

## Outsourcing – für kleine und mittelgroße Banken ein Muss

**Zunehmende Regulierung zwingt Banken zur Konzentration aufs Kerngeschäft - Roundtable der Fachzeitschrift "Bankmagazin" zeigt: Outsourcing im Wertpapiergeschäft nimmt zu - Weitgehende Kooperationen mit spezialisierten Dienstleistern bieten sich an. „Die regulatorischen Anforderungen an Banken nehmen permanent zu“, sagte Rudolf Geyer, Geschäftsführer der European Bank for Financial Services (ebase), in einer Sonderveröffentlichung der Zeitschrift "Bankmagazin". „Dabei wird es vor allem für kleine und mittelgroße Häuser immer aufwendiger, den Erfordernissen nachzukommen“, fügt er an. Silke Wolf, Geschäftsführerin des Bayerischen Bankenverbands, veranschaulicht die Dimensionen: „Seit Ausbruch der Finanzkrise gibt es mehr als 50 neue Regelwerke mit teilweise bis zu 800 Seiten. Das zu bewältigen ist eine sehr große Herausforderung.“**

Zunehmende Regulierung zwingt Banken zur Konzentration aufs Kerngeschäft - Roundtable der Fachzeitschrift "Bankmagazin" zeigt: Outsourcing im Wertpapiergeschäft nimmt zu - Weitgehende Kooperationen mit spezialisierten Dienstleistern bieten sich an.

„Die regulatorischen Anforderungen an Banken nehmen permanent zu“, sagte Rudolf Geyer, Geschäftsführer der European Bank for Financial Services (ebase), in einer Sonderveröffentlichung der Zeitschrift "Bankmagazin". „Dabei wird es vor allem für kleine und mittelgroße Häuser immer aufwendiger, den Erfordernissen nachzukommen“, fügt er an. Silke Wolf, Geschäftsführerin des Bayerischen Bankenverbands, veranschaulicht die Dimensionen: „Seit Ausbruch der Finanzkrise gibt es mehr als 50 neue Regelwerke mit teilweise bis zu 800 Seiten. Das zu bewältigen ist eine sehr große Herausforderung.“

**Insbesondere in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase** wird von Bankkunden eine qualifizierte Wertpapierberatung nachgefragt, wofür die Geldinstitute erheblichen Aufwand betreiben müssen. „Da wir aber beschränkte Ressourcen haben, liegt das Outsourcing bestimmter Funktionen auf der Hand“, stellt Dr. Stephan Gehlert, Vorstand der CVW Privatbank AG in Wilhermsdorf, fest. Banken haben hier die Wahl zwischen technischem und juristischem Outsourcing. Beim technischen Outsourcing werden Einzelleistungen auf externe Dienstleister ausgelagert, die Verantwortung verbleibt aber bei der Bank. „Wir sprechen mit vielen Häusern, die technisch schon outgesourct haben, aber wegen rückläufigem Wertpapiergeschäft inzwischen die kritische Masse unterschritten haben“, erklärt Rudolf Geyer. „Dann wird das technische Outsourcing sehr teuer, weil ein Fixkostenblock bestehen bleibt.“

Die ebase verfolgt das Geschäftsmodell des juristischen Outsourcings im Wertpapiergeschäft, bei dem der Bankpartner ein ganzes Set an regulatorischen Aufgaben wie Compliance, Revision oder Geldwäschevorschriften in die Verantwortung des Dienstleisters übergibt. Geyer: „Wir übernehmen diese Verantwortung und stellen dem Partner im Gegenzug die Wertpapierdepots individualisiert und im eigenen Look-and-Feel bereit.“

**Noch zögern viele Banken** vor dem Schritt zum juristischen Outsourcing, aus Furcht, den Kontakt zum Kunden zu verlieren. Doch diese Furcht halten die Experten für übertrieben: „Die große Masse der Kunden interessiert das überhaupt nicht“, räumt Silke Wolf ein. „Für sie ist entscheidend, dass der Service stimmt, keine Rechtsprobleme entstehen und die Beratung vor Ort genauso gut ist wie zuvor.“ Das bestätigt auch Holger Pfleger, Executive Consultant bei Cofinpro AG: „Bei einer exzellenten Kundenbindung braucht man keine Angst vor der juristischen Auslagerung zu haben, sondern kann es nutzen, einen Dienstleister zu haben, der die Arbeit und Regulatorik abnimmt.“ Dies umso mehr, da sich Banken auch um die nächste Kundengeneration kümmern müssen. Sie müssen große Anstrengungen leisten, um insbesondere auch die jungen

Kunden zu halten bzw. neu zu gewinnen.

**ebase besitzt große Erfahrung mit Migrationen.** Bereits vor gut zehn Jahren wurde damit im Investmentgeschäft durch die Übernahme kompletter Depotbestände begonnen – mit gutem Erfolg, wie Rudolf Geyer betont. „Wir spüren, dass sich nun die Geschichte im Wertpapiergeschäft der Banken wiederholt, und wir glauben, dass das Outsourcing bei kleinen und mittelgroßen Bank in den kommenden fünf bis zehn Jahren deutlich wachsen wird.“

**Ansprechpartner für diese Pressemitteilung:**

Christoph König  
European Bank for Financial Services GmbH (ebase),  
Bahnhofstraße 20,  
85609 Aschheim  
Telefon +49 (0) 89 454 60 401  
E-Mail [presse@ebase.com](mailto:presse@ebase.com)

GFD Finanzkommunikation  
Joachim Althof  
Telefon +49 (0) 89 2189 7087  
E-Mail: [althof@gfd-finanzkommunikation.de](mailto:althof@gfd-finanzkommunikation.de)

**Über ebase**

Die ebase GmbH ist ein Unternehmen der comdirect Gruppe und steht für das Geschäftsfeld B2B. Als eine der führenden B2B Direktbanken verwaltet die ebase Kundenvermögen von rund 23 Mrd. Euro in Deutschland. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen der ebase für die Investmentdepotführung und das Angebot von Produkten der Vermögensbildung, Altersvorsorge und Geldanlage. Die 100-prozentige Tochter der comdirect bank AG ist eine Vollbank und Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V. (BdB).

[ebase](#)