

Case Study

Projektbasierte Umsetzung der EMIR-Verordnung bei einer mittelständischen Privatbank

Effektive Umsetzung regulatorischer Anforderungen
sowie der damit verbundenen Prozesse



Kunde

Das Institut sieht sich als Bank am Arbeitsplatz, so dass seine Kunden die Ausführung von Bankgeschäften während ihrer Arbeitszeit vornehmen können. Zum Dienstleistungsangebot der Bank gehören neben dem klassischen Retailbanking für den Privatkunden Baufinanzierungen und Anlageprodukte sowie Commercial Cards und unternehmensnahe Dienstleistungen (Mitarbeiteraktienprogramme, Verwaltung von Arbeitgeberdarlehen u.ä.). Darüber hinaus erfolgt die Auflegung von Publikums- und Spezialfonds.

Anforderung

Neue Anforderungen seitens der Europäischen Gesetzgebung, Umsetzung der Vorgaben aus der EMIR Verordnung seitens der ESMA

Analyse neuer potenzieller Risiken

Bewahrung der bestehenden Unabhängigkeit gegenüber Client Clearer Services

Zielsetzung

Umsetzung der regulatorischen Anforderungen bei verstärkter Kostensensitivität des Mandanten

Frühzeitige Einbindung aller betroffenen Geschäftsbereiche

Identifikation und Klassifizierung zukünftiger Risiken

Analyse der Auswirkungen auf das zu unterlegende Eigenkapital mit Wechselwirkungen zu Basel III

Vorgehensweise

Ist-Analyse im Institut und Abgleich der geforderten Regularien

Kosten- Nutzen- Analyse der verschiedenen Modelle

Darstellung unterschiedlicher Alternativen zur Vorgehensweise sowie Priorisierung

Ergebnisse

Anbindung an die EUREX als Direct Member

Einführung eines neuen Prozesses bei OTC Geschäften

Sensibilisierung für bestehende und zukünftige Richtlinien und Verordnungen

Einhaltung aller EMIR-Vorgaben

Anbindung an das Transaktionsregister RegisTr

Entlastung des Eigenkapitals

Wesentlicher Kundennutzen

Erhalt der Marktpräsenz und des Handels im OTC Derivate Markt sowie der Unabhängigkeit gegenüber Client Clearing Services

Eigenständige Umsetzung potenzieller Änderungen der gesetzlichen Vorgaben

Generierung neuer Geschäftsfelder durch die Möglichkeit, Client Clearing Services als Direct Member der EUREX anzubieten

Ausgangssituation und Zielsetzung

In den vergangenen Jahren wurde an den Derivatemärkten – besonders im Handel mit OTC-Derivaten - ein enormes Umsatzwachstum verzeichnet. Die Vorteile im Handel mit OTC-Derivaten - wie eine einfache und kostengünstige Abwicklung - bergen den Nachteil von Intransparenz durch eine fehlende Standardisierung. Die Intransparenz sowie die Erkenntnisse aus der Finanzmarktkrise der Jahre 2007 und 2008 ließ Regulatoren die Thematik aufgreifen.

Die ESMA beschloss durch die European Markets Infrastructure Regulation (**EMIR**), den Handel mit **OTC-Derivaten zu standardisieren**. Die durchaus komplexen Anforderungen aus dieser Vorgabe stellten die Privatbank bei der **Umsetzung** aufgrund ihrer Marktposition (Buy side) vor Herausforderungen. Ebenso erwies sich der Anspruch als „**Direct Member**“ weiterhin **autark** am Markt zu agieren als herausfordernd.

Das Derivateportfolio der betroffenen Bank stellte sich wie folgt dar:

Derivate werden vordergründig als Hedgeinstrument für das bestehende Depot A bzw. als Hedge für das Kreditportfolio genutzt und ausschließlich auf der buy side erworben. Es beinhaltet hauptsächlich plain vanilla Zinsswaps. Des Weiteren erfolgte die Einführung von Swaptions als neue Produktart. Ebenso werden Devisenswaps OTC gehandelt, die meist eine geringe Laufzeit bis zu einem Monat aufweisen. Hierin bestand eine weitere Anforderung in der **Analyse der zukünftigen Betroffenheit** durch EMIR.

Neben einer **fristgerechten** und **ressourcenschonenden Umsetzung** bestand eine zusätzliche Anforderung in der Untersuchung der Auswirkungen auf das zu unterlegende **Eigenkapital** mit Wechselwirkung zu Basel III.



