

DIGITALE TRANSFORMATION DER BANKEN: WARUM SIE JETZT SO WICHTIG IST



DER PFANDBRIEF
und seine Bedeutung am aktuellen
Kapitalmarkt

Mehr dazu auf Seite 5



FINTECHS:
Schreckgespenster oder neue Chance?

Artikel auf Seite 11



ROLAND-BERGER-STUDIE:
Banken im digitalen Transformations-
prozess

Story auf Seite 3



LOCKER UND LEICHT: MIT INTELLIGENTEN IT-LÖSUNGEN STARTEN SIE TOP AUFGESTELLT IN DIE ZUKUNFT.

Liebe Leserinnen und Leser,

die Finanzbranche durchlebt zurzeit eine Transformationsphase: Historisch niedrige Zinsstrukturen, Inflationstendenzen und ein verändertes Anlegerverhalten sorgen für einen verschärften Wettbewerb im Kampf um die Einlagen. Margen sind kaum noch durchsetzbar, sodass Finanzinstitute abseits des Kundengeschäfts nach Refinanzierungsalternativen suchen. Hier werden schon tot geglaubte alte Bekannte wie der Pfandbrief als attraktive Refinanzierungsalternativen wiederbelebt.

Die Liste der Herausforderungen, die auf die Bankenwelt zugerollt sind und noch zurollen werden, ist lang: Wegen verschärften Regularien wie der Wohnimmobilienkreditrichtlinie stoßen Banken an ihre Kapazitätsgrenzen. Dadurch fehlt es an Ressourcen für andere Projekte: Etwa für die Digitalisierung der Geschäftsprozesse, die heute zunehmend überlebenswichtig wird, um am freien Kreditmarkt mithalten zu können. Außerdem sind viele FinTechs auf der Überholspur – Banken müssen sich jetzt auf geänderte Rahmenbedingungen einstellen, um im Transformationsprozess nicht auf der Strecke zu bleiben. Schnelligkeit, attraktive, differenzierte Produkte und eine intelligente IT bringen den entscheidenden Vorteil im Kampf um den Kunden und um die Erhaltung der Geschäfte.

Als spezialisiertes IT-Unternehmen bieten wir zukunftsfähige Lösungen für Banken, um gemeinsam mit unseren Kunden eine neue Generation zu schaffen: wir unterstützen Sie dabei, moderne Geschäftsmodelle zu positionieren, um top aufgestellt in die Zukunft zu starten.

Diese Ausgabe von „Vorsprung“ soll Ihnen einen aktuellen Brancheneinblick geben und die Frage beantworten, warum die digitale Transformation jetzt notwendig ist und wie sie gemeistert werden kann.

Wir freuen uns auf einen angeregten Austausch und wünschen Ihnen viele neue Anreize und Freude beim Lesen.

Herzliche Grüße

Natalie Gude Losada und Siegfried Fichtler

Inhalt

- 3 Die Branche erfindet sich neu
Banken im digitalen Transformationsprozess
- 5 Refinanzierungsalternative Pfandbrief
Comeback am Finanzierungsmarkt
- 9 PSD Bank Nürnberg
Der Weg zur Pfandbriefbank
- 11 FinTechs
Neue Chancen am Finanzierungsmarkt?
- 12 **Cartoon**
Impressum

BANKEN IM DIGITALEN TRANSFORMATIONSPROZESS

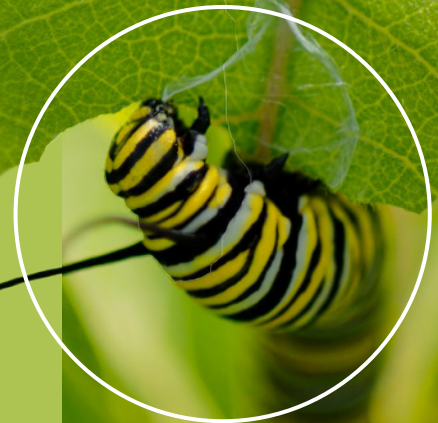
DIE BANKENBRANCHE ERFINDET SICH NEU: IN WENIGEN SCHRITTEN ZUM DIGITALEN ERFOLG

In Deutschlands Banken herrscht Erneuerungsbedarf: Regulatorische Änderungen, technologisch fortschrittliche Wettbewerber – auch aus anderen Branchen – und ein verändertes Kundenverhalten fordern neue Geschäftsstrategien der Kredithäuser. Lange Wartezeiten, hoher bürokratischer Aufwand und umständliche Bearbeitungswege sollten minimiert werden: Was auf die Branche zukommt ist größer als andere Transformationen der letzten Jahre. Raus aus dem Kokon veralteter Prozessstrukturen – Wer jetzt auf digitale Strategien setzt und sich von der Raupe zum Schmetterling verwandelt, wird fliegen lernen. Eine neue Studie zeigt jetzt auf, wie Finanzhäuser die digitale Metamorphose in wenigen Schritten vollziehen können.

Kaum eine andere Branche hat so viel Digitalisierungspotenzial wie die der Banken: Eine riesige Datenansammlung aus Kundenportfolios und Transaktionen, die verarbeitet werden muss; die Interaktion mit Kunden und umfangreichen Serviceangeboten erfordern moderne Lösungen, die sich dem Zeitgeist anpassen. Trotzdem tun sich viele Banken schwer, die Digitalisierung als Anstoß für eine Geschäftstransformation zu sehen und befinden sich noch immer nicht in Bewegung, oder setzen auf viele vereinzelte Insellösungen. Eine moderne Homepage oder eine App alleine helfen jedoch nicht, um den Kundenservice zu verbessern und sich auf lange Sicht im Markt und auch gegen FinTechs durchzusetzen. In der neuen Studie des Beratungsunternehmens Roland Berger „Plan D - konsequent digital: Wie Finanzdienstleister durch End-to-End Digitalisierung ihre Zukunft sichern“ wurden jetzt Herangehensweisen an die Digitalisierung untersucht und aufgezeigt.

