

KYC-STUDIE

Ergebnisse der CURENTIS Online-Umfrage zu den KYC-Prozessen bei Banken

CURENTIS

Experience meets innovation



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

seit Einführung der ersten europäischen Geldwäscherichtlinie im Jahre 1991, aufbauend auf den Empfehlungen der Financial Action Task Force (FATF) sind in den letzten Jahrzehnten weitere regulatorische Anforderungen hinzugekommen. Die Frist für die Umsetzung der 5. EU Geldwäscherichtlinie ist auf den 10.01.2020 datiert und versetzt alle betroffenen Unternehmen in die Phase des Endspurts für die Implementierung und Realisierung der Änderungen der bestehenden Geschäftsprozesse. In den Startlöchern steht allerdings schon die 6. Geldwäscherichtlinie, die Kreditinstitute und Finanzdienstleister bis Ende des Jahres 2020 integrieren müssen. Die gesetzlichen Auslegungen zur Umsetzung räumen den Mitgliedsstaaten wie gewohnt ein gewisses Maß an Gestaltungsspielraum ein. Auf Basis der aktuell absehbaren regulatorischen Entwicklungen ist anzunehmen, dass in den nächsten Jahren weitere Anforderungen hinzukommen. Der zunehmende Regulierungsdruck nach Umsetzung der Geldwäscherichtlinien, verbunden mit weiteren Sorgfaltspflichten, führen darüber hinaus bei allen Instituten zu erheblichen Mehrkosten und greifen massiv in bestehende Geschäftsprozesse der Banken und Finanzdienstleister ein.

Neben fachlichen Änderungen der Sorgfaltspflichten liegen die Herausforderungen für Kreditinstitute insbesondere in der technischen Umsetzung. Der Markt sucht dabei Wege zur Optimierung und Automatisierung von IT-Infrastrukturen und Prozessen, um die

geforderten Daten in der nötigen Qualität und Granularität schnell und zuverlässig liefern zu können. Zwar haben Banken im Zuge der BCBS239 und AnaCredit Verordnung ihre Datenhaushalte aufgeräumt, von einer Automatisierung im Anti-Financial Crime Bereich sind die meisten Institute allerdings noch weit entfernt.

Als langjähriger Spezialist im Bereich Anti-Financial Crime und Anti-Money Laundering hat CURENTIS die Erfahrung gewonnen, dass Kreditinstitute bei Einhaltung der Sorgfaltspflichten oft auf ineffiziente und manuelle Lösungen setzen. Die entsprechenden Tools und Prozesse variieren zwischen verschiedenen Finanzinstituten und deren Business Lines.

Vor diesem Hintergrund hat CURENTIS im Juli 2019 eine Umfrage zum Thema Know-Your-Customer gestartet. Es wurden die Antworten von insgesamt 110 Befragten aus dem direkten Bankenumfeld ausgewertet. Die Ergebnisse der Umfrage sowie die Erkenntnisse, die sich daraus ableiten lassen, sind nachfolgend zusammengefasst. Sie vermitteln einen Überblick zu bereits eingeführten Maßnahmen und künftigen Anforderungen im KYC-Prozess der Kreditinstitute.

1. KYC-Datenerhebung in Kreditinstituten

Die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung ist ein wichtiges Element im Kampf gegen die organisierte Kriminalität. Zu den dabei eingesetzten Methoden gehört das Know-Your-Customer-Prinzip. Kreditinstitute, Finanzdienstleister, Versicherungen, Rechtsanwälte, Steuerberater und Immobilienmakler sind verpflichtet, ihre Sorgfaltspflichten gemäß Geldwäschegesetz einzuhalten. Zu den allgemeinen Sorgfaltspflichten gehören:

- Identifizierung des Vertragspartners
- Identifizierung des wirtschaftlich Berechtigten
- Klärung des Zwecks der Geschäftsbeziehung
- Überprüfung des Vertragspartners oder nahestehender Personen hinsichtlich politischen Einflusses (politisch exponierte Personen)
- Kontinuierliche Überwachung der Geschäftsbeziehung und durchgeführter Transaktionen

In den vergangenen Jahren haben sich unterschiedliche KYC-Datenanbieter, öffentlicher und privatwirtschaftlicher Natur, auf dem Markt etabliert.

