



ROLAND ELLER

| Consulting | Training |



Konzeption Optimierung RORAC und RWA

Potsdam, Mai 2022

Kernmodul AT 4

Ergänzungen AT 4

AT 7-9, BT

Wirksamkeit

Ertragsoptimierung

IT

Prüfungsvorbereitung

Inhalte

- Zusammenstellung der bestehenden Allocation im Eigen- und Kundengeschäft
- Ergänzung um weitere mögliche Anlageklassen, in Abstimmung mit dem Institut und seiner Risikobereitschaft
- Identifikation von Spielräumen in der RTF (bzw. in der gesamten Eigenkapitalbelastung)
- Individuelle konsistente RORAC Ermittlung (Laufender Ertrag vs. Eigenkapital-Bindung in Säule 1 und 2 nach neuer normativer und ökonomischer Risikotragfähigkeit)
 - Für alle wichtigen Aktiv-Anlageklassen
 - Für das Zinsbuch
 - Für alle wichtigen Firmen- und Privatkreditprodukte
- Einbeziehung von variablen und sprungfixen Kostenbestandteilen („Klippeneffekte“)
- Simulation der Auswirkungen auf GuV und RTF (ökonomische und normative Sicht, CRR III)

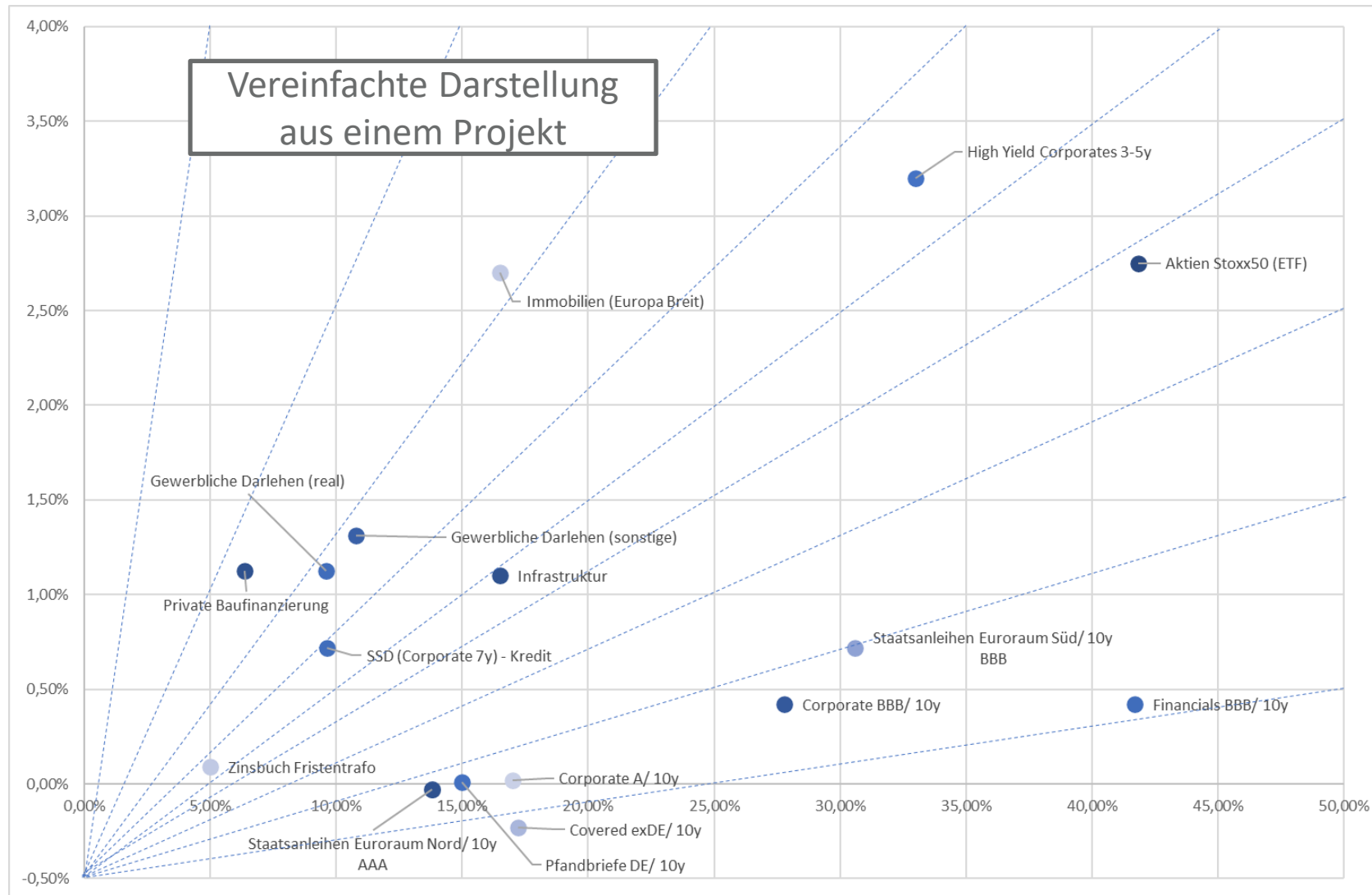
Vorgehen

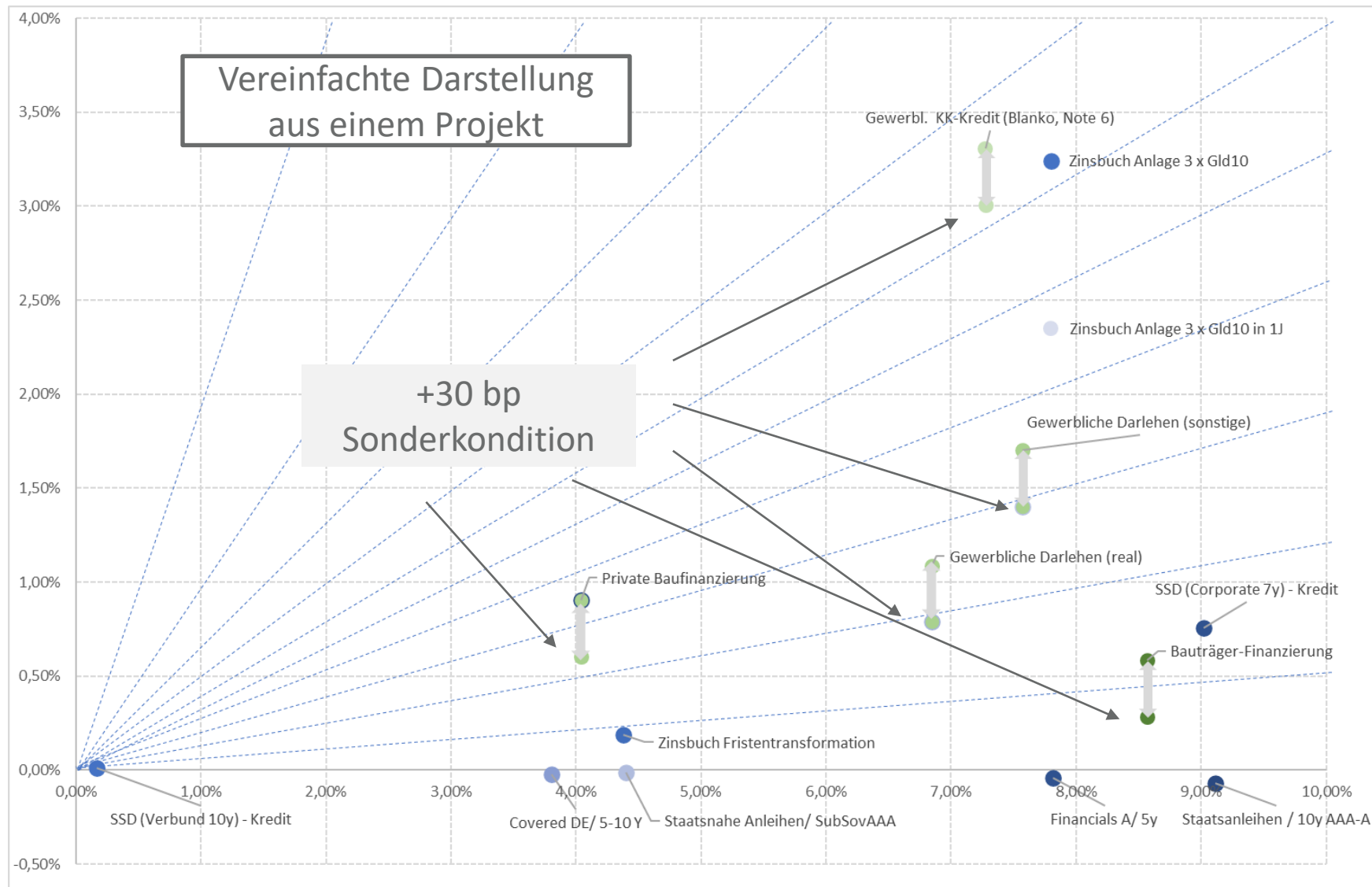
- Diskussion von Alternativen und Vorschlag von konkreten Optimierungsmöglichkeiten
- Gespräche mit Controlling und Treasury (auch online per Telefon-/Video-Konferenz)
- Workshop mit dem Vorstand und den beteiligten Fachabteilungen

Nutzen

- Steigerung des laufenden Ertrags bei gleichem Eigenkapitaleinsatz
- Positionierung des Kundenkreditgeschäfts zum Eigengeschäft nach RORAC-Gesichtspunkten
- Diskussion und Entscheidungsfindung für neu zu allozierende oder zu vertiefende Anlageklassen und Kreditprodukte
- Engpassorientierte Optimierung der normativen Risiko-Sicht: Was lohnt in den nächsten Jahren am meisten? Wo sind (Wachstums-)Beschränkungen notwendig/sinnvoll?

