



MARZIPAN

Es ist kein Systembruch mehr vorhanden und alles passiert im Bauch von MARZIPAN.

*Ines Block, Hamburger Sparkasse,
im Gespräch mit Christopher Zorn, msg GillardonBSM*

Christopher Zorn: Hallo Ines, vielen Dank, dass Du Dir die Zeit für ein kurzes Gespräch zur neuen MARZIPAN Leistungsstufe EKK_{KSA} nimmst. Ich möchte gerne mit Dir über Eure bisherigen Erfahrungen sprechen.

Ines Block: Moin Christopher, sehr gerne.

Ihr habt vor vier Monaten mit der Pilotierung unserer neuen Leistungsstufe EKK_{KSA} zur Kalkulation aufsichtsrechtlicher Eigenkapitalkosten in MARZIPAN begonnen. Starten wir mit dem aktuellen Stand. Wie weit seid Ihr heute und wie bewertet Ihr die neue Leistungsstufe?

Der Zeitpunkt unseres Austauschs passt perfekt. Wir haben gerade die Pilotierung beendet und starten jetzt in den Rollout. Nachdem der Live-Betrieb bei den Pilot-Beratern und die Administration für alle Beteiligten erfolgreich verlief, erweitern wir nun den Anwenderkreis und nutzen künftig die Funktion im kompletten, großen Firmenkundengeschäft. Die Schulungen zur Softwarebedienung und zu aktuellen Themen, wie dem KMU-Faktor, erfolgen in den nächsten Tagen.

Klasse. Was hat Euch dazu bewogen, den Rollout in dieser Größe nun anzugehen und wie haben die Berater im Vertrieb auf die Neuerungen in der Kalkulation reagiert?

Die Leistungsstufe ist vom Vertrieb positiv und mehrwertig wahrgenommen worden. Aus den bisherigen Pilot-Beratern entstand ein eigenes Einführungsteam. Diese hauseigenen Multiplikatoren vermitteln neben zentralen Schulungen die Leistungsstufe ab sofort mit Überzeugung und Leidenschaft an weitere Kollegen.

Durch die relative Einfachheit in der Kalkulation im Vertrieb trauen wir uns, immer mehr Kollegen mit dem Thema „aufsichtsrechtliche Eigenkapitalkosten“ im Pricing und dem Gedanken eines Eigenkapitalrenditeansatzes vertraut zu machen. Hinsichtlich Sonderkonditionen können Berater diese besser bewerten. Die Begeisterung hat bereits zu Begehrlichkeiten in anderen Markt- und Vertriebseinheiten geführt und es ist ebenfalls denkbar den Rollout auf kleinteiligeres Kreditgeschäft auszuweiten.

Du sprichst von Einfachheit, wie sieht diese konkret aus?

Bisher haben wir die Ermittlung der aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalkosten als Workaround mit eigenen Anwendungen gelöst und deswegen die Systematik nur für das ganz große Firmenkundengeschäft im Einsatz gehabt. Nun, mit der neuen Leistungsstufe in MARZIPAN, müssen die Berater lediglich noch ein Feld – die Kundenklasse – auswählen. Es ist kein Systembruch mehr vorhanden und alles passiert im Bauch von MARZIPAN. Hinzu kommt die Genauigkeit, also die Ermittlung der Eigenkapitalkosten am Tilgungs- beziehungsweise Sicherheitenverlauf. Das hat die Berater direkt überzeugt. Uns waren die Meinungen und Anforderungen unserer Vertriebskollegen von Anfang an sehr wichtig. Die Kollegen vom Markt bringen sich sehr aktiv in das Projekt ein, das ist wirklich klasse.



Das klingt gut. Du hast gerade ausgeführt, dass sich die Haspa nicht erst seit gestern mit der RWA-Steuerung und den regulatorischen Anforderungen im Pricing beschäftigt. Ihr hattet bereits eigene Lösungen zur Kalkulation entwickelt und genutzt. Wie unterstützt Euch die neue Leistungsstufe bei der Umsetzung eurer Eigenkapitalstrategie?

