Eine mögliche Quantifizierung des Vertriebsrisikos kann darin bestehen, eine VaR-Berechnung durchzuführen. Beispielsweise könnte der VaR als Abweichung des Erwartungswerts zum beispielsweise 95-Prozent-Quantilwert der Planergebnisverteilung definiert werden. Beispielhaft sollen mehrere Szenarien einer Expertenschätzung vorliegen (z. B. Szenarien bezüglich unterschiedlicher Konjunkturlagen oder Wettbewerbssituation). Unterstellt wird ferner, dass der Planwert für das Vertriebsergebnis bewusst den Erwartungswert übersteigt und einem bestimmten angestrebten Konfidenzniveau, hier 70 Prozent, entspricht. Das Vertriebsrisiko kann analog zur VaR-Definition als Abweichung des Erwartungswerts zum Quantilwert definiert werden (vgl. Abbildung 2).

Als Kennziffer zur Abbildung des Vertriebsrisikos kann die Sharpe Ratio herangezogen werden. Sie ist definiert als „Überrendite⁸ / Volatilität“ und relativiert damit die Überrendite durch die Ergebnisschwankung der einzelnen Geschäftsfelder beziehungsweise Produktarten: Bei gleicher Rendite werden (prinzipiell) Geschäftsfelder mit geringerer Volatilität bevorzugt (siehe Beispiel Abbildung 3).

Volumen	10000 Geschäftsfeld 1	8000 Geschäftsfeld 2
DB (barwertig)	180	350
Mindestverzinsung (1 %)		
DB nach Mindestverzinsung	100	-80
Sharpe Ratio	80	270
DB %	1,80 %	4,38 %
Mindestverzinsung (%)	-1,00 %	-1,00 %
DB nach Mindestverzinsung	0,80 %	3,38 %
Volatilität	5,00 %	25,00 %
Sharpe Ratio	16,00 %	13,50 %

Abbildung 3: Darstellung des Vertriebsrisikos

Aktuelle Fragestellungen richten sich auf die Bestimmbarkeit der Volatilität: Sind historische Werte verfügbar bzw. lassen sie sich für die Zukunft fortschreiben? Eine Möglichkeit kann darin bestehen, Nachfrageveränderungen und Preis-Absatz-Funktionen zu modellieren und dann z. B. mit der Monte-Carlo-Simulation die Ergebnisverteilung zu erzeugen (ein Prototyp wurde hierzu von msgGillardon bereits entwickelt). Alternativ bietet es sich an, mit Szenario- und Sensitivitätsanalysen zu arbeiten.⁹

Autor



Prof. Dr. Konrad Wimmer
Executive Partner, msgGillardon AG

- > +49 (0) 89 / 94 3011 - 1539
- > konrad.wimmer@msg-gillardon.de

6 Wimmer, Moderne Bankkalkulation, 4. Aufl., Stuttgart 2013, S. 276.

7 Vgl. hierzu und auch zum Beispiel Wimmer, Steuerung des Vertriebsrisikos, in: Wertorientierte Vertriebssteuerung in Banken und Sparkassen, 3. Auflage, Finanz Colloquium Heidelberg 2010, S. 548-558, sowie Wagner/Wimmer: Risiken ohne Kapitalunterlegung, in: MaRisk NEU – Handlungsbedarf in der Banksteuerung, Heidelberg 2009, S.132-142.

8 Ertrag nach Abzug der risikolosen Verzinsung.

9 Vgl. Heithecker/Hohe/Tschuschke, Messung von Ertragsrisiken, in: BP 04/2014, S.122-128.

Flexibel und fair

Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie der EU: Nachhaltige Kreditverträge und Förderung des Verbraucherschutzes bei Immobilienkreditverträgen

von Ulrike Hofmann und Dr. Konrad Wimmer



Um die Entwicklung eines transparenteren, effizienteren und wettbewerbsfähigen Binnenmarktes durch flexible und faire Immobilienkreditverträge zu fördern und ein nachhaltiges Kreditgeschäft sowie einen hohen Verbraucherschutz in Europa sicherzustellen, haben das europäische Parlament und der Rat am 4. Februar 2014 eine Richtlinie für Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher (Wohnimmobilienkreditrichtlinie) veröffentlicht.

Aufsichtsrechtliche Ausgangssituation

Sie muss bis zum 21. März 2016 in nationales Recht umgesetzt sein. Adressaten sind alle Darlehensgeber, die Wohnimmobilienkredite an Verbraucher vergeben. Angestrebt ist eine EU-weite Harmonisierung insbesondere

- > zur Werbung,
- > zu (vor-)vertraglichen Informationen,
- > zur Kreditwürdigkeitsprüfung,
- > zum Widerrufsrecht/zur Bedenkzeit,
- > zur vorzeitigen Rückzahlung und einer etwaigen Vorfälligkeitsentschädigung,
- > zu Fremdwährungsdarlehen,
- > zu Beratungsleistungen bei der Kreditvergabe und -vermittlung sowie zu Kopplungsgeschäften.

