

Neu-Produkt-Prozess (NPP): Abwicklung & Prüfung von Handelsgeschäften

Aufsichtsvorgaben einhalten • Treasury-Strategien hinterfragen • Marktgerechtigkeitsprüfung bei Handelsgeschäften • NPP • Prüfungs-Checklisten für Revision & Fachbereiche

Abwicklung & Prüfung von Handelsgeschäften im Bankbetrieb

13:30 - 16:30 Uhr

Regulatorische Anforderungen

Bernhard Dollinger

Leiter Team Gesamtbanksteuerung
Bankenprüfung
Genossenschaftsverband Bayern e.V.

Bankenprüfung, Leiter Team
Gesamtbanksteuerung

- Nichtbeachtung von MaRisk AT 8.1: Eine der häufigsten Ursachen für aufsichtsrechtliche Beanstandungen.
- Wie lassen sich regulatorische Neuerungen effektiv in bestehende Prozesse integrieren?

Aktuelle Erfahrungen und Feststellungen bei Sonderprüfungen nach §44 KWG

- **Unvollständige Produkte-/Märkte-Kataloge:** Inaktive Produkte werden oft nicht ausreichend gekennzeichnet, wodurch neue Aktivitäten schwer identifizierbar sind. Regelmäßige Überprüfungen und klare Kennzeichnungen schaffen hier Abhilfe.
- **Mängel in der Funktionstrennung:** Fehlende Trennungen zwischen Markt und Marktfolge führen zu Beanstandungen. Klare Prozesse und regelmäßige Schulungen stärken die Einhaltung der Vorgaben.
- **Typische Prüfungsfeststellung:** Fehlende Dokumentation bei Testphasen. Welche Schritte eine revisionssichere Umsetzung gewährleisten.

Implementierung einer Treasury-Strategie

- Risikobasierte Ansätze: Warum die Verankerung der Strategie in Limitsystemen unverzichtbar ist.
- Nachhaltigkeit und ESG: Neue Anforderungen an moderne Treasury-Strategien.
- Häufig übersehen: Die Bedeutung klarer Kommunikationsstrukturen zwischen Treasury und anderen Bereichen.

Limitsystem: Betrachtung auf Portfolio-, Kreditnehmer- und Strukturebene

- Warum eine fehlende Integration von Handelsrisiken in das Limitsystem problematisch ist.
- Herausforderungen bei der Überwachung und Anpassung von Limits in volatilen Märkten.
- Ein fundiertes Limitsystem verbessert die Transparenz und mindert Risiken.

Überblick: Prozesskette Handelsgeschäft

- Von der Wertpapierauswahl bis zur Überwachung: Die häufigsten Schwachstellen in der Prozesskette.
- Wie sich ineffiziente Schnittstellen auf die Handelsprozesskette auswirken.

Kompetenzen im Eigengeschäft

- Klare Kompetenzzuweisungen reduzieren Haftungsrisiken und stärken die Entscheidungsqualität.
- Warum die Abgrenzung zwischen Kredit- und Handelskompetenz in der Praxis oft missverstanden wird.
- Mangelnde Schulung der Mitarbeiter führt zu potenziellen Regelverstößen.

Rahmenwerk zur Abwicklung von Handelsgeschäften

- Ein starkes Rahmenwerk minimiert Fehlerquellen und optimiert die Handelsabwicklung.
- Wie die Einbindung aller relevanten Organisationseinheiten den Erfolg eines Rahmenwerks sichert.

Relevanz von Neu-Produkt-Prozessen

- Eine strukturierte Entscheidungsfindung im NPP-Prozess schafft Transparenz und minimiert Risiken.
- Die regelmäßige Überprüfung des Produkte-/Märkte-Katalogs ist wichtig, um veraltete Produkte zu identifizieren und anzupassen.

Entscheidungsfindung: Produkteinführungsprozess

- Fehlende Abstimmungen zwischen Abteilungen gefährden die Qualität der Produkteinführung.
- Ein gut dokumentierter Produkteinführungsprozess erleichtert die Testphase und sorgt für einheitliche Standards.

Konzepterstellung / Genehmigung

- Häufige Fehler: Unklare Zuständigkeiten und unvollständige Risikoanalysen. Warum eine saubere Konzeptentwicklung entscheidend ist.
- Gute Praxis: Welche Mindestanforderungen Konzepte erfüllen müssen, um erfolgreich genehmigt zu werden.

Testphase

- Eine gründliche Testphase ist unverzichtbar, um potenzielle Schwachstellen vor der Einführung zu identifizieren.
- Typische Herausforderungen: Die Simulation neuer Handelsgeschäfte unter realistischen Bedingungen.

Zielgerichtetes Prüfungsvorgehen – Verwendung von Prüfungsschecklisten

- Prüfungsschecklisten strukturieren den Prüfungsprozess und sorgen für eine systematische Abarbeitung.
- Die Kombination aus Angemessenheits- und Wirksamkeitsprüfung bietet ein ganzheitliches Bild.
- Wie Sie Ihre Checklisten regelmäßig weiterentwickeln, um den neuesten Anforderungen gerecht zu werden.