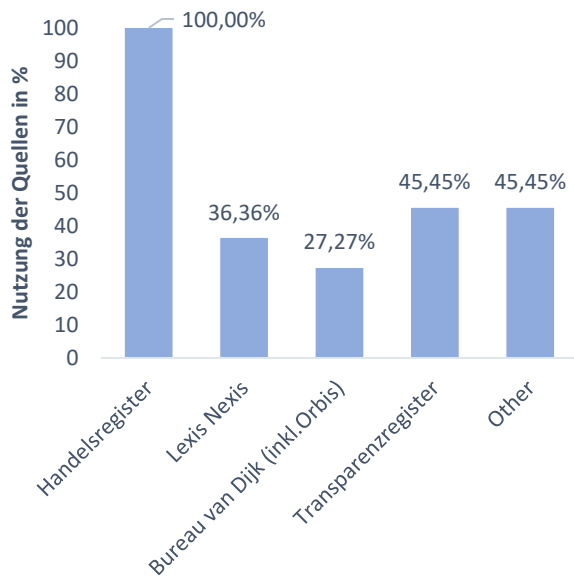
Das deutsche Handelsregister ist für alle befragten Banken eine wichtige Quelle. Als öffentliches Register führt es die Handels-, Genossenschafts-, Partnerschafts- und Vereinsregister aller Bundesländer auf. Es liefert den Banken den notwendigen Existenznachweis einschließlich Informationen zu Geschäftsführern und Kapitalstrukturen von deutschen

juristischen Personen. Zusätzlich wird das Registerportal genutzt, um wirtschaftlich Berechtigte anhand der Gesellschafterliste zu ermitteln. Nicht immer ist diese aber im Registerportal verfügbar.

45,45% der Befragten nutzen das Transparenzregister, welches mit der Novellierung der 4. EU Geldwäscherichtlinie eingeführt wurde. Unternehmen entsprechender Größe und Natur sind verpflichtet, wirtschaftlich Berechtigte, von juristischen Personen des Privatrechts und eingetragenen Personengesellschaften, bzw. Änderungen hierzu über das Transparenzregister (Bundesanzeiger Verlag) zu melden.

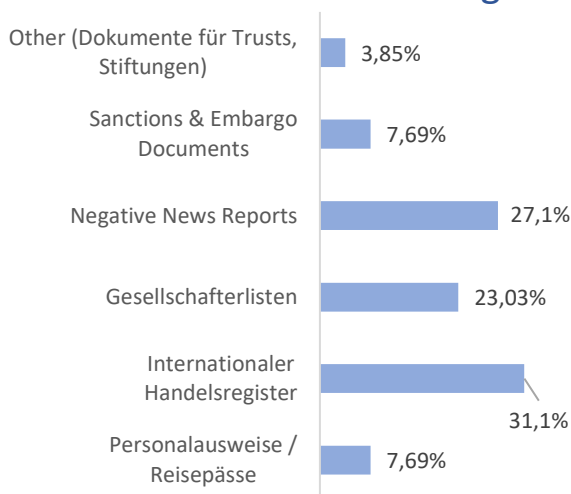
Ein KYC-Profil beschränkt sich nicht nur auf die Legitimationsnachweise von juristischen und natürlichen Personen. Es bedarf weitaus mehr an wichtigen Informationen für die regulatorisch einwandfreie Begründung und Pflege einer Geschäftsbeziehung. Unter anderem recherchieren Kreditinstitute detaillierte Unternehmensinformationen und -strukturen, sowie ggf. Sanktionsverstöße und negative Pressemitteilungen. Sie liefern zusätzliche Sicherheit hinsichtlich der Geschäftspartner und entsprechender Personen im Hintergrund, wie z.B. Geschäftsführer oder Vertretungsberechtigte. Stammdatenlieferanten, wie Bureau van Dijk, LexisNexis, WorldCheck oder Creditreform sind auf solche Informationen spezialisiert.

Beschaffung von KYC-Daten



Bei Vollständigkeit der notwendigen Unterlagen und Informationen können die Daten im System hinterlegt werden. Komplexe Kundenstrukturen können den Zeitaufwand eines KYC-Reviews jedoch drastisch erhöhen. Je nach Geschäftskunde, in- oder ausländischer Ansässigkeit, Unternehmensform einfacher oder komplexer Struktur, sind Dokumente nicht immer direkt verfügbar. Doch welche Dokumente erschweren den Kreditinstituten den Zugang zu den erforderlichen Informationen?

