

Empfehlung des Fachgremiums OpR zur Geschäftsfeldzuordnung (vom 05.03.2008)

Vorbemerkung:

Das Fachgremium OpR hat sich in seinem Mandat die Aufgabe gestellt, Vorschläge zu erarbeiten, wie die bei der nationalen Umsetzung der Basler und Brüssler Regelungen zum operationellen Risiko bestehenden Gestaltungsspielräume ausgefüllt werden könnten. Die folgende Empfehlung des Fachgremiums stellt eine Anregung zur Geschäftsfeldzuordnung dar. Die Empfehlung steht unter dem Vorbehalt der Konsistenz zu Entschlüssen auf europäischer Ebene.

§ 275 Solvabilitätsverordnung (Stand 01.01.2007)

Geschäftsfeldzuordnung

¹Ein Institut, welches den Standardansatz verwendet, muss institutsspezifische Grundsätze und Kriterien entwickeln, um seine Geschäftstätigkeiten und den relevanten Indikator den in § 273 Abs. 4 genannten und in Anlage 1, Tabelle 29 bestimmten regulatorischen Geschäftsfeldern zuzuordnen. ²Diese Grundsätze und Kriterien sind zu dokumentieren, regelmäßig zu überprüfen und hinsichtlich neuer oder geänderter Geschäftstätigkeiten anzupassen. ³Die Grundsätze und Kriterien müssen den folgenden Anforderungen genügen:

1. jede Geschäftstätigkeit ist genau einem regulatorischen Geschäftsfeld zuzuordnen,
2. unterstützende Tätigkeiten, die nicht unmittelbar einem regulatorischen Geschäftsfeld zugeordnet werden können, sind dem regulatorischen Geschäftsfeld zuzuordnen, welches sie unterstützen. Sofern eine Tätigkeit mehrere Geschäftstätigkeiten unterstützt, die unterschiedlichen regulatorischen Geschäftsfeldern zuzuordnen sind, ist ein objektives Kriterium für die Zuordnung dieser Tätigkeit zu verwenden,
3. Geschäftstätigkeiten einschließlich der sie unterstützenden Tätigkeiten, die keinem regulatorischen Geschäftsfeld zugeordnet werden können, sind im vollen Umfang einem regulatorischen Geschäftsfeld mit dem höchsten Betafaktor nach § 273 Abs. 4

zuzuordnen,

4. bei der Zuordnung des relevanten Indikators auf die regulatorischen Geschäftsfelder können interne Verfahren zur Verrechnung des relevanten Indikators berücksichtigt werden, wenn diese sachlich begründet sind, und Aufwendungen, die innerhalb eines Geschäftsfeldes entstehen, welche jedoch ein anderes Geschäftsfeld betreffen, können diesem Geschäftsfeld zugewiesen werden,
5. die Kriterien zur Zuordnung der Geschäftstätigkeiten auf die regulatorischen Geschäftsfelder müssen widerspruchsfrei zu den im Kredit- und Marktrisikobereich verwendeten sein,
6. die höhere Managementebene, insbesondere die für die institutsinternen Geschäftsfelder Verantwortlichen, ist unbeschadet der Gesamtverantwortung der Geschäftsleiter für die Grundsätze zur Zuordnung der Geschäftstätigkeiten und des relevanten Indikators verantwortlich, und
7. der Zuordnungsprozess muss durch interne oder externe Prüfer geprüft werden.

Erläuterungen:

§ 275 SolvV beinhaltet die Anforderungen an die institutsspezifischen Grundsätze und Kriterien für die Zuordnung der Geschäftstätigkeiten und des relevanten Indikators zu den in § 273 Abs. 4 genannten regulatorischen Geschäftsfeldern.