Am 18. Dezember 2014 hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz den Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie vorgelegt, der nachfolgend vorgestellt wird.¹

Überblick über den vorliegenden Referentenentwurf

Veränderungen ergeben sich insbesondere im BGB in Bezug auf das Recht der Verbraucherdarlehensverträge. Der Ausdruck Verbraucherdarlehensvertrag dient künftig als Oberbegriff für die beiden Unterbegriffe Allgemein-Verbraucherdarlehensvertrag und Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag. Letzterer bezeichnet Verbraucherdarlehen, die von der Wohnimmobilienkreditrichtlinie erfasst werden. Daneben ergeben sich weitere gesetzliche Anpassungen, die in der folgenden Abbildung überblicksweise angegeben werden.

Änderungen des BGB/EGBGB

Wie ausgeführt, wird das BGB künftig zwischen Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen (§ 491 Abs. 2 BGB n. F.²) und Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen (§ 491 Abs. 3 BGB n. F.) differenzieren. Letztere stellen entgeltliche Darlehensverträge zwischen einem Unternehmer als Darlehensgeber und einem Verbraucher als Darlehensnehmer dar, die grundpfandrechtlich besichert oder für den Erwerb oder die Erhaltung des Eigentums an Grundstücken, an bestehenden oder zu errichtenden Gebäuden oder für den Erwerb oder die Erhaltung von grundstücksgleichen Rechten bestimmt sind.

Vorvertragliche Informationspflichten (§ 491 a BGB n. F.)

Im Rahmen der verpflichtenden Kreditwürdigkeitsprüfung müssen Unterlagen durch den Darlehensgeber eingeholt werden, um die vorvertraglichen Informationen für den Kunden vorzuberei-

ten. Diese müssen dem Kunden nach der Beratung unverzüglich ausgehändigt werden. Weiterhin muss neu nun verpflichtend das ESIS-Merkblatt ausgefüllt und ausgehändigt werden (Förderkredite werden bis auf einige vorvertragliche Informationspflichten weiterhin vom Anwendungsbereich ausgenommen sein). Die Inhalte des Merkblattes wurden im Rahmen eines verpflichtenden Musters in Artikel 247 Abs. 1 EGBGB aufgenommen.

Das Konditionenangebot und eine Vertragsausfertigung (inklusive Zinnsatz) sind – falls kein Widerrufsrecht nach § 495 BGB n. F. besteht – nach der Beratung dem Kunden ohne Aufforderung auszuhandigen, damit dieser in der Phase der Vertragsverhandlungen in die Lage versetzt wird, sich schon frühzeitig ein Gesamtbild über den möglichen Vertrag zu machen (vgl. § 491 a Abs. 2 BGB n. F.).

Bei Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen muss dem Kunden unter bestimmten Voraussetzungen eine Bedenkzeit von mindestens sieben Tagen vor Vertragsabschluss eingeräumt werden, das heißt, der Vertrag kann erst nach Ablauf dieser Frist geschlossen werden (§ 495 Abs. 3 BGB n. F.).

Beratungsstandards bei der Darlehensvergabe und -vermittlung (§ 511 BGB n. F.)

Sie sollen gewährleisten, dass der Berater sich umfassende Informationen über die finanzielle Situation des Kunden und seine Interessen einholt, um eine individualisierte, konkrete Produktempfehlung abzugeben oder den Kunden zu informieren, dass kein Produkt empfehlenswert ist. Dies soll die Auswahlentscheidung des Kunden erleichtern.

Koppelungsgeschäfte (§ 492 a und b BGB n. F.)

Paketabschlüsse von Kreditvertrag und weiteren Finanzprodukten oder Finanzdienstleistungen sind grundsätzlich verboten, da sie sich nachteilig auf die sachgerechte Entscheidung des Kunden auswirken würden. Folgende Ausnahmen werden erlaubt (§ 492 b BGB n. F.):

- > Der gekoppelte Produktabschluss erfolgt durch den Darlehensnehmer, nahe Angehörige oder beide zusammen, und das Produkt dient zur Tilgung/als Zusatzsicherheit.

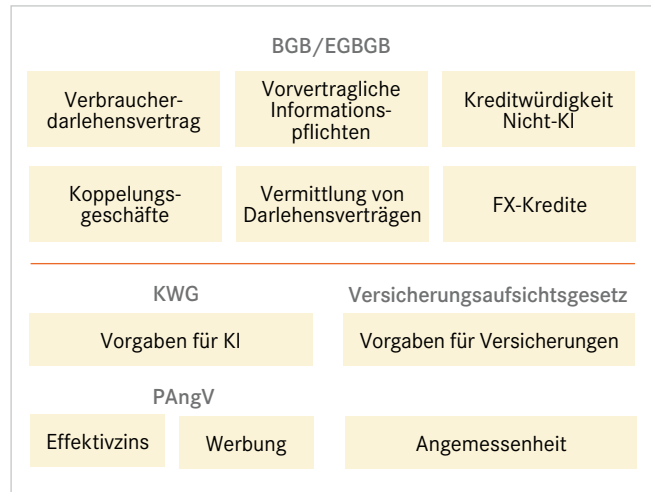


Abbildung 1: Wohnimmobilienkreditrichtlinie

- > Das gekoppelte Produkt ist Ruhestandseinkommen oder dient als Zusatzsicherheit oder der Ansammlung von Kapital, um das Immobilier-Verbraucherdarlehen zu bedienen oder um damit die erforderlichen Mittel für die Auszahlung des Darlehens anzusammeln.
- > Bei einer Versicherung, wenn der Darlehensgeber den Versicherungsabschluss zur Voraussetzung der Darlehensgewährung macht, muss der Kunde die gewünschte Versicherung auch bei einem anderen Anbieter abschließen dürfen.
- > Weitere durch die Aufsicht zuzulassende Produkte.