Vorgehensweise

Der sichere Umgang mit einer erprobten Methodik stellte eine erfolgreiche Umsetzung sicher und führte zu einer engen Zusammenarbeit mit dem Mandanten.

Die Projektdurchführung erfolgte mit einem mehrfach erfolgreich angewandten Modell zur Umsetzung regulatorischer Anforderungen. Der erste Schritt bestand in der Bewertung der Detailregelungen sowie dem Monitoring des Erfüllungsgrades der Regularien.

Hierbei wurde sich verstärkt auf die Analyse der sich im Derivateportfolio befindlichen Swaps konzentriert. Festgestellt wurde, dass die Privatbank ausschließlich im Handel mit plain vanilla Swaps aktiv ist und nur mit europäischen legal entities handelt. Aus diesem Grund fällt das bereits vorhandene Swap-portfolio nicht unter den **Dodd Frank Act**.

Des Weiteren erfolgte die **Überprüfung der IT-Infrastruktur** für die Abwicklung von Derivaten beim Bankkunden. Eine Anbindung an die EUREX über das Produkt EUREX Repo war bereits vorhanden. Die Anbindung als Direct Member war somit nicht mit hohen Kosten und Aufwand verbunden.

Im Rahmen der Kosten-Nutzen-Analyse wurden potenzielle Risiken strukturiert erfasst. Es erfolgte eine Gegenüberstellung des Client Clearing Services sowie der Anbindung als Direct Member. Dies bildete unter der Prämisse eines autarken Marktauftritts die Grundlage für die Einschätzung zukünftiger Chancen und Marktrisiken.

Die Kosten-Nutzen-Analyse wurde auch im Bereich des **Transaktionsregisters** durchgeführt, wobei besonderes Augenmerk auf das Handling im späteren Betrieb gelegt wurde. Weiterhin wurde die Möglichkeit geprüft, ob ein Datenabgleich zwischen dem Transaktionsregister und dem CCP im Betrieb stattfinden kann, um ein zukünftiges Outsourcing zu gewährleisten.

Nach erfolgreicher Erfassung der Ist-Situation sowie Bestimmung der Vorgaben durch die Verordnung, wurde in Zusammenarbeit mit dem Mandanten eine **Matrix** erarbeitet, welche die Umsetzungsmöglichkeiten der EMIR-Richtlinie darstellt.

Um eine **Akzeptanz** der gewählten Maßnahmen zu erreichen, fand eine frühzeitige Einbindung der betroffenen Geschäftsbereiche statt. Die Mitarbeiter/-innen wurden im Rahmen von Workshops aktiv in die Lösungsfindung integriert und durch eine umfassende Projektkommunikation über aktuelle Projektinhalte informiert. Darüber hinaus war die Einbeziehung von Fachkräften von Vorteil, um die effektivste und praktikabelste Lösung zu gewährleisten.

Die Kosten für das zu unterlegende **Eigenkapital** wurden im Rahmen der Betrachtung von Auswirkungen auf Basel III herangezogen. Bei der Betrachtung der Eigenkapitalkosten wurde verglichen, wie hoch die Kosten sind wenn weiterhin bilateral agiert wird oder das bestehende Portfolio zentral gecleart wird. Die Auswirkungen auf die Eigenkapitalkosten für die Collaterals waren ebenfalls Bestandteil der Analyse.

Ergebnisse

Die erfolgreiche Umsetzung gelang auch unter Berücksichtigung neu veröffentlichter und angepasster Timelines seitens der ESMA. Durch die Anbindung als Direct Member an die EUREX wurde eine wesentliche vorab definierte Anforderung erfüllt. Somit bleibt der Kunde gegenüber anderen Instituten, die Client Clearing Services anbieten, unabhängig und das Geschäft wird auf eigene Rechnung mit der EUREX betrieben. Der Vorteil liegt darin, dass keine zusätzlichen Risiken gegenüber anderen Instituten aufgebaut werden. Darüber hinaus erfolgt der Abbau existierender Risiken, da das Kontrahentenrisiko gegenüber anderen Instituten durch das zentrale Clearen über den CCP wegfällt und das Risiko seitens des CCP zukünftig geringer ausfällt.