Neu-Produkt-Prozess (NPP): Abwicklung & Prüfung von Handelsgeschäften

Ich melde mich an zu folgendem Seminar:

Neu-Produkt-Prozess (NPP): Abwicklung & Prüfung von Handelsgeschäften

16.05.2025 (SE2505051)



469,00 €*

Preise für TreuePlus Kunden	
Treue PLUS 15	398,65 €
Treue PLUS 20	375,20 €
Treue PLUS 25	351,75 €

Wenn Sie eine individuelle Beratung zum Thema benötigen, unterstützen wir Sie gerne, klicken Sie hier: <https://www.fch-gruppe.de/consult>



Wir haben Interesse an einem individuellen **Inhouse-Seminar** für unser Haus zu einem der oben genannten Seminarthemen.

Bitte kontaktieren Sie mich für weitere Informationen

Ich kann nicht am Seminar teilnehmen und bestelle deshalb die Seminarunterlagen als PDF zu den oben angekreuzten Seminaren (150,00 € ** je Seminardokumentation)



Anmelden / Bestellen

Name:	
Vorname:	
Position:	
Abteilung:	
Firma:	
Straße:	
PLZ/Ort:	
Tel.:	
Fax:	
E-Mail:	
Rechnung an: (Name, Vorname)	
(Abteilung)	
E-Mail:	
Bemerkungen:	

Kreditinstitute müssen in **neuen Produkten** und **Geschäftsfeldern** zur Generierung zusätzlicher **Erträge und Provisionen** zunehmend **aktiver werden**. Nach **AT 8.1** der MaRisk muss jedes Institut die von ihm betriebenen **neuen Geschäftsaktivitäten verstehen** und für die Aufnahme von Aktivitäten in neuen Produkten oder Märkten, einschließlich neuer Vertriebswege einen **NPP ausarbeiten** und die Risiken in die **Steuerung einbeziehen**. Regulatorische Anforderungen und die Implementierung einer **Treasury-Strategie** spielen hierbei eine entscheidende Rolle. Ebenso wichtig ist die Betrachtung von **Limitsystemen** auf verschiedenen Ebenen sowie die Entwicklung eines Rahmenwerks zur Abwicklung neuer **Handelsgeschäfte**. Die Relevanz von Neu-Produkt-Prozessen und eine zielgerichtete Entscheidungsfindung sind unabdingbar für den Erfolg. Ein **strukturiertes Prüfungsvorgehen** anhand von **Prüfungschecklisten** runden das Gesamtbild ab.

16.05.2025 13:30 bis 16:30 Uhr

Tagungsort

ONLINE-Veranstaltung mit ZOOM, der Zugang erfolgt über "meinFCH", Sie erhalten rechtzeitig vor dem Seminar eine E-Mail, Zoom, Tel +49 6221-998980,

Der Zugang zum Seminar erfolgt über Ihren persönlichen Nutzerbereich in „MeinFCH“. Informationen zum Zugang und eine Anleitung erhalten Sie spätestens eine Woche vor dem Seminar. Ihre Teilnahmebestätigung und die Seminardokumentation als PDF finden Sie ebenfalls unter „MeinFCH“.

Bei der Anmeldung gewähren wir ab dem zweiten Teilnehmer aus dem demselben Haus bei gemeinsamer Anmeldung in derselben Buchung einen Rabatt von **20%**.

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung/Rechnung. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag innerhalb von 30 Tagen nach Zugang der Rechnung.

Eine Stornierung Ihrer Anmeldung ist nicht möglich. Eine kostenfreie Vertretung durch Ersatzteilnehmer beim gebuchten Termin dagegen schon. Der Name des Ersatzteilnehmers muss dem Veranstalter jedoch spätestens vor Seminarbeginn mitgeteilt werden. Wir weisen darauf hin, dass „Teilnahmen“ von anderen als den gebuchten Teilnehmern nicht gestattet sind und Schadensersatzansprüche des Veranstalters auslösen. Filmmitschnitt

Bei Absage durch den Veranstalter wird das volle Seminarentgelt erstattet. Darüber hinaus bestehen keine Ansprüche. Änderungen des Programms aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Durch die Teilnahme am Seminar erhalten Sie 3 CPE-Punkte als Weiterbildungsnachweis für Ihre Zertifizierung.

* zzgl. 19 % MwSt. ** zzgl. 7 % MwSt.

Fach-/Produktinformationen und Datenschutz

Die FCH AG und ihre Dienstleister (z. B. Lettershop) verwenden Ihre personenbezogenen Daten für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen ausgewählte Fach- und Produktinformationen per Post zukommen zu lassen. Sie können der Verwendung Ihrer Daten jederzeit durch eine Mitteilung per Post, E-Mail oder Telefon widersprechen.

☐ Senden Sie mir bitte Fach- und Produktinformationen sowie die Banken-Times SPEZIAL für meinen Fachbereich kostenfrei an meine angegebene E-Mail Adresse (Abbestellung jederzeit möglich).

Senden Sie uns Ihre Bestellung per Mail an:
info@fch-gruppe.de

oder schriftlich an:
FCH AG
Im Bosseldorn 30, 69126 Heidelberg
Fax: +49 6221 99898-99

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
+49 6221 99898-0
oder unter **www.FCH-Gruppe.de**

Zum Thema

Termine / Ort

Teilnahmebedingungen