Der Darlehensgeber ist verpflichtet, den Kunden über die Kündigungsmöglichkeiten des Koppelungsprodukts und dessen Folgen zu unterrichten und diese zu erläutern.³

Fremdwährungsdarlehen (§ 493 Abs. 4 BGB n. F.)

Zum Schutz des Verbrauchers vor erheblichen Währungsrisiken hat der Darlehensgeber eine Informationspflicht des Kunden bei

1 Vgl. Begründung im Referentenentwurf, S. 62.
 2 n. F. = neue Fassung ab voraussichtlich 21.03.2016.
 3 Referentenentwurf, S. 54 (Hinweise zum Ausfüllen des ESIS-Merkblatts Abschnitt 8).

einem Anstieg des Rückzahlungsbetrages von über 20 % gegenüber dem Wert, der bei Zugrundelegung des bei Vertragsabschluss gültigen Wechselkurses gegeben wäre. Weiterhin soll dem Kunden eine Möglichkeit auf Wandlung des Rückzahlungsbetrages in Landeswährung (Währung des Landes, in dem der Verbraucher bei Vertragsschluss seinen Wohnsitz hat) zugestanden werden (§ 493 Abs. 4 Ziffer 3 und § 503 BGB n. F.). Bei Fehlen der Angaben zum Wandlungsrecht soll der Kunde ein jederzeitiges Umwandlungsrecht haben (§494 Abs. 6 Satz 3 n. F.)

Beendigung von Darlehensverträgen bei Verstoß gegen die Kreditwürdigkeitsprüfung

Verstößt der Darlehensgeber gegen die Pflicht zur Kreditwürdigkeitsprüfung und schließt trotzdem einen rechtlich bindenden Darlehensvertrag mit dem Verbraucher ab, so soll der Darlehensvertrag durch den Darlehensgeber nur bei falschen oder absichtlich vorenthaltenen Angaben des Verbrauchers vorzeitig beendet werden können (§ 505d Abs. 3 BGB n. F.).

Weiterhin ermäßigt sich der im Vertrag genannte gebundene Sollzinssatz auf den marktüblichen Zinssatz am Kapitalmarkt für Hypothekendarlehen und öffentliche Pfandbriefe beziehungsweise bei einem veränderlichen Sollzinssatz auf den marktüblichen Zinssatz, zu dem sich europäische Banken einander Euroanleihen mit einer Laufzeit bis zu drei Monaten gewähren. Der Darlehensnehmer darf das Darlehen jederzeit fristlos kündigen und ohne eine Vorfälligkeitsentschädigung zahlen.

Wenn der Darlehensnehmer seine Pflichten aus dem Darlehensvertrag nicht erfüllen kann, so soll der Darlehensgeber keine Ansprüche wegen Nichterfüllung geltend machen dürfen, wenn die Nichterfüllung auf einem Umstand beruht, der bei ordnungsgemäßer Kreditwürdigkeitsprüfung dazu geführt hätte, dass der Darlehensvertrag nicht hätte geschlossen werden dürfen (§ 505d Abs. 2 BGB n. F.).

Beendigung durch Rückzahlung des Kunden

Teilt der Darlehensnehmer mit, dass er die Kündigung des Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrages beabsichtigt, muss der Kreditgeber über die Zulässigkeit der vorzeitigen Rückzahlung Auskunft geben (§ 493 Abs. 5 BGB n. F.) sowie für den Fall der Zulässigkeit den Rückzahlungsbetrag und eine etwaige Vorfälligkeitsentschädigung quantifizieren. Bei einem gebundenen Sollzinssatz darf der Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag bei berechtigtem Interesse (bislang § 490 Abs. 2 BGB, künftig § 500 Abs. 2 BGB n. F.) gegen Vorfälligkeitsentschädigung zurückgezahlt werden. Die Möglichkeit der Rückzahlung, die Methode bei der Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung sowie das Recht des Darlehensnehmers auf Auskunft durch den Darlehensgeber (§ 493 Abs. 5 BGB n. F.) müssen im jeweiligen Darlehensvertrag genannt werden (Artikel 247 § 7 Absatz 2 EGBGB), ansonsten hat der Kunde ein jederzeitiges Rückzahlungsrecht.⁴

Vermittlung von Darlehensverträgen (§ 655a BGB n. F.)

Bei der Vermittlung von Darlehensverträgen hat der Vermittler erweiterte Informationspflichten (Art. 247 §§ 13, 18 EGBGB) gegenüber dem Kunden zu beachten. Er hat den Kunden zu informieren, in welchem Register er eingetragen ist, welche Beratungsleistungen er gegebenenfalls zu welcher Vergütung anbietet und welche Verfahren bei Beschwerden durch den Kunden in Anspruch genommen werden können. Auch müssen neuerdings die vorvertraglichen Informationen bereits durch den Vermittler ausgehändigt werden, sofern er Beratungsleistungen durchführt (vgl. Art. 247 § 13b EGBGB).