DIGITALISIERUNGSPOTENZIALE ERKENNEN UND ZIELE FESTLEGEN

Um eine nachhaltige Digitalisierung der Unternehmensprozesse voranzutreiben, muss zunächst das Digitalisierungspotenzial aufgedeckt werden. Dafür eignen sich einfache, standardisierte „Test-Produkte“, um Digitalisierungs-



maßnahmen anhand der Testergebnisse aufzubauen. Zudem sollten Digitalisierungsziele anhand des Kundenverhaltens und des Entscheidungsprozesses festgelegt werden. Aufbauend auf diese können Prozessschritte geplant und digitalisiert werden.

RELEVANTE UNTERNEHMENSEINHEITEN EINBINDEN UND NACHHALTIGE DIGITALISIERUNGSSTRATEGIEN ENTWICKELN

Digitalisierung ganzheitlich und bis in den Kern: Um die Modernisierung im kompletten Geschäftsbereich voranzutreiben, sollten alle wichtigen Bereiche, wie Vertrieb und Produktentwicklung miteinbezogen werden, um IT-Investitionen gezielt mit strategischen Ambitionen zu verknüpfen. Auch Steuerungs-, Risiko- und Reportinginstrumente sollten in die Digitalisierungsstrategie mit aufgenommen werden, wobei die Strategie regelmäßig überprüft und auch immer flexibel angepasst werden sollte.

HANDHABBARE ARBEITSPAKETE BILDEN UND PRODUKTANGEBOT MODULARISIEREN

Gut überlegt und in mehreren, kleinen Schritten: Um die digitale Transformation erfolgreich umzusetzen, sollte genügend Zeit eingeplant werden und verschiedene Arbeitspakete geschnürt werden, um Mitarbeiter zu spezialisieren und ausreichend zu schulen. Digitale Produkte sollten dabei klar strukturiert und nach festen Definitionen ausgerichtet werden.

LAST BUT NOT LEAST: LEISTUNGSFÄHIGKEIT RUND UM DIE UHR

Zunehmend wichtiger wird eine 24/7-Erreichbarkeit. Produktangebote und Transaktionsmöglichkeiten sollten Tag und Nacht verfügbar sein, um Kunden einen flexiblen Service zu bieten, der zu ihrem Tagesablauf passt. Das erfordert eine enge Einbindung aller Beteiligten in den digitalen Informations- und Transaktionsfluss, um schnelle Rückmeldungen oder automatisierte Entscheidungen zu ermöglichen.

„Jetzt ist es an der Zeit, mutige Entscheidungen zu treffen und die Digitalisierung mit in den Geschäftskern aufzunehmen. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie ist ein Beispiel, das als Anlass gesehen werden kann, um alte eingefahrene Geschäftsstrukturen und Denkmuster aufzubrechen und etwas grundlegend zu verändern“, so Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin von PRO-DIRECT-FINANCE GmbH. Die Experten des IT-Technologieunternehmens haben das Kreditprocessing-System MONTO entwickelt, das die gesamte Antrags- und Prüfungstrecke bis zur Refinanzierung ermöglicht, flexible Kundenschnittstellen auf der Homepage und dem Service vom Frontend bis hin ins Backend schafft, in den Geschäftsprozess alle Beteiligten integriert und die Online-Interaktionen mit Kunden und externen Partnern darstellt. „Mit MONTO haken Banken alle Empfehlungen der Studie in einer Software ab – das ist eine digitale Metamorphose, die tief in die Prozessstruktur eingreift und so der Bank einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen Banken liefert.“





REFINANZIERUNG DER BANKEN COMEBACK AM FINANZIERUNGS- MARKT: DER PFANDBRIEF IST WIEDER DA

Der Finanzierungsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert – die extreme Niedrigzinspolitik der EZB, verschärfte Regularien aufgrund der Finanzkrise und ein verändertes Kundenverhalten haben die Branche kräftig durchgerüttelt. Der Immobilienmarkt boomt, das Einlagengeschäft dagegen stagniert oder ist sogar rückläufig. Das heißt konkret: Sinkende Einlagenbestände auf der Passivseite und langfristige Immobiliendarlehen auf der Aktivseite. Daraus folgt, dass langfristige Refinanzierungsalternativen außerhalb des Kundengeschäfts benötigt werden. Das führt in der Branche aktuell zu einer spürbaren Verunsicherung sowie zu einem extrem harten Wettbewerb um Einlagen, der über die Konditionen geführt wird. In dieser Situation erwacht ein alt-bewährtes Wertpapier aus dem Winterschlaf: Der Pfandbrief.

Die TXS GmbH, Partner der PRO-DIRECT-FINANCE, ist das führende Unternehmen für die techno-



Ulrich
Streitenberger

Dr. Markus
Wilken

logische Beratung und Abwicklung rund um die Refinanzierung und Verbriefung. Wir haben Ulrich Streitenberger, einen der Geschäftsführer des Unternehmens, sowie Dr. Markus Wilken, Bereichsleiter Business Consulting, getroffen und mit ihnen über Chancen, Risiken und Herausforderungen der Refinanzierungsalternative gesprochen.

HERR STREITENBERGER, WARUM SETZEN BANKEN VERSTÄRKT AUF DEN PFANDBRIEF ALS REFINANZIERUNGSSTRATEGIE?