Um Vorteile - bezogen auf die **Entlastung des Eigenkapitals** - zu nutzen, wurde beschlossen, das vorhandene Derivateportfolio über den CCP zentral zu clearen, sobald es verpflichtend wird. Potenzielle Risiken und Eigenkapitalausstattungen, die durch Abwicklung mit Kontrahenten entstehen, welche nicht über die EUREX clearen, sind im Bewusstsein des Mandanten und werden zukünftig überwacht.

Als Zusatznutzen erfolgte durch die Anbindung bei der EUREX die Etablierung eines **neuen Prozesses für den Handel und das Clearing von OTC-Derivaten**. Ebenso wurde mit MarkitWire eine **elektronische Plattform zur Geschäftsbestätigung** implementiert. Um eine zügige und problemlose Implementierung zu gewährleisten, wurden die betroffenen Mitarbeiter/-innen frühestmöglich in die Prozesse eingebunden sowie vollumfänglich in der Testumgebung geschult.

Die bis zum jetzigen Zeitpunkt notwendigen Regulatory Technical Standards, wie die tägliche Berechnung des **Market to Market** Wertes, die Erstellung eines **Reconciliation Statements** und die Notwendigkeit zur **Confirmation** wurden eher erfüllt als gesetzlich gefordert.

Zur Erfüllung der Anforderung an ein **Transaktionsregister** erfolgte die Anbindung an RegisTr. Der Vorteil besteht hierbei in der Annahme, dass tägliche Meldungen an das Transaktionsregister zukünftig direkt durch die EUREX als CCP erfolgen. Somit wird der potenzielle Aufwand für den Mandanten in hohem Maße geschmälert.

Eine Kosten-Nutzen-Analyse für die Einführung eines neuen Programms zum **Ausgleich von Derivateportfolien** ergab, dass hierfür zunächst keine Notwendigkeit bestand. Die Erstellung von Statements wird vorerst durch die Ergebnisse der Market to Market Bewertung und Excel durchgeführt. Eine Empfehlung zur erneuten Durchführung der Analyse wurde ausgesprochen. Dies wird als notwendig erachtet, sobald die Regulatoren eine Softwarelösung als Standard vorgeben.

Zum Abschluss des Umsetzungsprojektes fand im Rahmen von persönlichen Gesprächen eine Sensibilisierung der Mitarbeiter/-innen in Bezug auf die Reaktion potenzieller Risiken statt. Es wurde eine Awareness geschaffen, um auf zukünftige Veränderungen seitens der ESMA rechtzeitig reagieren zu können (bspw. bei einem Central Clearing von Devisengeschäften und deren Registration).

Kundennutzen

Durch die Umsetzung der Anforderungen erlangte der Mandant den folgenden Mehrwert:

1. Analyse aller regulatorischen Anforderungen in Bezug auf die EMIR-Verordnung
2. IST-Analyse der gegebenen Bedingungen im Institut
3. Erhaltung der Selbständigkeit am Derivatemarkt und weiterhin autarkes Auftreten am Kapitalmarkt
4. Aufzeigen neuer Geschäftsmöglichkeiten und Produktpotenziale
5. Schaffung von Bewusstsein für potenzielle Risiken, die durch nicht direkt an eine CCP angebundene Kontrahenten entstehen
6. Vorbereitung auf das Management neuer und geänderter Anforderungen durch die ESMA
7. Erhalt der bestehenden IT-Infrastruktur und kostenneutrale Weiterverwendung



Ihr Partner

Next Generation Consulting für Finanzunternehmen.



Severn Consultancy ist eine auf den Finanzmarkt spezialisierte **Unternehmensberatung**, deren Expertise in der effektiven Realisierung erfolgskritischer Veränderungsprozesse in der Marktfolge liegt.

Exzellente Beratung und sofort wirksame **Lösungen für unsere Mandanten** mit diesem Anspruch wurde Severn 1987 gegründet. Kompetente Fach- und Managementberatung gepaart mit effektivem Projektmanagement sind die Säulen des „**Severn way to get it done**“.

In mehr als 20 Jahren haben wir viele renommierte Unternehmen bei der effizienten Realisierung ihrer Projekte und der Optimierung interner Prozesse erfolgreich unterstützt. Unsere Mandanten schätzen unsere innovativen Beratungskonzepte, das methodische Know-how sowie unsere fundierten **Markt- und Branchenkenntnisse**.

Kontakt

Severn Consultancy GmbH
Hansa Haus, Berner Straße 74
60437 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 / 950 900-0
F +49 (0)69 / 950 900-50
welcome@severn.de
www.severn.de

Stand: August 2013