Er ist verpflichtet, dem Darlehensgeber, an den er vermittelt, richtige und vollständige Kreditwürdigkeitsunterlagen zu übermitteln. Wenn die Vermittlung einen Immobiliendarlehensvertrag durch einen gebundenen Vermittler zum Inhalt hat, dann erweitern sich die Informationspflichten gegenüber dem Verbraucher nochmals deutlich (zum Beispiel Identität/Anschrift Darlehensgeber oder Vermittler, Darlehenszweck, Sicherheiten, mögliche Laufzeit der Kreditverträge, repräsentatives Beispiel, weitere Kosten, vgl. § 655a Abs. 3 S. 3 BGB n. F. i. V. m. § 675a Abs. 2 BGB n. F.).

⁴ Gemäß Referentenentwurf, S. 16, zu Buchstabe g.

KWG § 18a – Verbraucherdarlehen und entgeltliche Finanzierungshilfen, Verordnungsermächtigung	Abs. 1 +2	Abschluss Darlehensvertrag: keine Zweifel an Kreditwürdigkeit; Wahrscheinlichkeit der vertragsgemäßen Rückzahlung
	Abs. 3	bei Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen: > Ausreichende, angemessene Info zu Einkommen/Ausgaben/andere finanz./wirtsch. Umstände des Kunden > Angemessene Berücksichtigung der notwendigen Faktoren zur Erfüllung der Darlehensverpflichtungen > Abstellen Bonität allein auf Wertzuwachs Grundstück/Immobilie ist nicht möglich
	Abs. 4	Dokumentation
	Abs. 5	Sicherstellung angemessener Kenntnisse und Fähigkeiten der Mitarbeiter in Bezug auf Angebot/Abschluss/Beratung
	Abs. 6	Bewertungsstandards bei Immobilien: Gutachter (intern/extern) fachl. kompetent und unabhängig (Nachweis/Doku/Aufbewahrung der Qualifikation)
	Abs. 7	Vorschriften zur Beratung (§ 511 BGB gelten)
	Abs. 8	Datenschutz
	Abs. 9	Verordnungsermächtigung, zu Abs. 5 nähere Bestimmungen zu erlassen
KWG § 23 – Werbung		Konkretisierung Missstand: Erweckung falscher Erwartungen bei Zugänglichkeit/Kosten eines Darlehens

Abbildung 2: Zusammenfassung der aufsichtsrechtlichen Vorgaben für Verbraucherdarlehen

Beratungspflicht bei dauerhafter/erheblicher Überziehung des Kontos (§ 504a BGB n. F.)

Aufgrund einer Vereinbarung im Koalitionsvertrag der Regierungsparteien nutzt der Gesetzgeber die BGB-Gesetzesänderung dazu, für den Verbraucher Informationsverbesserungen im Rahmen der Dispositionszinsen umzusetzen.

Wenn eine (geduldete) Überziehung ununterbrochen über einen Zeitraum von drei Monaten besteht oder in Höhe eines Betrags, der den durchschnittlichen monatlichen Geldeingang auf dem überzogenen Konto des Darlehensnehmers übersteigt, ist die Bank verpflichtet, dem Kunden ein schriftliches Angebot über eine (persönliche) Beratung über kostengünstigere Finanzprodukte zukommen zu lassen. In der Beratung sollen dann eine Finanzbedarfsanalyse sowie eine Erläuterung der geeigneteren Produkte erfolgen und eine Empfehlung ausgesprochen werden. Sollte kein Produkt geeignet sein, muss auch hierüber informiert werden.

KWG

Das KWG wird hauptsächlich um den § 18a erweitert, in dem die aufsichtlichen Vorgaben zu den Verbraucherdarlehen zusammengefasst werden (relevante Verhaltensregelungen bei der Vergabe von Immobilier-Verbraucherkrediten; Kenntnisse und Fähigkeiten der mit der Kreditvergabe befassten Personen; Kreditwür-

digkeitsprüfung). Abbildung 2 zeigt eine Zusammenfassung der aufsichtsrechtlichen Vorgaben.

Versicherungsaufsichtsgesetz

Das Versicherungsaufsichtsgesetz überträgt die notwendigen Anforderungen des § 18a KWG auf den Versicherungsbereich.

PAngV

Die Berechnungsprämissen der PAngV, insbesondere die exponentielle Verzinsung auch im unterjährigen Bereich, bleiben nach der bisherigen Entwurfsfassung erhalten.

Der Referentenentwurf übernimmt die Formulierung der EU-Richtlinie zur Berechnung der Zeiträume zwischen dem Zeitpunkt der Auszahlung und den Zeitpunkten der Rückzahlung. Dadurch wird sich voraussichtlich die Bestimmung der Zeitabstände bei der PAngV-Berechnung ändern. Konkret werden sogenannte krumme Zeitabschnitte (die sich nicht als ganze Zahl von Wochen, Monaten oder Jahren ausdrücken lassen) taggenau gezählt und auf 365 beziehungsweise 366 Tage bezogen (bisher auf 360 Tage).