Streitenberger: Der Pfandbrief als Refinanzierungsinstrument hat nicht nur eine tadellose, über einhundertjährige Historie, sondern hat auch gerade in der Finanzmarktkrise seine Sys-

temrelevanz nachgewiesen. Der Rückblick auf die Krisenjahre zeigt ganz deutlich: Wo Vertrauen der Kapitalmarktteilnehmer untereinander schwindet, ist Refinanzierung und Liquidität eben nur durch besonders starke, sichere und nachhaltige Instrumente möglich. Der Pfandbrief hat immer im Vergleich zu ungedeckten Formen mit gleicher Laufzeit Preisvorteile, die den zusätzlichen Managementaufwand zumeist überkompensieren. Neben diesen rein wirtschaftlichen Vorteilen und dem Versicherungsgedanken des Liquiditätszugangs in schwierigen Zeiten sind Pfandbriefbanken durch diesen eigenständigen Kapitalmarktkanal unabhängiger und handlungsfähiger. Die Bankbilanz kann durch die Pfandbriefemission strategisch verbessert werden, Liquiditätsrisiken können in mittleren und längeren Laufzeiten aktiv gesteuert und reduziert werden.



brief hat immer Refinanzierungs-

„PFANDBRIEFBANKEN SIND DURCH EINEN EIGENSTÄNDIGEN KAPITALMARKTKANAL UNABHÄNGIGER UND HANDLUNGSFÄHIGER.“

HERR DR. WILKEN, WELCHE ERWARTUNGEN UND ANNAHMEN GEHEN DAVON AUS, HINSICHTLICH DES ZUKÜNFTIGEN FINANZMARKTES UND DER ZINSENTWICKLUNG?

Dr. Wilken: Die gegenwärtige Niedrigzinsphase ist etwas in dieser Form Neues, wenn auch nicht wirklich Überraschendes. Vor der Währungsunion konnten Wechselkurse Gefälle der wirtschaftlichen Entwicklungen zwischen EU-Partnerstaaten ausgleichen. Dieser Anpassungsmechanismus wird gegenwärtig teilweise durch die Zinsen getragen. Wann denn nun alle betroffenen Länder hinreichend ihre Hausaufgaben erledigt haben und die Konjunktur – und damit eben auch Zinsen und Inflation – anspringen, ist tatsächlich schwer zu prognostizieren. Dennoch besteht jetzt schon für die Bankenszene die Aufgabe, mögliche Treiber einer neuen Krise proaktiv zu therapieren. Ein solcher Treiber sind fristeninkon-

gruente Bilanzstrukturen. Die Versuchung, lang gebundenes Aktivgeschäft durch quasi kostenloses kurzes Tagesgeld zu refinanzieren, ist durchaus groß, kann kurzfristig die Ertragslage stabilisieren, aber langfristig eben auch ruinieren. Der Pfandbrief kann hier helfen.

WARUM WERDEN SOGAR ANLEIHEN MIT NEGATIVER VERZINSUNG IN KAUF GENOMMEN?

Dr. Wilken: Vielleicht müssen wir uns aktuell einmal von der psychologischen Vorzeichendenke beim Zinssatz lösen. Vielmehr ist gegenwärtig der Lagerkostengedanke für überschüssiges Geld im Vordergrund. Banken trauen sich aktuell nicht, Geld über Kredite in den Markt zu geben, oder der Markt fragt dieses verfügbare Kapital noch nicht nach. Unabhängig des Vorzeichens am Zins werden unterschiedlich Risiken auch nach wie vor unterschiedlich bepreist. Das heißt, dass ein Pfandbrief mit negativer Rendite immer noch angenommen wird, statt in eine leicht positive Rendite zu investieren, die aber ein deutlich höheres Ausfallrisiko hat.

WELCHE CHANCEN UND RISIKEN GIBT ES?

Streitenberger: Aus der Perspektive der Systemstabilität kann man sich eigentlich nur wünschen, dass sich viele Banken um die Pfandbriefemissionserlaubnis bemühen. Die Erfahrung zeigt, dass eigenständige Handlungsfähigkeit in einer Krise und vor allem auch Unabhängigkeit selbst zu verbundenen Kreditinstituten von Vorteil sein kann. Inwieweit Pfandbriefpoolingmodelle in Krisen funktionieren, bliebe abzuwarten. Sicher kann das Pfandbriefpooling eine sinnvolle Ergänzung sein, doch bestehen hier im Gegensatz zur Eigenemissionsfähigkeit Abhängigkeiten.

SIND PFANDBRIEFE FÜR JEDE BANK GEEIGNET BZW. RENTABEL?

Dr. Wilken: Der Gesetzgeber hat hier im Prinzip eine Größe vorgegeben. Die Pfandbriefbank braucht mindestens

25 Millionen Euro Eigenkapital. Eine Bank, die die Pfandbriefemissionserlaubnis anstrebt, muss zudem gegenüber der Aufsicht durch einen Geschäftsplan über fünf volle Jahre die Profitabilität nachweisen. Schaut man in die Pfandbriefbankenszene, so kann man eine weite Range mit großen, mittleren aber auch kleinen Instituten mit Bilanzsummen von ungefähr einer Milliarde Euro oder im Einzelfall auch darunter beobachten. Die reflexartige Empfehlung „unter einer Bilanzsumme von x lohnt sich keine Pfandbriefeigenemission“ wird eher aus anderer, nicht unabhängiger Motivation gegeben, etwa wenn man eine kleinere Bank zur Teilnahme an einem Pfandbriefpooling gewinnen möchte.