In der nachstehenden Tabelle sind im Einklang mit der CRD, Anhang X, Teil 2 Tabelle 2 die regulatorischen Geschäftsfelder näher definiert. Die Geschäftsfelddefinitionen der Baseler Eigenkapitalübereinkunft (Anhang 6) können ergänzend herangezogen werden, soweit sich hieraus keine Widersprüche zur nachstehenden Tabelle ergeben. Die in der Tabelle aufgeführten Geschäftstätigkeiten sind nicht abschließend. Die Angabe der Betafaktoren findet sich in der SolvV ausschließlich in § 273 Absatz 4.

Anlage 1, Tabelle 29 SolvV
(zu § 275 Abs. 1)
Regulatorische Geschäftsfelder

Geschäftsfeld - Prozentsatz	Tätigkeiten
<p>Unternehmensfinanzierung und -beratung (Corporate Finance)</p> <p>Betafaktor 18 %</p>	<p>Emission und/oder Platzierung von Finanzinstrumenten mit fester Übernahmeverpflichtung,</p> <p>Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Emissionsgeschäft,</p> <p>Anlageberatung,</p> <p>Beratung von Unternehmen bezüglich Kapitalstruktur, Geschäftsstrategie und damit verbundenen Fragen sowie Beratungs- und sonstige Dienstleistungen im Zusammenhang mit Fusionen und Übernahmen,</p> <p>Investment Research und Finanzanalyse sowie andere Arten von allgemeinen Empfehlungen zu Transaktionen mit Finanzinstrumenten.</p>
<p>Handel (Trading und Sales)</p> <p>Betafaktor 18 %</p>	<p>Eigenhandel,</p> <p>Geldhandel,</p> <p>Entgegennahme und Weiterleitung von Aufträgen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten,</p> <p>Auftragsausführung,</p> <p>Platzierung von Finanzinstrumenten ohne feste Übernahmeverpflichtung und</p> <p>Betrieb von multilateralen Handelsplattformen (Multilateral Trading Facilities).</p> <p>(Entsprechende Geschäfte mit Retailkunden sind dem Geschäftsfeld Wertpapierprovisionsgeschäft zuzuordnen.)</p>
<p>Wertpapierprovisionsgeschäft (Retail Brokerage)</p> <p>Betafaktor 12 %</p>	<p>Anlageberatung,</p> <p>Entgegennahme und Weiterleitung von Aufträgen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten,</p>

<p>Geschäfte mit Retailkunden, hierzu zählen Geschäfte mit natürlichen Personen oder kleinen und mittleren Unternehmen, die in analoger Anwendung der Kriterien des § 25 Abs. 10 SolvV als Mengengeschäft einzustufen sind.</p>	<p>Auftragsausführung und Platzierung von Finanzinstrumenten ohne feste Übernahmeverpflichtung.</p>
<p>Firmenkundengeschäft (Commercial Banking) Betafaktor 15 %</p>	<p>Hereinnahme von Einlagen und sonstigen rückzahlbaren Geldern, Kreditgewährung, Leasing, Bürgschaften und Garantien. (Entsprechende Geschäfte mit Retailkunden sind dem Geschäftsfeld Privatkundengeschäft zuzuordnen.)</p>
<p>Privatkundengeschäft (Retail Banking) Betafaktor 12 % Geschäfte mit Retailkunden, hierzu zählen Geschäfte mit natürlichen Personen oder kleinen und mittleren Unternehmen, die in analoger Anwendung der Kriterien des § 25 Abs. 10 SolvV als Mengengeschäft einzustufen sind.</p>	<p>Hereinnahme von Einlagen und sonstigen rückzahlbaren Geldern, Kreditgewährung, Leasing, Bürgschaften und Garantien.</p>
<p>Zahlungsverkehr und Abwicklung (Payment and Settlement) Betafaktor 18 %</p>	<p>Geldtransferdienstleistungen, Ausgabe und Verwaltung von Zahlungsmitteln.</p>

Depot- und Treuhandgeschäfte (Agency Services) Betafaktor 15 %	Verwahrung und Verwaltung von Finanzinstrumenten für Rechnung von Kunden, Depotgeschäft und verbundene Dienstleistungen (z. B. Cash Management und Sicherheitenverwaltung).
Vermögensverwaltung (Asset Management) Betafaktor 12 %	Finanzportfolioverwaltung, OGAW ¹ -Verwaltung und sonstige Arten der Vermögensverwaltung