- Offenlegung von Schwächen in der Risikowahrnehmung und der Risikokultur:
Klärung des Risikoappetits des Instituts und des Vorstands
- Erhöhung des Ertrags um ca. 2 Mio. Euro p.a. bei gleichem Eigenkapitaleinsatz
Erhöhung des Ertrags des Depot-A von ca. 1,20% auf 1,60% p.a.
- Erhöhung des laufenden Ertrags um ca. 5,5 Mio. Euro p.a. bei leicht geringerem
Eigenkapitaleinsatz
Erhöhung des Ertrags des Depot-A von ca. 0,80% auf 1,25% p.a.
- Analyse und Optimierung des Kundenkreditgeschäfts im Wasserfallprinzip zum
Eigengeschäft





Kernmodul AT 4

Ergänzungen AT 4

AT 7-9, BT

Wirksamkeit

Ertragsoptimierung

IT

Prüfungsvorbereitung

Inhalte

- Richtigkeit der Verschlüsselung aller Aktivgeschäfte im System und Konsequenzen für die RWA-Anrechnung
- Nutzung von Kreditrisiko-Minderungstechniken im Kreditgeschäft
 - Abwägung von Nutzen und Aufwand
 - Technische Umsetzbarkeit
- Definition und Datenbereitstellung für KMU
- Abgrenzungskriterien Mengengeschäft
- Ermittlung der Beleihungswerte im privaten und gewerblichen Immobiliengeschäft
- Analyse aller Depot-A Geschäfte hinsichtlich RWA Auswirkung
- Auswirkung von Wachstumsannahmen auf die Entwicklung der RWA

Vorgehen

- Systematische Detailanalyse der Meldewesen-Daten
- Analyse der Depot-A-Geschäfte, Derivate und der Fonds
- Unterlagendurchsicht zu Prozessen im Kredit- und Handelsgeschäft

Nutzen

- Vorschläge zur Reduktion der RWA
- Verbesserung der Kapitalquoten
- Bewusstsein für die Treiber der RWA

Vorstellung

Methoden

Inhalte des Projekts

Team

Referenzen

Schaufenster



Referenzen

- ✓ Breite Zustimmung und Zufriedenheit zu unserer Arbeit

Oliver Schüring, Leiter Treasury, Sparkasse Gelsenkirchen :

„Wir haben uns fachlich sehr gut betreut gefühlt. Die Berater von Roland Eller kennen die Themen, die die Sparkassen und Banken aktuell bewegen und können auch über Informationen aus ihrem Netzwerk einen wertvollen Input liefern. Ein besonderer Fokus des Projekts lag auf der Optimierung der Eigenanlagen auf Basis des „RORAC“. Zusammen mit den Beratern von Roland Eller haben wir einen transparenten, verständlichen und nachvollziehbaren Prozess für die RORAC-Optimierung erarbeitet, den wir zukünftig auch selbstständig im Rahmen von Strategieüberprüfungen durchführen können. Zusammen mit den Ergebnissen aus den anderen Modulen ergeben haben wir so eine gute Grundlage für die zukünftige Aufstellung unserer Eigenanlagen.

Die Terminabstimmung für die einzelnen Workshop-Termine hat reibungslos funktioniert. Aufgrund der Corona-Pandemie fand das komplette Projekt digital statt, was jedoch reibungslos funktioniert hat. Trotz digitaler Durchführung haben wir die

einzelnen Themen intensiv diskutiert und uns rege mit den Beratern von Roland Eller austauschen können. Die digitale Durchführung hatte zudem den Vorteil, dass wir einzelne Themen auch flexibel und in kurzen Blöcken erarbeiten konnten. Auch zwischen den einzelnen Workshop-Terminen waren die Berater gut erreichbar und standen uns für Fragen und Anmerkungen zur Verfügung.“

**Jutta Grandjean, Vorstandsvorsitzende, Sparkasse
Hanauerland :**

„Die Impulse aus dem Beratungsprojekt waren sehr wertvoll und praxisorientiert. Die Umsetzung der Impulse im Unternehmen wurde fachlich gut begleitet. Es bestand jederzeit ein enger Dialog mit den entsprechenden Fachabteilungen.

Die Organisation erfolgt über einen zentralen Ansprechpartner, der sämtliche grundlegenden Termine koordinierte. Die einzelnen Workshops wurden zwischen den Beratern und den Fachabteilungen abgestimmt. Der Ablauf war somit insgesamt reibungslos und schlank.

Wir schätzen die Expertise von Roland Eller. Insbesondere die Rhetorik und adressatengerechte Präsentation der Projektergebnisse in unterschiedlichen Gremien wurde von Herrn Roland Eller persönlich ausgezeichnet vermittelt.“

Roland Eller Consulting GmbH
Alleestraße 13
14469 Potsdam
Tel. 0331 2883 0050



Roland Eller
Geschäftsführer

Telefon 0177 / 232 8689
roland.eller@rolandeller.de



Markus Heinrich
Geschäftsführer

Telefon 0331 / 2883 0061
markus.heinrich@rolandeller.de



Audrey Benke
Organisation

Telefon 0331 / 2883 0051
audrey.benke@rolandeller.de



Dorothea Hill
Organisation

Telefon 0331 / 2883 0052
dorothea.hill@rolandeller.de