TXS Facts

Software- und Beratungshaus mit Sitz in Hamburg
Spezialisiert auf das Thema **gedeckte Refinanzierung**
80 Mitarbeiter
9,7 Mio. € Umsatz
Mehr als **85 Produktkunden**

WELCHE ANFORDERUNGEN MÜSSEN BANKEN ERFÜLLEN, UM PFANDBRIEFE ZU NUTZEN? WELCHE GESETZLICHEN BESTIMMUNGEN GIBT ES?

Dr. Wilken: Grundsätzlich gelten für Pfandbriefbanken aktuell das Pfandbriefgesetz und die daraus abgeleiteten Verordnungen zur Registerführung, Wertermittlung und barwertigen Deckungsrechnung. Dies gilt im laufenden Betrieb einer Pfandbriefbank. Zuvor muss im Rahmen eines einmaligen Aufwandes, für die Erweiterung der Banklizenz um das Pfandbriefemissionsprivileg, ein Unterlagenpaket für die Bankenaufsicht erstellt werden. In der Startphase reicht den neuen kleineren und mittleren Emittenten oft das obligatorische gesetzliche Aufgabenspektrum. Wenn denn später der Pfandbrief an Bedeutung zunimmt, wird dann manchmal nach wirtschaftlicher Abwägung noch ein Pfandbriefrating angestrebt, um etwa weitere Investorenkreise zu erschließen.

WARUM SPIELT DAS THEMA IT IN ZUSAMMENHANG MIT DEM THEMA PFANDBRIEF EINE ÜBERGEORDNETE ROLLE?

Streitenberger: Es gilt, das zusätzliche Aufgabenspektrum im Vergleich zu einer Pfandbriefbank möglichst weitreichend automatisiert mit wenig zusätzlichen Kosten zu erschließen. Vereinfacht ausgedrückt heißt das: die durch günstige Pfandbriefrefinanzierung im Kapitalmarkt gesparten bzw. verdienten Basispunkte durch effizientes Pfandbriefmanagement weitreichend in der GuV zu behalten. In früheren Zeiten war etwa die Deckungsregisterführung noch sehr personalintensiv, quasi ähnlich einer Bibliothek mit vielen Bibliothekaren organisiert. Wenn heute Banken auf uns zugehen und sich auf dem Weg zur Pfandbriefbank mit Beratung und IT-Lösungen unterstützen lassen, dann kommt dieser gesamte Prozess in aller Regel ohne Stellenneuausschreibungen aus. Vielmehr wird überschaubarer zusätzlicher Personalaufwand oft durch

interne Umschichtungen vorgenommen. Der aktuell erreichte Automatisierungsgrad des Pfandbriefmanagements führt dazu, dass eben auch kleinere Häuser profitabel an der Pfandbriefeigenemission partizipieren können. Der Schwerpunkt des zusätzlichen Aufgabenspektrums besteht im Übrigen im Reporting an diverse Prozessbeteiligte, wie etwa Treuhänder, Investoren oder Fachabteilungen. Hier kann eine professionelle Standard IT-Lösung mit automatisierten Reports große Effizienzvorteile bringen und im Übrigen auch den generell stärker werdenden Anforderungen an Überprüfbarkeit und Nachvollziehbarkeit gesetzlich geforderter Kennzahlen und Auswertungen begegnen.

WELCHE ANPASSUNGEN AN DIE IT UND AN DIE PROZESSSTRUKTUR SIND NÖTIG?

Dr. Wilken: In den gegebenen Quellsystemen der Bank sind sehr wenige Anpassungen vorzunehmen. Im Prinzip geht es hier nur um eine Statusinformation, ob etwa hypothekarische Darlehen in das Deckungsregister sollen. Über Schnittstellen werden dann aus den Bankensystemen alle für Deckungsregister, Deckungsrechnung und Deckungsstockreporting relevanten Daten an die spezielle Pfandbrief-IT gemeldet. Hier werden dann von in der Regel wenigen Anwendern die nachhaltigen pfandbriefgesetzlichen Aufgaben im Alltag gesteuert. In einem Pfandbriefprojekt werden zudem oft bestehende Prozesse zur Immobilienbewertung oder Gebäudeversicherung einem Review unterzogen. Dies reflektiert keine zusätzlichen pfandbriefgesetzlichen Aufgaben, birgt jedoch die Chance, Modernisierungen und Fehlerbeseitigungen vorzunehmen, welche zukünftig unabhängig des Pfandbriefprojektes auf der Agenda diverser Bankprüfer stehen könnten.

WELCHE UNTERSTÜTZUNG KÖNNEN BANKEN VON TXS AUF DEM WEG ZUR PFANDBRIEFBANK ERWARTEN UND WELCHE

VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN IN DEN PROZESSEN DAVOR GESCHAFFEN WERDEN?

Streitenberger: Grundsätzlich bietet TXS eigenständig oder im erweiterten Expertenkonsortium interessierten Banken ein ganzheitliches und auf die besondere Anforderungssituation individualisierbares Beratungs- und IT-Lösungsspektrum. Erster Meilenstein kann hier etwa eine grundsätzliche Vorstudie mit quantitativer und qualitativer Vorteilhaftigkeitsbetrachtung der Pfandbriefemission für die Bank sein. Die Ergebnisse können dann eben den weiteren Weg zur Pfandbriefbank fundieren und in der nächsten Phase auch in die von uns unterstützte Erlaubnisbeantragung Eingang finden. In dieser Phase erstellen wir mit der Bank zusammen grundsätzliche Ausführungen zur Organisation und Aufstellung der Bank als Pfandbriefbank, ein System zum Risikomanagement der Pfandbriefdeckungsstöcke nach § 27 PfandBG und einen Geschäftsplan für die Bankenaufsicht.