Hinweise zur Zuordnung der Geschäftstätigkeiten und des relevanten Indikators für Zwecke der Ermittlung des Anrechnungsbetrags für das operationelle Risiko im Standardansatz:

zu § 275 Satz 2

Die Dokumentation i.S.d. § 275 S. 2 der Zuordnungskriterien muss insbesondere eine Beschreibung des Aufteilungsschlüssels und eine plausible Begründung dieser Aufteilung enthalten.

zu § 275 Satz 3, Nr. 1

Pauschale Zuordnung

Grundsätzlich ist der relevante Indikator dem Geschäftsfeld, aus dem er resultiert, zuzurechnen. Grundlage hierfür ist die Zuordnung der Geschäftstätigkeiten zu Geschäftsfeldern. Die Zuordnung der Geschäftstätigkeiten des Instituts auf die regulatorischen Geschäftsfelder muss jedoch nicht auf Ebene jeder einzelnen Tätigkeit erfolgen. Entsprechend muss der relevante Indikator nicht auf Basis einzelner Buchungen, Produkte bzw. einzelner Tätigkeiten ermittelt und den regulatorischen Geschäftsfeldern zugeordnet werden. Vielmehr ist grundsätzlich auch eine pauschale Zuordnung des relevanten Indikators zu den regulatorischen Geschäftsfeldern auf Basis aggregierter Daten des internen Rechnungswesens zulässig.

In der Regel liegt der relevante Indikator nicht auf Einzelkundenebene vor. Daher wird im Regelfall eine Zuordnung aus der internen Geschäftsfeldrechnung auf die regulatorischen Geschäftsfelder unter Berücksichtigung z. B. von Aktivitäten/Produkten/Kundengruppen erfolgen.

¹ Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren

Eine sachlich plausible Zuordnung des relevanten Indikators auf Basis der internen Organisationseinheiten und mittels geeigneter prozentualer Schlüssel auf die regulatorischen Geschäftsfelder ist hinreichend, sofern keine Kapitalarbitrage betrieben wird. Informationen zur Ableitung von Verteilungsschlüsseln und Hinweise zur Abgrenzung zwischen Firmen- und Privatkundengeschäften finden sich unter den Erläuterungen zu § 275 Satz 3, Nr. 5.

Strukturänderungen im Zeitablauf

Geschäftliche und rechtliche Strukturen eines Instituts können sich rasch ändern, dies gilt auch für die Abgrenzung der Geschäftsfelder. Die in den vergangenen Jahren vorgenommene Aufteilung des relevanten Indikators auf die Geschäftsfelder und dessen Höhe ist, vorbehaltlich der Festsetzung von Sonderverhältnissen nach § 10 Abs. 1b Buchstabe a und b KWG, nicht rückwirkend zu verändern.

zu § 275 Satz 3, Nr. 2

Abgrenzung unterstützender von direkt zuordenbaren Tätigkeiten

Zu den regulatorischen Geschäftsfeldern Privat- und Firmenkundengeschäft gehören die so genannten „klassischen Bankgeschäfte“, wie Einlagen- und Kreditgeschäft und die Kontoführung. Dem Privatkundengeschäft kann zudem unabhängig von der Art des Kunden das Kreditkartengeschäft zugeordnet werden.

Sofern für Retailkunden das Wertpapierprovisionsgeschäft neben anderen Tätigkeiten unterstützend ausgeübt wird und hierfür keine eigene Organisationseinheit besteht, können die Erträge und Aufwendungen hieraus dem Geschäftsfeld Privatkundengeschäft zugeordnet werden.

Erträge aus der Vermögensberatung von Privatkunden können auch dem Geschäftsfeld Privatkundengeschäft zugeordnet werden, sofern diese Beratung nicht ausschließlich als Anlageberatung im Zusammenhang mit Wertpapiergeschäften zu werten ist.