Das meinte ich eben mit „im Bauch von MARZIPAN“. Im ersten Schritt können wir eben IDV-Anwendungen ablösen. Stichwort: Damoklesschwert der BCBS 239. Es können weniger Fehler passieren, die Software ist gut in die Beratungsprozesse eingebunden, bietet Methodenkonsistenz in der Kalkulation und die Berater können mit ihrem gewohnten MARZIPAN arbeiten. Der Workflow im Vertrieb wird bei einer höheren Genauigkeit zeitgleich schneller, durch die entfallenden Schritte außerhalb von MARZIPAN.

Im zweiten Schritt bietet es uns die notwendige Transparenz im Pricing unseres Kreditgeschäfts. Insbesondere vor dem Hintergrund der steigenden regulatorischen Anforderungen ist das ein sehr wichtiger Schritt für uns.

Du sprichst die Regulatorik an. Wie siehst Du hier das Zusammenspiel von Meldewesen, Gesamtbanksteuerung und Pricing?

Entscheidend ist, dass man voneinander weiß und sich eng austauscht und zusammenarbeitet. Und das Pricing steht vor der Herausforderung, die richtigen Schlüsse und Faktoren aus den Erkenntnissen des Meldewesens und der Gesamtbanksteuerung herunterzubrechen beziehungsweise abzuleiten. Dabei liegt das Hauptaugenmerk darauf, die passende Übersetzung vom Meldewesen ins Pricing zu schaffen.

Sicherlich keine einfache Aufgabe. Wie verzahnt Ihr diese unterschiedlichen Welten?

Wir sehen uns hier als Dolmetscher und erbringen die Transferleistung in dem wir – wie bei Dolmetschern üblich - viel mit allen Playern von Vertrieb bis Meldewesen reden und übersetzen, damit sich alle verstehen.

Eine komplexe Aufgabe, aber darin sehen wir die große Chance ausgerichtet an den aktuellen und künftigen regulatorischen

Herausforderungen, ein optimiertes, wertschöpfendes und transparentes Pricing in der Haspa zu haben.

Du hast von Transparenz gesprochen. Was verstehst Du im Kontext der aufsichtsrechtlichen EKK darunter?

Dazu hole ich etwas aus. Natürlich erstellt ein Kreditinstitut eine ökonomische sowie aufsichtsrechtliche Eigenkapitalplanung und Budgetierung auf Produkt- oder Geschäftsfeldebene. Ich denke, vielen Instituten sind mittlerweile auch die Anforderungen der EBA-Leitlinien LOaM zur Kreditgewährung und Überwachung (EBA/GL/2020/06, Anm. d. Red.) für das Pricing bekannt und sie leiten für ihr Haus eine Strategie ab. Transparenz bedeutet für uns aber auch, zu wissen, ob ein Einzelgeschäft in unsere hauseigene Strategie passt. Das geht für uns konsequenterweise nur, wenn wir die regulatorischen EKK auch am Einzelgeschäft ermitteln und später analysieren können.

Im Prinzip schafft es MARZIPAN, dass ich mich mit den richtigen Fragen beschäftige.

Ines Block, Hamburger Sparkasse

Unser Fokus ist dabei: Wie können wir die Geschäfte anhand ihrer Eigenkapitalrendite bewerten und das Eigenkapital so mit optimal in Wirkung bringen? Und wie kann ich mein Kreditgeschäft passend dazu analysieren und steuern?

Wir wollen die entscheidenden Faktoren kennen und das Kreditgeschäft im Ganzen kontinuierlich dahinführen, wertschöpfend zu sein. Was ein stetiger Prozess ist.

Als Pilotkunde testet Ihr die Leistungsstufe EKK_{KSA} auf Herz und Nieren. Jetzt interessiert mich Deine persönliche Meinung: Kann ein Institut, das aktuell dabei ist seine aufsichtsrechtliche Eigenkapitalstrategie zu entwickeln beziehungsweise zu überarbeiten, von dieser Leistungsstufe profitieren?