Parallel hierzu starten Reviews und ggfs. nachgelagert eigenständige Beratungsprozesse zu übergreifenden Themenkreisen, etwa dem Kreditvergabe und Bewertungsprozess oder der Versicherungspflicht bei hypothekarischen Beleihungen.

Die bestehende Systemarchitektur wird zudem analysiert und es werden ggfs. IT-relevante Gaps, etwa im BelWertV-konformen Bewertungsprozess, diskutiert und Lösungsmöglichkeiten erörtert.

Das eigentliche neue System im Hause, TXS Pfandbrief, wird dann implementiert, ggfs. sind hier die Rechenzentren der Bank involviert. Hauptaufgabe der Implementierung ist die Entwicklung einer Datenschnittstelle der Kernsysteme

der Bank (Kredite, Sicherheiten, Pfandobjekte hauptsächlich) zum TXS Pfandbrief System, wo dann später die alltäglichen Aufgaben der Pfandbriefbank, wie Deckungsregisterführung und Deckungsrechnung, durch einige wenige Mitarbeiter effizient abgewickelt werden. In diesem Punkt arbeiten wir mit den Berliner IT-Kollegen der PRO-DIRECT-FINANCE zusammen. Das Kreditprozessingsystem MONTO bietet genau diese Datenschnittstelle: Beispielsweise die PSD Bank Nürnberg, die gerade erst die Zulassung zur Verbriefung erhalten hat, nutzt MONTO. Das System begleitet automatisiert die Bewertung der Objekte, auch nach BelWertV, und erleichtert, neben dem Kreditantrags- und Vergabeprozess, wesentlich den notwendigen Durchlaufprozess vor der Übergabe an das IT-System der TXS.

Mit der System Einführung folgt dann in der Regel auch die Phase der Mitarbeiterschulung. Üblicherweise sind dies etablierte Bankmitarbeiter, die sich den neuen Themen widmen.

Erfahrungsgemäß eher zum Ende eines Pfandbriefprojektyklus werden noch Treasury-relevante Fragestellungen geschärft. Hier geht es insbesondere darum, wie die Pfandbriefbank im Markt auftreten möchte, welche Investoren angesprochen werden sollen, welche Emissionsarten Inhaberpfandbrief oder Namenspfandbrief gewählt werden und wie die sogenannte „Emissionsstory“ aussieht, also eben auch um Fragen der Investor Relations.



Interview mit Helmut Hollweck

PSD BANK NÜRNBERG EG: DER WEG ZUR PFANDBRIEFBANK



Mit Unterstützung der TXS GmbH und weiteren Partnern hat sich die PSD Bank Nürnberg eG jetzt den Weg zur Pfandbriefbank geebnet, mit dem Ziel, die Chancen und Möglichkeiten der Pfandbriefemission zu nutzen. Die Theorie rund um das Comeback des Pfandbriefes haben wir im Gespräch mit der TXS GmbH

kennengelernt – doch wie sieht die Umsetzung in der Praxis aus? Wir haben Helmut Hollweck getroffen, um mit ihm über den Weg zur Pfandbriefbank zu sprechen. Herr Hollweck ist seit September 2008 Vorstand der PSD Bank Nürnberg eG, verantwortlich für den Bereich Kredit und Marktfolge.

GUTEN TAG HERR HOLLWECK! DIE PSD BANK HAT SICH DAZU ENTSCHEIDEN, AUCH ALS PFANDBRIEFBANK ZU AGIEREN UND DEN PFANDBRIEF ALS EIN INSTRUMENT EINZUSETZEN. WARUM?

Viele Primärbanken beschäftigen sich zurzeit intensiv mit der Frage nach alternativen Instrumenten zur Refinanzierung – so auch die PSD Bank Nürnberg eG. Aufgrund des steigenden Bedarfes an langfristigen und stabilen Refinanzierungsmitteln und der rückläufigen Ergebnisse aus den eingeschränkten Möglichkeiten der Fristentransformation bietet die Refinanzierung über Pfandbriefe zusätzlich zu den

klassischen Einlagen für die Zukunft eine größere Unabhängigkeit, Handlungsfähigkeit und nicht zuletzt auch eine verbesserte Liquiditätslage.

WELCHE VORTEILE ERGEBEN SICH KURZ- UND MITTELFRISTIG DARAUS FÜR DIE BANK?

Die Bank macht sich vom Refinanzierungsmarkt deutlich unabhängiger. Damit verbunden ist ein verbessertes Pricing.

WELCHE BESONDEREN HERAUSFORDERUNGEN GAB ES UND WIE KONNTEN DIESE GEMEISTERT WERDEN?

Das Antragsverfahren bei der BaFin nahm 15 Monate in Anspruch – das heißt zu Beginn musste mit Hochdruck an der Erstellung der Unterlagen für die Emissionserlaubnis gearbeitet werden. Die Projektstruktur mit fünf Teilprojekten und die Einbindung externer Expertisen haben zum Erfolg maßgeblich beigetragen.

WELCHE AUSWIRKUNGEN HATTE DIE INTEGRATION VON PFANDBRIEFEN ZUR REFINANZIERUNG SPEZIELL IN IHREM HAUSE?

Speziell das Teilprojekt „Prozesse“ stand unter der Maßgabe, dass unser bereits sehr guter Baufinanzierungsprozess unter allen Umständen „schlank, schnell und einfach“ bleiben sollte.