Zahlungsverkehrs- und Abwicklungs- sowie Depot- und Treuhand-Tätigkeiten sind den entsprechenden regulatorischen Geschäftsfeldern zuzuordnen, wenn diese Leistungen originäre Geschäftstätigkeiten des Instituts repräsentieren. So wird z. B. die Ausführung des Zahlungsverkehrs für andere Institute als spezifisches Geschäft dem Geschäftsfeld Zahlungsverkehr und Abwicklung zugeordnet, während derartige Dienstleistungen für Retailkunden als unterstützende Tätigkeit dem Privatkundengeschäft zugeordnet werden können. Auch in solchen Fällen kann der relevante Indikator über plausible Verteilungsschlüssel den regulatorischen Geschäftsfeldern zugeordnet werden.

Das Factoringgeschäft kann vollständig dem regulatorischen Firmenkundengeschäft zugeordnet werden, eine Aufteilung auf Privat- und Firmenkundengeschäft ist zulässig. Dies schließt auch Erträge aus dem

Inkasso von Forderungen, die nur wegen der Auslastung eingeräumter Limite (noch) nicht angekauft worden sind, ein.

Laufende Erträge aus Wertpapieren und Investmentanteilen im Anlagebuch sowie Erträge aus Einlagen bei Kreditinstituten und Zentralbanken, die nicht im Wege des Geldhandels entstehen, sind dem Firmenkundengeschäft zuzuordnen. Realisierte Gewinne und Verluste aus der Veräußerung von Positionen des Anlagebuches sind per Definition nicht Bestandteil des relevanten Indikators und damit von der Zuordnung nicht betroffen.

Laufende Erträge und Verluste aus Wertpapieren und Investmentanteilen, die im Handelsbuch gehalten werden, sind dem Geschäftsfeld Handel zuzuordnen.

In den relevanten Indikator eingehende Gewinne und Verluste aus veräußerten Swaps und anderen Derivaten des Handelsbuches und aus fälligen Swaps und anderen Derivaten des Handels- und des Anlagebuches, die jeweils zur Absicherung der Risiken aus dem Privat- bzw. Firmenkundengeschäft eingesetzt wurden, können diesen regulatorischen Geschäftsfeldern zugeordnet werden, da solche Geschäfte als unterstützende Geschäftstätigkeiten angesehen werden können.

zu § 275 Satz 3, Nr. 3

Der Wert des relevanten Indikators ist im Falle des § 275 S. 3 Nr. 3 einem regulatorischen Geschäftsfeld mit dem höchsten Betafaktor (18 Prozent) zuzuordnen. Dies ist zu dokumentieren.

zu § 275 Satz 3, Nr. 5

Kundengruppenabgrenzung

Den regulatorischen Geschäftsfeldern Privatkundengeschäft und Wertpapierprovisionsgeschäft sind in Abgrenzung zu den regulatorischen Geschäftsfeldern Firmenkundengeschäft und Handel jeweils die Geschäftstätigkeiten mit den Kunden zuzuordnen, die das Mengengeschäft ausmachen („Retailkunden“).

Die Möglichkeit der Zuordnung des relevanten Indikators auf Basis aggregierter Daten des internen Rechnungswesens und mittels prozentualer Schlüssel auf die regulatorischen Geschäftsfelder bleibt hiervon unberührt.

Für die Kundengruppenabgrenzung ist grundsätzlich der Mengengeschäftsbegriff gem. § 25 SolvV anzuwenden. Institute können bei der Definition des Mengengeschäfts auch auf die IRBA-Forderungsklasse Mengengeschäft abstellen (§ 76 SolvV). Die verwendeten Kriterien müssen widerspruchsfrei zu den für die Ermittlung des Anrechnungsbetrags im Kredit- und Marktrisikobereich verwendeten Kriterien sein. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Ermittlung des

Anrechnungsbetrages im Marktrisiko im Standardansatz über Risikotypen, im Kreditgeschäft über Forderungsklassen und im operationellen Risiko (im STA) über Geschäftsfelder erfolgt. Per se sind Risikotypen, Forderungsklassen und Geschäftsfelder nicht ineinander überleitbar. Zudem liegt der relevante Indikator i.d.R. nicht für die Forderungsklassen vor, da sie systemseitig allein in Bezug auf die Ermittlung des Anrechnungsbetrages im Kreditgeschäft Verwendung finden.

