

Betriebswirtschaftliche Blätter

04. April 2018 - 08:30 | Kolumne 04/18: Datenmanagement

Datenqualität braucht Kontrolle

Olaf Pulwey

Viele Banken und Sparkassen sind auf einem guten Weg, die Datenflut zu konsolidieren und benötigte Informationen zielgruppenorientiert bereitzustellen, meint BBL-Kolumnist Olaf Pulwey. Dennoch sieht der Foconis-Experte noch Potential, um vor allem die **Datenqualität zu verbessern, ohne** dass die Kosten spürbar steigen.

Eine Kurzzusammenfassung finden Sie [hier](#).



Olaf Pulwey (Foconis AG, Vilshofen).

Datenvielfalt und -mengen in den **Griff zu bekommen, ist für Banken und Sparkassen** zu einem wesentlichen Faktor ihrer Wettbewerbsfähigkeit geworden. **Dennoch mangelt es immer wieder an zukunftsweisenden**, nachhaltigen Gesamtkonzepten, die das Unterfangen dauerhaft absichern. Längst sind in den Instituten Experten damit beauftragt, nach Lösungen zu suchen, um in diesem Bereich - möglichst aufwandsneutral - größten Nutzen zu stiften. Inzwischen sind viele auf einem guten Weg, die Datenflut zu konsolidieren und benötigte Informationen zielgruppenorientiert bereitzustellen.

Um aber ein Optimum an Qualität zu erreichen, ist noch weit mehr nötig. Ein Muss sind etwa stetige Kontrollen und Abgleiche, die aber - werden sie manuell durchgeführt - enormen Aufwand verursachen und wertvolle Ressourcen binden. Viele Banken und Sparkassen integrieren darum Softwarelösungen, die diese wichtige Aufgabe automatisiert übernehmen und geräuschlos im Hintergrund abseits des Alltagsbetriebs arbeiten. Einwandfreie Datenqualität ist in diesem Bereich ein Muss für jedes Kreditinstitut. Aus rund 900 Projekten wissen wir bei Foconis, wo eine exzellente Datenqualität unerlässlich und warum ihre regelmäßige und nachhaltige Kontrolle zwingend erforderlich ist.

Wertpapiergeschäft mit Datenqualität

Im Tagesgeschäft eines Kreditinstituts ist etwa die Wertpapierkontrolle oft mit einem erheblichen Zeitaufwand verbunden und wird häufig durch eigene Ressorts abgewickelt. Aufgrund der enormen Datenmengen und der visuell schwer zu erfassenden Abbildung ist die Bearbeitung allerdings anfällig für menschliche Fehler.

In der Konsequenz vertrauen zahlreiche Verantwortliche auf die Kontrolle auf der Basis von Stichproben. Nur allzu leicht entsteht dabei jedoch ein Teufelskreis: Während vor allem größere Häuser aufgrund der Menge der Geschäfte die Vollkontrolle allein personell nicht stemmen können, lauern gerade hier große Gefahren, wenn etwa „der eine grobe Verstoß“ außerhalb der Stichprobenmenge liegt und erst im Rahmen von Prüfungen oder durch Verbraucher aufgedeckt wird. Durch die neue Finanzmarktrichtlinie „Markets in Financial Instruments Directive (MiFID II)“ ist die Öffentlichkeit stark sensibilisiert. Doch auch kleine Häuser kämpfen gegen den ständigen Druck aus Berlin und Brüssel, denn die Auflagen sind, ganz gleich wie viele Geschäfte abgewickelt werden, dieselben.

Eine Software mit entsprechenden Erweiterungsmodulen wie Foconis-Zak mit dem Funktionspaket „Wertpapierkontrollen (WP2)“, WpHG Dokumentationskontrolle oder WP-Compliance einzusetzen, kann hier Abhilfe schaffen und die Effizienz deutlich steigern. Sie ermöglicht eine standardisierte, kostengünstigere, dokumentierte und nachvollziehbare Kontrolle. Dank dieser Unterstützung lassen sich die wesentlichen Sachverhalte fokussieren.

Das Zusammenführen, Analysieren und Korrigieren von Daten sorgt zudem für die sachgerechte Aufbereitung risikorelevanter Informationen sowie für eine zielgerichtete Verteilung und Überwachung von Vorgängen. In dem man risikorelevante Geschäftsvorfälle filtern kann, gelingt nun zielgerichtet und ohne Medienbruch eine fallabschließende Bearbeitung durch die verantwortlichen Stellen. Die Effizienz der neuen Prozesse zeigt sich vor allem in Form deutlich verkürzter Durchlaufzeiten bei gleichzeitiger Kontrolle und sukzessiver Erhöhung der Datenqualität. Auf diese Weise werden wertvolle Mitarbeiterkapazitäten für andere Tätigkeiten frei.

Das zuvor Gesagte macht eines deutlich: Automatisierung schafft Effizienz. Am Ende des Tages stehen jedoch nicht nur gesetzliche Anforderungen im Vordergrund, sondern vor allem die Datenqualität. Viele Banken und Sparkassen nehmen diese Herausforderung an - auch im Kreditvergabeprozess. Wenn hier nur Kleinigkeiten übersehen werden oder unvollständig vorliegen, ist bereits keine rechtlich saubere Kreditvergabe mehr möglich.