Nur solche Veränderungen, die aufgrund der gesetzlichen Vorgaben zwingend erforderlich waren, wurden umgesetzt. Durch eine pragmatische und kreative Herangehensweise konnten zusätzlich Lösungen erarbeitet werden, mit welchen wir unsere Mitarbeiter und Kunden noch besser unterstützen und die unserer Strategie entsprechen.

WELCHE ANFORDERUNGEN GAB ES? WELCHE ANPASSUNGEN AN DEN PROZESSEN UND AN DER IT MUSSTEN VORGENOMMEN WERDEN?

Zunächst musste beachtet werden, dass die Beleihungswertermittlung BelWertV konform erfolgt. Außerdem darf der Beleihungswert erst nach der Besichtigung aufgestellt werden und es muss eine Funktionstrennung hinsichtlich der Beleihungswertermittlung und der Kreditgenehmigung erfolgen. Dabei ist zu beachten, dass immer eine Innen- und Außenbesichtigung stattfinden muss.

Für die Verwaltung des Deckungsstocks haben wir uns für die Software der Firma TXS entschieden. Diese Anwendung hat die pfandbriefgesetzliche Berechnung und zukunftsorientierte Deckungsstockplanung realisiert. Die gesetzlichen Reports können schnell und automatisiert erstellt werden.

WIE WIRD DER PROZESS IN DER IMMOBILIENFINANZIERUNG TECHNOLOGISCH UNTERSTÜTZT?

Der gesamte Kreditprozess wird von der Beratung über die Votierung bis zum Versand des Darlehensvertrages durchgängig technisch unterstützt. Die PSD Bank Nürnberg eG nutzt hierzu das webbasierte Kreditprozessingsystem MONTO mit integriertem Regelwerk, das ebenso alle Unterlagen kontextbezogen erzeugt, digital verwaltet und automatisch archiviert. Der Status eines Kundenprojekts ist für jeden Prozessschritt nachvollziehbar einsehbar und auch für das Vermittlergeschäft transparent und komfortabel dargestellt. Innerhalb des Kreditprozessingsystems MONTO erfolgt die Abbildung der Bewertung der Immobilie nach BelWertV. Für die Anforderungen der BelwertV, bzw. auch der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, verfügt das System über entsprechende Funktionalitäten im Kreditgenehmigungsprozess.

Die Funktionstrennungen sind über Rechte und Rollen sichergestellt. Ebenso gibt es für die Beleihungswertermittlung eine integrierte vdp-Research-Schnittstelle, deren Werte im System verarbeitet werden.

WARUM ARBEITEN SIE MIT PRO-DIRECT-FINANCE ZUSAMMEN?

P-D-F bietet uns eine voll digitalisierte Lösung, in der wir den kompletten Kreditprozess abbilden können. Alles wurde von dem Unternehmen individuell an die Anforderungen und Besonderheiten der PSD Bank Nürnberg angepasst. Die

Lösung passte einfach zu unserer Geschäftsstrategie: Wir können Anträge schneller bearbeiten und gleichzeitig unsere Mitarbeiter entlasten.

WIE EMPFINDEN SIE DIE ZUSAMMENARBEIT?

Wir sind sehr angetan, sowohl auf fachlicher als auch auf persönlicher Basis. Das Team von P-D-F hat uns auf dem gesamten Weg der Implementierung von MONTO unterstützt, uns intensiv geschult und stand und steht uns jederzeit zur Seite.

WOHIN WIRD SICH DER MARKT IHRER MEINUNG NACH ENTWICKELN UND WORAUF MÜSSEN BANKEN JETZT BESONDERS ACHTEN?

Die größte Herausforderung - aber auch Chance - ist und bleibt die Digitalisierung. Banken müssen jetzt aufpassen, dass sie die neuen Trends nicht verschlafen und dabei auf der Strecke bleiben. Kunden haben sich stark verändert und sind digitale Lösungen aus anderen Branchen gewöhnt. Diese fordern sie heute auch von Ihrer Bank ein. Zusätzlich spielen FinTechs immer mehr am Kreditmarkt mit. Banken sollten diese ernst nehmen und am Ball bleiben, zum Beispiel indem sie ihr Know-how gezielt mit digitalen Services verbinden.

VIELEN DANK FÜR DIE INTERESSANTEN EINBLICKE, HERR HOLLWECK! WIR WERDEN DIE ENTWICKLUNG DER PSD BANK WEITER GESPANNT VERFOLGEN!



LENDICO UND CO. IM VORMARSCH FINTECHS: SCHRECKGESPENSTER ODER NEUE CHANCEN FÜR DEN FINANZIERUNGSMARKT?



Deutschlands Banken im Wettbewerb: Fintechs, wie beispielsweise die Crowdlending-Plattform Lendico, wachsen rasant an und entwickeln sich für Kreditnehmer zur einer Alternative. Mit Blick auf die rapide voranschreitende Digitalisierung und den schnellen technologischen Wandel können Banken die neuen Kreditanbieter nicht mehr ignorieren – Dass sie das mittlerweile auch nicht mehr tun, veranschaulichen die Zahlen einer aktuellen Befragung: Ganze 95 Prozent der Banken befürchten den Verlust von Teilen ihres Geschäfts an Fintech-Unternehmen, bei den etablierten Finanzdienstleistern sind es rund 83 Prozent. Das ist ein zentrales Ergebnis der Studie „Blurred Lines: How Fintech is shaping Financial Services“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers. Doch Fintechs können auch als Chance genutzt werden, um sinnvolle Kooperationen zu schließen oder auch selbst neue Geschäftsmodelle an den Markt zu bringen.