Die internen Geschäftsfelder bilden die Grundlage für konsistente Prozesse im Umgang mit Aktivitäten/Produkten/Kundengruppen und damit verbundene Risiken. Die internen Geschäftsfelder haben folglich unterschiedliche Risikoprofile. Eine Zuordnung der Geschäftstätigkeiten und damit des relevanten Indikators auf regulatorische Geschäftsfelder kann daher auch aus der internen Geschäftsfeldzuordnung abgeleitet werden.

Hierbei ist jedoch sicherzustellen, dass zwischen den Geschäftsfeldern Privatkunden- und Firmenkundengeschäft sowie den Geschäftsfeldern Wertpapierprovisionsgeschäft und Handel eine Zuordnung des relevanten Indikators anhand von Kriterien erfolgt, die den im Kredit- und Marktrisikobereich verwendeten Kriterien nicht widersprechen.

Die Kriterien zur Bestimmung der Forderungsklasse Mengengeschäft sind dabei wie folgt anzuwenden:

1. Die Kundenbeziehung muss mit einer natürlichen Person oder einem kleinen und mittleren Unternehmen bestehen,
2. im letzteren Fall gleicht die einzelne Kundenbeziehung einer bedeutenden Anzahl anderer Kundenbeziehungen hinsichtlich der operationellen Risiken, so dass diese Risiken wesentlich verringert werden, und das Ordervolumen bzw. der Umfang der Geschäftstätigkeit in einer Kundenbeziehung liegt im Regelfall innerhalb einer angemessenen Bandbreite. Diese Beträge sollen geringer sein als entsprechende Beträge im Firmenkundengeschäft bzw. Handel.

Hinweise zur Ableitung von Verteilungsschlüsseln zur Aufteilung des relevanten Indikators auf die regulatorischen Geschäftsfelder

Bei der Ableitung von Verteilungsschlüsseln kann zur Verfahrensvereinfachung allein auf die Ertragskomponenten des relevanten Indikators abgestellt werden.

Es ist jedoch darauf zu achten, dass die Summe des relevanten Indikators der einzelnen regulatorischen Geschäftsfelder insgesamt stets dem aus

der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleiteten relevanten Indikator entsprechen muss.

Ist in einem internen Geschäftsfeld der Ertrag ganz überwiegend einem regulatorischen Geschäftsfeld zuzuordnen, kann der relevante Indikator des internen Geschäftsfeldes dem regulatorischen Geschäftsfeld vollständig zugeordnet werden.

Sofern innerhalb eines internen Geschäftsfeldes zu mehreren regulatorischen Geschäftsfeldern Erträge in erheblichem Umfang erwirtschaftet werden, ist der relevante Indikator des internen Geschäftsfeldes den regulatorischen Geschäftsfeldern, gegebenenfalls über Verteilungsschlüssel, zuzuordnen.

Sofern eine Zuordnung über Verteilungsschlüssel vorgenommen wird, können diese z. B. aus Stichproben zum Umfang der durchgeführten Geschäfte, der erwirtschafteten Erträge oder anhand der Volumen korrespondierender Kreditportfolien abgeleitet werden.

Alternativ kann auch die interne Zuordnung der Geschäfte nach Kundengruppen bei der Ermittlung der Verteilungsschlüssel verwendet werden, wenn die Bildung von Kundengruppen im Ganzen erwarten lässt, dass diese zu einer sachgerechten Aufteilung des relevanten Indikators führt und die Bildung der Kundengruppen einen Bezug zum erwarteten Geschäftsumfang hat.