Bei vor- oder zwischenfinanzierten Bauspardarlehen muss für das Gesamtprodukt aus Bauspardarlehen und Bausparvertrag der effektive Jahreszins für die Gesamtlaufzeit angegeben werden (Regelung

zu Riester-Bausparverträgen soll auf sonstige Bausparverträge übertragen werden).

Die Änderungen bei den einzubeziehenden Gesamtkosten sind gegenüber der bisherigen Rechtslage eher gering. Neu sind im effektiven Jahreszins die Kosten für Sicherheiten bei Immobilier-Verbraucher-krediten zu berücksichtigen (Notarkosten und Eintragungskosten für die Eigentumsübertragung sind wie bisher nicht zu berücksichtigen).

Die Bestimmungen für Werbung für Verbraucherdarlehen werden ergänzt: z. B. darf die Werbung nicht irreführend sein; die Identität und die Anschrift des Kreditgebers/Darlehensvermittlers müssen angegeben werden. Bei Immobilier-Darlehensverträgen sind weiterhin Hinweise über die notwendige Absicherung und bei Fremdwährungs-darlehen über die Auswirkung von Wechselkursschwankungen auf den Gesamtbetrag zu geben.

Institutsvergütungsverordnung

Die Angemessenheit der Vergütung und der Vergütungssysteme darf nicht den Beratungsverpflichtungen und dem berechtigten Interesse der Kunden entgegenstehen.

Begleitende EBA-Konsultationen

Diskussionspapier „Anforderungen für die Zulassung von Hypothekenkreditvermittlern“⁵

Das Diskussionspapier spricht von einem formalisierten Zulassungsprozess für Kreditvermittler in Ergänzung gem. Art. 32 der Wohnimmobilienrichtlinie zur Sicherstellung einer EU-weiten gleichartigen Umsetzung. Es werden anzugebende Zulassungsinformationen (Templates) und die Vorgehensweise der Zulassung im Heimatland vorgegeben.

Konsultationspapier „Beurteilung der Kreditwürdigkeitsprüfung“⁶

Das Konsultationspapier zielt auf die Schaffung von Anforderungen zur Überprüfung des Kundeneinkommens hinsichtlich der

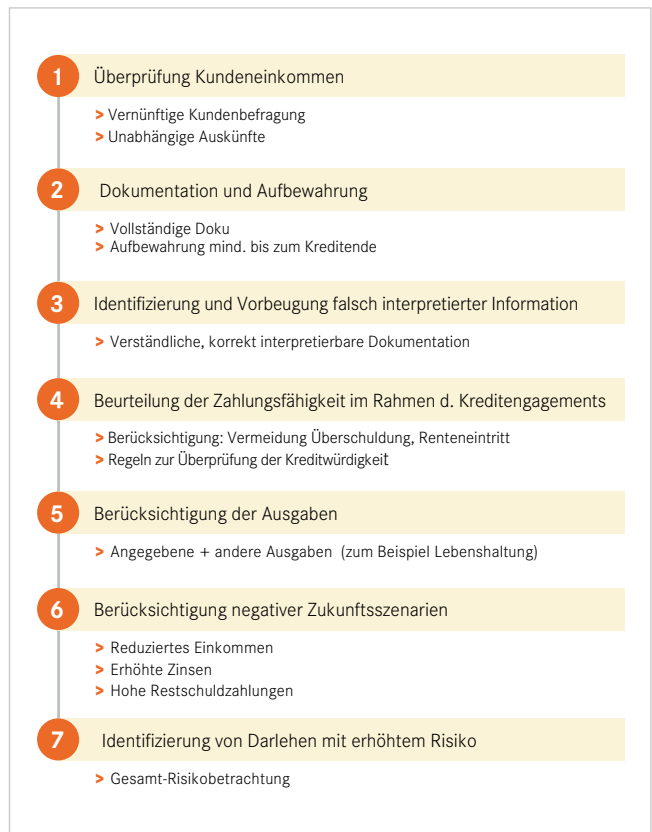


Abbildung 3: Beurteilung der Kreditwürdigkeitsprüfung

Fähigkeit des Kunden, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Es gibt sieben Schritte vor, die Banken bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeitsprüfung einzuhalten haben sollen.

Konsultationspapier „Leitlinie über Rückstände und Zwangsvollstreckung“⁷

Das Konsultationspapier gemäß Artikel 28 der Wohnimmobilienrichtlinie unterstreicht den Verbraucherschutz bei notleidenden Darlehen. Es gibt – analog zu den MaRisk – den Banken die Aufgabe, Notlagen ihrer Kunden rechtzeitig zu erkennen, ihnen alle Informationen zur Hilfe zukommen zu lassen, um die Situation gemeinsam mit dem Kunden zu lösen.