Schnelligkeit, Flexibilität und geringe Bürokratie: Laut der Studie „Mittelstandskredite in Zeiten des digitalen Wandels – Crowdlending in Deutschland“ der HHL Leipzig Graduate School of Management sind diese drei Punkte das, was Kreditnehmer an Fintechs besonders schätzen und als Vorteil gegenüber der klassischen Hausbank sehen. Insbesondere der Crowdlending-Markt

wächst: Branchenexperten sagen eine Verzehnfachung des über die Fintechs abgewickelten Kreditvolumens innerhalb der nächsten vier Jahre voraus.¹ Auch Investoren sind zunehmend an den innovativen Finanzierung-Unternehmen interessiert: Im ersten Quartal 2016 wurde eine Gesamtsumme von insgesamt 107 Millionen US-Dollar in Fintechs investiert, um Geschäftsmodelle zu etablieren. 2015 waren es lediglich zehn Millionen.²

Traditionelle Banken stehen unter Druck

Die neue Konkurrenz, die aktuell sehr gut vom Kunden angenommen wird, setzt Banken unter Druck. „Wenig und nur sehr zögerlich wird in die Themen der Digitalisierung investiert oder Kapital dafür bereitgestellt – ganz anders, als bei den Fintechs. Dabei sehen wir ja, dass die nach vorn gerichteten Investitionen zu Erfolg am Markt führen“, so Natalie Gude Losada, Geschäftsführerin der PRO-DIRECT-FINANCE. „Ebenso schwer tun sich Banken mit der Entscheidungsfindung. Beschlussprozesse können allein durch Abstimmungen Jahre dauern“, erklärt Gude Losada. „Bankentscheider sollten sich jetzt damit beschäf-

¹ Morgan Stanley, 2015

Abrufbar unter: <http://www.morganstanley.com/ideas/p2p-marketplace-lending>

² Studie von KPMG International

Abrufbar unter: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2016/03/the-pulse-of-fintech-q1-2016.html>

tigen, Prozesse zu beschleunigen, Entscheidungen schneller zu treffen und Abstimmungswege zu verkürzen. Auch das ist eine Verantwortung, die es zu tragen gilt. Denn Verzögerungen sind auch Entscheidungen, die Auswirkungen haben.“ Lendico und Co. stellen Banken vor eine dop-

„FINTECHS SIND
AUCH ALS IM-
PULSGEBER ZU
VERSTEHEN, DEN
MARKT ZU BE-
OBSACHTEN UND
BEREIT FÜR VER-
ÄNDERUNGEN
ZU SEIN.“

pelte Herausforderung: Zum einen müssen Banken ihre Profitabilität in einem anhaltenden Niedrigzinsumfeld durch Restrukturierung sichern, was zum sogenannten Filialsterben führt. Zum anderen müssen sie ihre Geschäftsmodelle anpassen, sodass diese den aktuellen Kundenwünschen entsprechen.

Chancen erkennen, Synergien schaffen

Hier gibt es große Chancen, meint Gude Losada: „Banken haben im Gegensatz

zu Fintechs mehr und vor allem aber gewachsene Kompetenzen und Erfahrungen im Bankgeschäft und könnten damit weitreichender und auch umfassender reagieren. Sie können sich dem Wettbewerb stellen, indem sie sich die Digitalisierung ebenfalls zunutze machen, den Geschäftsprozess modernisieren und den Kunden über alle Kanäle serviceorientiert bedienen.“ Maßnahmen, wie die

professionelle Steuerung verschiedener Geschäftsmodelle hinsichtlich Kundengruppen und Produkten, modern aufgestellte Datenanalysen, Steuerung im Risikomanagement sowie intelligente IT-Systeme mit offenen Schnittstellen beschleunigen und optimieren die operativen Prozesse und sichern auch der klassischen Bank die Position am Markt. Aufstrebende Fintechs und Banken können ebenso auf komplementäre Zusammenarbeit setzen, um sinnvolle Synergien zu schaffen. „Banken können bei Punkten wie Schnelligkeit, Flexibilität und Innovationskraft noch dazu lernen“, so Gude Losada. „Fintechs sind hier auch als Impulsgeber zu verstehen.“