Während Datenqualität bereits im Kleinen beginnt und, um nur ein Beispiel zu nennen, die Volljährigkeit des Gegenübers gesichert festgestellt werden muss, müssen im Aktivgeschäft Analysen sehr viel tiefgreifender sein. Datenqualität kann sogar aktiv die Kosten für das Vergabeunternehmen senken - bei der Sicherung geforderter Eigenmittel und darüber hinaus bei der Bestimmung der Höhe des Beitrags zum Sicherungsfonds.

Realkredite können etwa mangels wichtiger Details im Vergabeprozess ihren Mehrwert für Banken und Sparkassen nicht entfalten, wenn der Prozess nicht konsequent analysiert und optimiert wird. Dank moderner Technologien können die Häuser aktuellen Herausforderungen allerdings auch hier deutlich komfortabler meistern. Sie gewährleisten nicht nur die nach CRR und MaRisk BTO verpflichtende, regelmäßige Sicherheitenüberprüfung, sondern Potenziale zur Reduktion risikogewichteter Aktiva lassen sich effektiv nutzen. Damit wird eine Realkreditprivilegierung ganz im Sinne der Kreditrisikominderungstechniken durchgeführt. Die Institute profitieren so auf unterschiedlichen Ebenen. Mit Hilfe der Kontrolle erhält die Kontrollinstanz alle Informationen zu Ursachen und Lösungen. Neben einer erheblichen

Transparenzsteigerung erleben Banken und Sparkassen hier dank IT-Unterstützung eine spürbare Optimierung im gesamten Kreditvergabeprozess - was eine deutliche Kostenreduktion zur Folge hat.

Datenqualität als Ertragsfaktor



Viel gewonnen ist für die Institute, wenn Prozesse qualitativ besser, effizienter und schneller werden und zugleich die Kosten sinken. (Adobe Stock)

Für langfristigen und nachhaltigen Erfolg sind Banken und Sparkassen immerzu auf der Suche nach neuen, erfolgsversprechenden Vertriebsmodellen. Nicht zuletzt aus diesem Grund rücken Ansätze wie die intelligente Kundensegmentierung immer mehr in den Fokus. Immerhin schaffen bedarfsgerecht entwickelte Lösungen die Grundlage für eine optimale Vertriebssteuerung und heben ungenutzte oder verdeckte Umsatzpotenziale - einen Teil der umsatzstarken Kunden haben die meisten Banken und Sparkassen bisher nämlich gar nicht im Visier.

Analysen belegen, dass Beratern bei knapp der Hälfte der Kundengespräche schlichtweg Ansatzpunkte für eine Ansprache fehlen - aufgrund mangelnder Kundenkenntnis. Diese ungenutzten Potenziale sind vor allem dann unerfreulich, wenn sinkende Margen viele Institute trotz kostenbewusster Organisationsoptimierung an den Rand der Wirtschaftlichkeit drängen.

Eine ähnliche Herausforderung ist die Tatsache, dass unterschiedliche Beratertypen mit ein und demselben Kundensegment betreut sind. Sinnvoller wäre es, die Kompetenzen der Berater zu bündeln. Denn wenn der Privatkundenbetreuer mit einem vermögenden Kunden spricht, sieht er möglicherweise längst nicht alle Potenziale, die sich aus dieser Kundenbeziehung ergeben - weil Erfahrungswerte fehlen. Die Folge: Chancen bleiben ungenutzt, Umsatz auf der Strecke.

Mutig sein!

Ein „Haben wir schon immer so gemacht“ bringt niemanden weiter. Vielmehr lohnt sich im Sinne der Datenqualität eine gewisse Aufbruchsstimmung. Allerdings gibt es kaum Mittel und Wege, diese Probleme auf einen Schlag zu lösen. Ein vielversprechender Ansatz ist daher, eine Software einzuführen, die modular unterschiedliche Bereiche über einen zentralen Kontrollprozess unterstützt.

Modular verfügbare Systeme haben den Vorteil, priorisierte Optimierungsbereiche unmittelbar aktivieren und im Anschluss ein Nach-Und-Nach-Verfahren etablieren zu können. Ein großer Pluspunkt ist auch, Leistungen, Services und Geschäftsverbindungen zu zentralisieren. Alle relevanten Module erhalten Nutzer aus einer Hand und die Grundkenntnisse des Systems lassen sich in jedem weiteren Modul komfortabel nutzen und ausbauen. Kleineren

Instituten gefällt nach unseren Erfahrungen der Aktions-Charakter. Um die Dinge in die Hand zu nehmen, sind keine Großinvestitionen notwendig. Wer klein anfängt, kann bei Bedarf jederzeit anbauen.

Fazit

Am Ende des Tages stehen Banken und Sparkassen unter erheblichem Erfolgsdruck. Moderne Lösungen bieten jedoch praxiserprobte Mittel und Wege, um verborgene Umsatzpotenziale zu heben und die Grundlage für langfristigen und nachhaltigen Erfolg in einer vielschichtigen, digitalen Welt zu schaffen. In der heutigen Zeit dreht sich alles um Kostensenkung und Ertragssicherung. Warum also nicht beides zur gleichen Zeit aktivieren? Derlei Projekte anstoßen können bzw. vielmehr müssen Institute jedoch selbst!

Autor

Olaf Pulwey ist Vorstandsmitglied der Foconis AG in Vilshofen.



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online