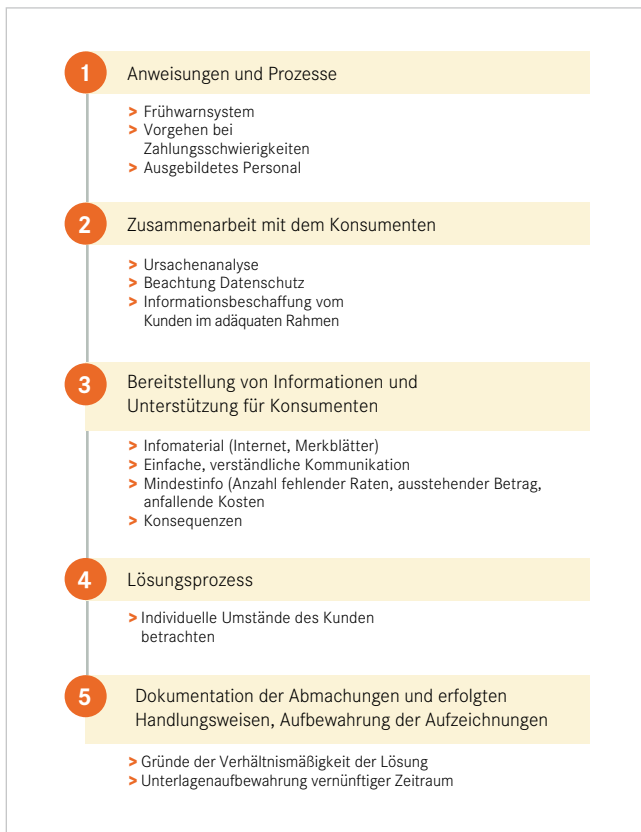


Abbildung 4: Leitlinie über Rückstände und Zwangsvollstreckung

Fazit: Komplexität nimmt zu

Die bereits umfassenden Erläuterungs- und die Dokumentationspflichten bei der Vergabe von Darlehen werden im Rahmen der Umsetzung der Wohnimmobilienrichtlinie in deutsches Recht weiter steigen. Es bleibt abzuwarten, ob die gewünschte Transparenz für den Kunden beim Abschluss von Darlehensverträgen mit der Vielzahl an zusätzlichen, neu auszuhändigenden Informationen adäquat erfolgen kann.

Mit der Ergänzung des KWG und der bereits angekündigten zukünftigen weiteren Konkretisierung in Bezug auf die Ausbildung

und Fähigkeiten werden die Anforderungen an jeden einzelnen Bankmitarbeiter in der Zukunft steigen.

Die flankierenden EBA-Konsultationen unterstreichen den Konkretisierungswillen der Aufsicht, der letztendlich mehr umzusetzende und zu dokumentierende Vorgaben für die Kreditinstitute bedeuten wird.

Autoren



Ulrike Hofmann

Lead Business Consultant, msgGillardon AG

- > +49 (0) 89 / 943011 - 2868
- > ulrike.hofmann@msg-gillardon.de



Prof. Dr. Konrad Wimmer

Executive Partner, msgGillardon AG

- > +49 (0) 89 / 943011 - 1539
- > konrad.wimmer@msg-gillardon.de

- 5 <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/consumer-protection-and-financial-innovation/discussion-paper-on-draft-requirements-on-passport-notifications-for-credit-intermediaries>.
- 6 <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/consumer-protection-and-financial-innovation/guidelines-on-creditworthiness-assessment>.
- 7 <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/consumer-protection-and-financial-innovation/guidelines-on-arrears-and-foreclosure>.

Ein Standard für alle Fälle?

Der Software-Testing-Standard ISO 29119 bündelt bestehende Standards und sorgt für mehr Klarheit in der Standardlandschaft

von Karl Eberle



Softwarelösungen werden immer komplexer. Daher werden Softwaretests als Teil des umfassenden Qualitätsmanagements bei der Erstellung von Softwarelösungen allgemein als notwendig und sinnvoll erachtet. Die große Wertschätzung, die dem Softwaretesten entgegengebracht wird, hat bislang allerdings noch nicht zu einem international anerkannten, standardisierten Testverfahren geführt: Die bisher gültigen Testnormen stammen alle aus den unterschiedlichsten Quellen. An diesem Punkt setzt die ISO 29119 an. Dieser Artikel gibt eine kurze Einführung und einen Überblick über die Kernkonzepte des ISO 29119.

ISO 29119 – ein Überblick

Hinter der **ISO/IEC 29119 Software Testing** steht die Idee, eine umfassende Norm zu entwickeln, die die Testbegriffe, den Testprozess, die Testdokumentation und Testtechniken definiert und

aufeinander abstimmt. Sie soll sowohl organisatorisch bei Teststrategien als auch projektspezifisch eingesetzt werden können und Softwareprojekte jeglicher Art unterstützen. In dieser neuen Norm wird das Know-how bereits existierender Standards aufgehen, sodass einige davon von diesem neuen, international anerkannten standardisierten Vorgehensmodell abgelöst werden können.

Die Entwicklung der ISO/IEC/IEEE 29119 begann bereits im Mai 2007 durch die Working Group 26 (WG26) des Software and Systems Engineering Committees. Die International Organization for Standardization arbeitet hier gemeinsam mit dem IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) und der IEC (International Electrotechnical Commission) an einem genormten Vorgehensmodell, das Prozesse, Dokumentation, Techniken für manuelles und automatisiertes Testen behandelt.