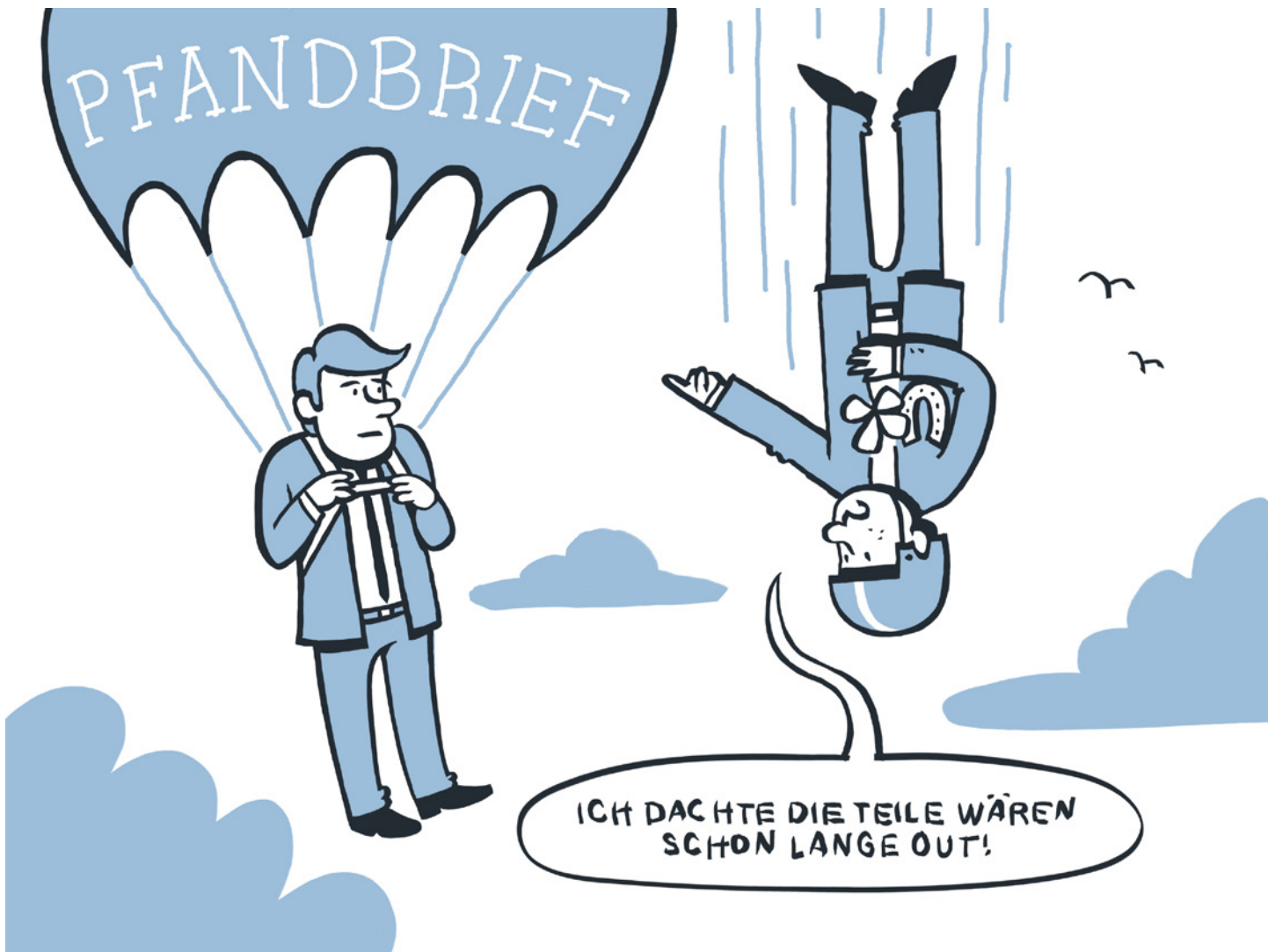
Berlin ist eine der Top-Städte für Fintechs

Dass sich Deutschlands Banken auf die neuen „Impulsgeber“ einlassen müssen, steht fest. Insgesamt fühlen sich Fintech-Unternehmen in Deutschland wohl – In der Studie „The Pulse of Fintech – Q1 2016“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG International finden sich Berliner und Hamburger Fintech Kreditplattformen unter den Top Deals wieder. Berlin gilt als eine der Top-Städte für Investments, in der laut Studie im ersten Quartal von 2016 bereits 75 Millionen Dollar investiert wurden. In Europa beläuft sich der Investitions-Betrag in Fintechs im ersten Quartal auf insgesamt 348 Millionen Dollar.

Der aktuelle „Brexit“ könnte dazu führen, dass noch weitere Fintech-Start-Ups nach Deutschland ziehen. Obwohl die Auswirkungen aktuell noch nicht klar erkennbar sind, wird der Austritt der Engländer aus der EU Folgen haben: Viele Londoner Fintechs erklärten bereits, dass die EU-Zahlungsrichtlinien essenziell für Ihr Geschäft seien. Ob Berlin am Ende Profiteur des Brexits ist, wird sich zeigen.



REFINANZIERUNG: DAS COMEBACK DES PFANDBRIEFES



IMPRESSUM

VORSPRUNG

Das Online-Magazin der
PRO-DIRECT-FINANCE
Ausgabe Juni 2016

Herausgeber

PRO-DIRECT-FINANCE GmbH
Karl-Marx-Allee 90 A, D-10243 Berlin
Postfach 910208, D-12414 Berlin
info@pro-direct-finance.de
Tel.: + 49 (0) 30 530 2809-0

Verantwortlich

Geschäftsführung

Natalie Gude Losada, Siegfried Fichtler

Redaktion & Konzept

Miriam Kütke, Markus Köller (www.die-lounge.com)

Gestaltung

Fritz Fischer (www.die-lounge.com)

Kontakt

magazin@pro-direct-finance.de

Bildnachweis alle Fotos

© PRO-DIRECT-FINANCE und © istockphoto.com

Bildmaterial aus anderen Quellen ist gekennzeichnet.

Sämtliche Beiträge geben die Meinung des Autors wieder. Für alle Fakten besteht das Recht auf Gegendarstellung in angemessenem Rahmen. Leserbriefe können von der Redaktion gekürzt veröffentlicht werden.

Das Magazin des Unternehmens PRO-DIRECT-FINANCE ist ein Fachmagazin für Leser aus der Kredit-Dienstleister- und Banken-Branche. Es erscheint mehrfach im Jahr, ausschließlich Online.

Neben Produktpräsentationen und Innovationen des Unternehmens PRO-DIRECT-FINANCE werden schwerpunktmäßig die Themen Immobilienfinanzierung, Immobiliengeschäft und Kreditvergabe-Prozesse behandelt. Es sollen zudem Werte und die Unternehmensphilosophie des Unternehmens transportiert werden.

Die im Rahmen dieses Magazins zur Verfügung gestellten Informationen stellen keine Rechtsberatung dar. Die Inhalte wurden sorgfältig recherchiert und geprüft, wir übernehmen jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der bereitgestellten Informationen.