Schwierigkeiten bei Dokumentenbeschaffung



Nach Angaben der Befragten bereiten internationale Handelsregister, Gesellschafterlisten (Organisationsstrukturen) und Negative News Reports den Kreditinstituten Probleme bei der Beschaffung.

Die Herausforderung für Kreditinstitute besteht in der schnellstmöglichen Beschaffung aller nötigen Dokumente, um Geschäftsrisiken zu vermeiden, Compliance-Gesetze zu erfüllen, präventiv gegen Wirtschaftskriminalität vorzugehen und einen effizienten KYC-Prozess zu fördern. Welchen Einfluss es auf die Dauer eines KYC-Profiles hat, betrachtet CURRENTIS in den nachstehenden Kapiteln.

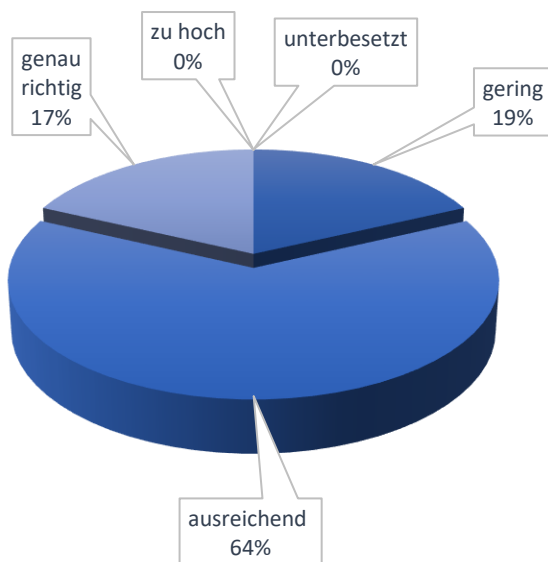
2. Verarbeitung der KYC-Daten in Kreditinstituten

Nach der umfangreichen Recherche müssen die aufbereiteten KYC-Daten in das System des jeweiligen Kreditinstituts übertragen werden. Laut CURRENTIS-Umfrage arbeiten 72% der Befragten mit einer einheitlichen Softwarelösung zur Erfassung der gesamten KYC-Daten. Für die KYC-Fallbearbeitung werden in aller Regel personelle Ressourcen eingebunden. Diese Teams werden von Vertrieb oder anderen Backoffice Abteilungen (Compliance, Anti-Financial Crime, IT) unterstützt. Das Ergebnis ist nicht überraschend. Der Vertrieb, also die Relationship-Manager, ist der erste Ansprechpartner des Kunden und Compliance steht für die Regelkonformität von Unternehmen, also die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien. Die IT unterstützt die Mitarbeiter bei technischen Softwareproblemen.

Eine solche Struktur ist in Kreditinstituten weit verbreitet. Sie hat den Vorteil, dass Relationship Manager sich auf den Vertrieb fokussieren, während Compliance bzw. AFC und die IT bei fachlichen und technischen Fragen zur Seite stehen. Die KYC-Sachbearbeiter pflegen in dieser Kette die Profile der Kunden in die KYC-Systeme ein.

Personalressourcen sind in der derzeitigen Marktlage für Kreditinstitute ein beachtlicher Kostenfaktor. Die CURENTIS-Umfrage gibt Aufschluss darüber, wie die KYC-Personalstärke von Banken intern bewertet wird. Dem Ergebnis zufolge betrachten 64% der Befragten die Personalressourcen als ausreichend. Die Fallbearbeitungsanzahl liegt hierbei zwischen 1-10 KYC-Fällen pro Tag und Mitarbeiter.

Bewertung der Personalstärke



CURENTIS hat die Erfahrung gemacht, dass bei der Bearbeitung von KYC-Profilen mit Checklisten gearbeitet wurde. Trotz KYC-Software geben 91% an, dass weiterhin Checklisten bei der täglichen Fallbearbeitung zum Einsatz kommen. Doch warum wird dieser Arbeitsablauf im

Prozess nicht automatisiert und dadurch effizienter gestaltet?