Um dies zu gewährleisten, ist der neue Standard in fünf Teile unterteilt. Die ersten drei Teile

- > 29119-1 Konzepte und Definitionen
- > 29119-2 Testprozesse
- > 29119-3 Testdokumentation

wurden 2014 veröffentlicht. Sie bauen aufeinander auf und bilden sozusagen das Herzstück für die Planung und Durchführung von Softwaretestprozessen. Die Teile 4 und 5

- > 29119-4 Testtechniken
- > 29119-5 Keyword-Driven Testing

sind dagegen autarker und liefern Zusatzinformationen zu allgemein anerkannten Testverfahren beziehungsweise Testtechnologien. Teil 4 steht kurz vor der Verabschiedung, Teil 5 soll nächstes Jahr freigegeben werden.

Mit der Veröffentlichung der ISO/IEC/IEEE 29119 Software Testing wird erstmals ein international abgesprochener Satz von Standards für das Testen von Software gültig, der während jeder Stufe des Lebenszyklus der Softwareentwicklung und in jeder Organisation eingesetzt werden kann. Über kurz oder lang wird die neue ISO 29119 die Normen IEEE 829 (Test Dokumentation), IEEE 1008 (Unit Testing) und BS 7925 (Testtechniken) ablösen.

Der Inhalt der ISO/IEC/IEEE 29119

ISO 29119 umfasst folgende vier Hauptpunkte: Beschreibungen & Vokabular, Testprozess, Testdokumentation und Testtechniken. Das Interesse an den vier Hauptpunkten der **ISO 29119** ist groß, und es wurden bereits viele Anmerkungen und Änderungswünsche von den jeweiligen nationalen Gremien eingereicht. Das hat dazu geführt, dass der Standard bereits in vielen Bereichen überarbeitet und folgende Regelungen wesentlich verbessert wurden:

- > organisatorisches Testing (vorher in keinem Standard berücksichtigt) zum Beispiel Testbestimmungen und organisatorische Teststrategien,
- > Testprojektmanagement,
- > BS 7925 bezog sich nur auf Unit-Tests, allgemeine Funktionstechniken fehlten in vielen Standards, schlechte Abdeckung der nichtfunktionellen Prüfung in bisherigen Standards.

Zugunsten eines einheitlichen Standards können einige IEEE- und BSI-Standards für Softwaretesting ersetzt werden, wie zum Beispiel:

- > IEEE 829 Test Dokumentation
- > IEEE 1008 Unit Testing
- > BS 7925-1 Vokabular Begriffe beim Software Testing
- > BS 7925-2 Software Komponenten Testing Standard.

ISO-Standards

„A standard is a document that provides requirements, specifications, guidelines or characteristics that can be used consistently to ensure that materials, products, processes and services are fit for their purpose.“

Die ISO International Standards stellen sicher, dass Produkte und Dienstleistungen zuverlässig, sicher und von guter Qualität sind. Aus Geschäftssicht sind sie strategische Hilfsmittel, die Kosten reduzieren, indem sie den Verschchnitt reduzieren und die Produktivität steigern.

Die ISO hat über 19500 internationale Standards veröffentlicht, die im ISO Store oder über die Mitglieder erworben werden können.

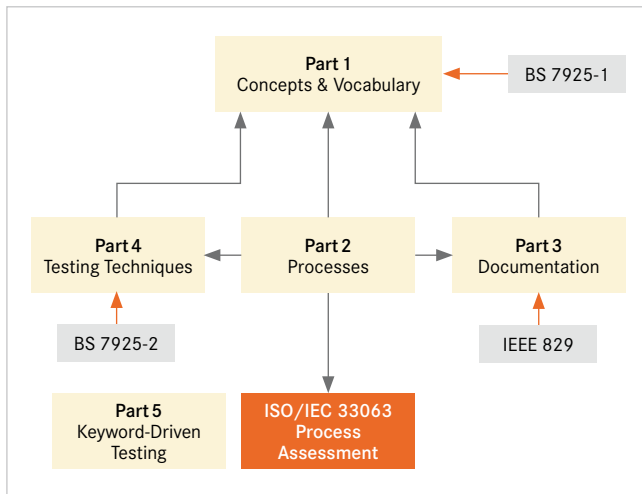


Abbildung 1: Stuart Reid, 2013, ISO/IEC/IEEE 29119 – The New International Software Testing Standards

Ein Standard für alle Fälle?

Auch wenn die **ISO 29119** mit dem Ziel entwickelt wurde, ein allgemeiner Standard für alle Anwendungsbereiche zu werden, wird es in der Praxis nach wie vor Branchen geben, die mehr standardorientiert sind, z. B. sicherheitstechnische Anwendungsbereiche oder Telekommunikation, während andere zukünftig wohl verstärkt geregelt werden, wie z. B. der Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor.