Ja, im Prinzip schafft es MARZIPAN, dass ich mich mit den richtigen Fragen beschäftige. Die Leistungsstufe stellt ein Toolkit dar. Regulatorische Anforderungen zwingen mich, mich mit dem Pricing und den Kapitalkosten zu beschäftigen. Die Leistungsstufe bringt mich dazu, die richtigen Fragen für mein Institut zu stellen und passende Parameter und Zielwerte dazu zu definieren.

Hast Du ein paar Beispiele für unsere Leser?

Die Parametrisierung der Leistungsstufe hat uns quasi als Leitfaden gedient. Man kann in EINSTAND (Expertenarbeitsplatz, Anm. d. Red.) vieles sehr detailliert konfigurieren. Zum Beispiel unterschiedliche Überverzinsungsansprüche oder Anrechnungsfaktoren. Schnell beschäftigt man sich nicht nur mit der Frage der Parametrisierung, sondern kommt zur Frage: Wo möchte ich strategisch hin?

Unter anderem:

- Welche Kosten kommen in den Kundenkonditionen an und in welcher Höhe?
- Bei welchen Geschäften übersteigen die ökonomischen die aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalkosten?
- Wie wirken einzelne Geschäfte auf den Kreditrisikostandardansatz?
- Welche Rollen spielen Anrechnungsfaktoren von Sicherheiten?
- Was macht die neue Systematik mit dem Pricing /wie stehen die Produkte zueinander?
- Wie wirken sich Sonderkonditionen aus?



Ines Block ist bei der Hamburger Sparkasse – Haspa – im Bereich Gesamtbanksteuerung und in verschiedenen Projekt-/Arbeitsgruppen der Sparkassen-Finanzgruppe zum Thema Kalkulation tätig.

Christopher Zorn betreut als Senior Sales Manager bei msg GillardonBSM das Produktportfolio MARZIPAN. Er ist Experte in den Themengebieten Kalkulation und Pricing von Finanzprodukten, den Kreditprozessen sowie der Vertriebssteuerung und erfahrener Referent sowie Autor von Fachpublikationen und Blogbeiträgen.

Christopher.Zorn@msg.group



Dabei möchte ich aber nicht verschweigen, dass diese nötige Beschäftigung und Administration mit der Materie durchaus komplex ist, aber durch das Durchdenken in den zentralen Einheiten können wir es dem Vertrieb in der Anwendung einfach machen – dafür lohnt es sich auf jeden Fall die Zeit zu investieren.

Spannende Einblicke. Mich interessiert – nochmal auf den Punkt gebracht – was deine Highlights sind, die Dich bisher so positiv auf die Einführung der Leistungsstufe EKK_{KSA} blicken lassen?

Meines Erachtens liegt das Erfolgsrezept darin, den Vertrieb über das Pricing in die Gesamtbankstrategie einzubinden und eine Lösung zu finden, die dem Vertrieb in seiner Arbeit spürbare Unterstützung bietet. Das funktioniert durch eine exakte Ermittlung der Kondition und einfache Prozesse für den Berater. So kann auch Regulatorik erfolgreich umgesetzt werden.

Zum Abschluss: Nach vier Monaten gemeinsamer Projektarbeit – welche Erfahrungen hast Du mit msg GillardonBSM als Partner gesammelt?

Jederzeit arbeiten wir, und da spreche ich für alle bei uns Beteiligte, gerne mit Euch zusammen. Wir erleben Euch als sehr engagiertes Team, das wir in unsere Projektarbeit in der Haspa perfekt integrieren konnten. Es entstand über die Monate ein richtiges interdisziplinäres Team mit einem kurzen, ehrlichen und unkomplizierten Draht z.B. über unsere Regel-Videocalls.

Vielleicht ergeben sich im Kontext EKK und Basel IV beziehungsweise IRB auch künftige Möglichkeiten für eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Jederzeit, sehr gerne. Vielen Dank für Deine Zeit und Eindrücke. Und viele Grüße an das ganze Team in Hamburg. Bis zum nächsten Regel-Call.

Danke Dir, das gebe ich gerne weiter. Grüße in den Süden.