Autor



Karl Eberle

Principal Business Consultant,
msgGillardon AG

- > +49 (0) 171 / 2711936
- > karl.eberle@msg-gillardon.de

Außerdem werden Standards in der Regel zwar positiv gesehen, und die hinter dem **ISO 29119** stehenden Organisationen sind anerkannt, dennoch hat sich eine Opposition gegen die neue Norm etabliert. Die Context-Driven-Community meint beispielsweise, professionelles Testen lasse sich nicht in einen Standard pressen. Die International Society for Software Testing hat sogar eine Petition zum Stoppen der Iso-Norm 29119 ins Leben gerufen, die sich im Internet unter „Stop 29119“ auf ipetitions.com manifestiert. Die Petition kritisiert, dass der ISO 29119 zu viel Gewicht auf Prozesse und Dokumentation, nicht jedoch auf agil gelebte Praxis in der Softwareprüfung (Schlagwort „exploratives Testen“) legt, und fordert dazu auf, die bereits erarbeiteten Standards zurückzuziehen und die Arbeit an den noch ausstehenden einzustellen.

Diese Kritik wiederum stößt bei den Entwicklern des Standards auf Verwunderung. Sie argumentieren, dass die Arbeitskreise zu jedem Zeitpunkt offen gewesen seien und die Kritiker somit jederzeit die Gelegenheit gehabt hätten, ihre abweichenden Meinungen und Vorstellungen in den zu erstellenden Standard einzubringen.

Fazit: Mehr Übersichtlichkeit in der Standardlandschaft

Auch wenn Kritik immer ernst genommen werden muss, ist es aus Sicht des Autors sinnvoll, den eingeschlagenen Weg der Standardisierung weiter zu beschreiten, zumal es sich beim ISO 29119 nicht um einen weiteren von vielen bereits vorhandenen Standards handelt. Da die Norm bisher einige gültige nationale und internationale Standards aus den verschiedensten Quellen zusammenführt, sorgt sie für mehr Übersichtlichkeit in der Standardlandschaft im Bereich des Softwaretestens. Das heißt, insgesamt überwiegt der Vorteil, über ein allgemeines und übergreifendes Standardwerk zum Softwaretesten zu verfügen, gegenüber den zunächst nur befürchteten Nachteilen und Einschränkungen in einzelnen Teilbereichen.

Und inwieweit die Standards im Testprozess dann wirklich zum Tragen kommen, muss sowieso jeder Anbieter beziehungsweise Kunde und, mit Abstrichen, auch jedes einzelne Projekt selbst entscheiden. Das wird der Praxistest zeigen.

Branchentreffs

17.-18.11.2015	Frankfurt am Main	msgGillardon Sparkassenkonferenz
----------------	-------------------	----------------------------------

Finanzseminare 2015

19.-21.05.2015	Messung und Steuerung von Marktpreisrisiken – Schwerpunkt Zinsänderungsrisiko
08.-09.06.2015	Kalkulation und Pricing von Zinsgeschäften
23.-25.06.2015	Adressrisikoparameter PD, LGD und CCF
01.07.2015	Vertriebsrisiko als wesentliches Risiko nach MaRisk
09.-10.07.2015	Brennpunkt MaRisk
13.07.2015	Zinsänderungs- und Marktpreisrisiken für Revisoren
14.-15.07.2015	Liquiditätsrisiko für Revisoren
16.07.2015	Kreditrisiko für Revisoren
17.07.2015	Risikotragfähigkeit für Revisoren
15.-17.09.2015	Brennpunkt MaRisk
13.07.2015	Zinsänderungs- und Marktpreisrisiken für Revisoren
14.-15.07.2015	Liquiditätsrisiko für Revisoren
16.07.2015	Kreditrisiko für Revisoren
17.07.2015	Risikotragfähigkeit für Revisoren
15.-17.09.2015	Adress- und Spreadrisiken – die wesentlichen Ergebnistreiber für Banken
07.-08.10.2015	neu: Validierung von Risikomodellen und Umgang mit Modellrisiken
20.-21.10.2015	neu: Aktuelle Herausforderungen von CRR, CRD IV und MaRisk
29.10.2015	neu: Finanzmathematische Grundlagen und Statistik
02.-04.11.2015	Messung und Steuerung von Marktpreisrisiken – Schwerpunkt Zinsänderungsrisiko
16.-17.11.2015	neu: Geschäftsfeldsteuerung und -strategie, Kapitalplanung und Vertriebssteuerung effizient verbinden
30.11.-01.12.2015	neu: Liquiditätskostenmanagement: Transferpreissystem und Ergebnisspaltung
02.12.2015	neu: Liquiditätskostenmanagement: Steuerung Verrechnungspreissystem und Preispolitik
03.-04.12.2015	Steuerung von Liquiditätsrisiken

➤ Infos und Anmeldung unter: www.msg-gillardon.de/veranstaltungen

Schon heute zur
Sparkassenkonferenz
anmelden!

msgGillardon Sparkassenkonferenz „Nutzen. Heute - morgen - übermorgen.“



17. bis 18. November 2015 in Frankfurt am Main

Informationen und Diskussionen über das Heute & Morgen der Banksteuerung, des Risikomanagements und der Kalkulation.

Schwerpunkt der fachlichen Vorträge: „Messung und Reporting war die Pflicht, Planung und Steuerung wird die Kür!“

> www.msg-gillardon.de/sparkassenkonferenz-2015

Menschen beraten, *Ideen realisieren.*