91%

Checkliste

Neben dem manuellen Führen von Checklisten geht aus der Umfrage hervor, dass 70% der befragten Teilnehmer keine speziellen Kommunikationsmöglichkeiten in Form eines Workflowtools nutzen oder ihren Kunden anbieten.

Die Kommunikation zwischen Kreditinstitut und Kunde ist ein wesentlicher und wichtiger Aspekt für eine zufriedene und nachhaltige Geschäftsbeziehung. Die zeitliche Belastung aus der KYC-Prüfung trifft beide Seiten, sowohl die Bank, als ihre Kunden. Die zeitliche Belastung kann aber sehr unterschiedlich ausfallen, da die gesetzlichen Anforderungen großen Spielraum geben und unterschiedlich umgesetzt werden. Umso wichtiger ist es für die Kreditinstitute ihre Prozesse auf die Kunden abzustimmen, so dass sie effizient durch den KYC-Prozess geführt werden.

3. Auswirkung der Risikoklassen auf die KYC-Bearbeitung

Es ist eine zentrale Verpflichtung nach dem Geldwäschegesetz, dass Kreditinstitute wissen, mit wem sie Geschäfte machen. Hierzu zählt nicht nur die Identifizierung des

Kunden, sondern auch die Validierung der vom Kunden gemachten Angaben. Unter Berücksichtigung der in den Anlagen 1 und 2 im GwG genannten Risikofaktoren, unterscheidet das GwG die vereinfachte Sorgfaltspflicht und die verstärkte Sorgfaltspflicht. Auf Verlangen der Aufsichtsbehörde müssen Kreditinstitute darlegen können, dass der Umfang der von ihnen getroffenen Maßnahmen risikoangemessen ist. Um dies zu gewährleisten, entwickelt jede Bank ihr eigenes Risikomodell. Die folgenden Kriterien werden im Risiko Scoring der Banken berücksichtigt:

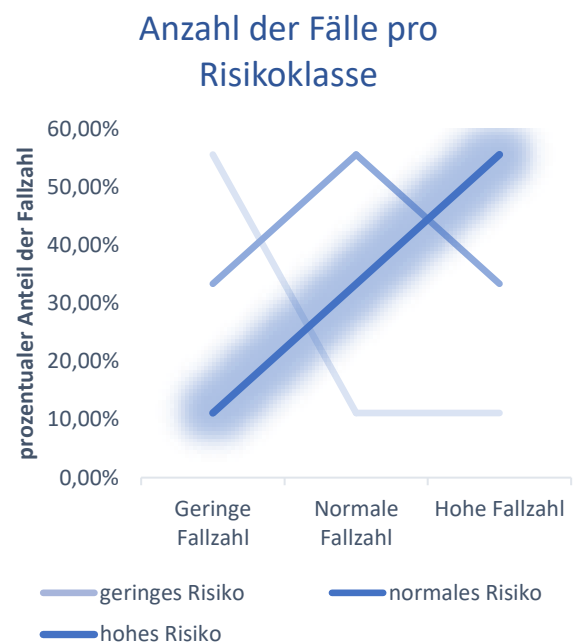
- Branchenrisiko
- Länderrisiko und spezielle Offshore Lokationen
- Produktrisiko
- Gesellschaftsform
- PEP-Status
- Ausgabe von Inhaberaktien (Bearer Shares)
- Kontoaktivitäten
- Komplexe Kundestrukturen

Je nach Risikobewertung werden Kunden in drei Risikoklassen eingeordnet. Sie unterteilen sich in die Klassifizierungen, geringes Risiko, normales Risiko und hohes Risiko. Die initiale Einordnung wird vor der Geschäftsbeziehung festgelegt. Jedes Kreditinstitut ist neben der Einordnung dazu verpflichtet, im Rahmen der kontinuierlichen Überwachung sicherzustellen, dass Dokumente, Daten oder Informationen in angemessenen zeitlichen Abständen aktualisiert werden. Die periodische Aktualisierung orientiert sich dabei an der Risikoklasse des Kunden. Durchgesetzt haben sich in der Branche 5 Jahre (geringes Risiko), 2-3 Jahre (normales Risiko) und die jährliche Überprüfung

(hohes Risiko) von Bestandskunden.

Kreditinstitute unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Kundenstruktur. Je nach Kundengruppe – Privatkunde, Private Wealth Kunde oder Unternehmenskunde – wird angenommen, dass der prozentuale Anteil einer bestimmten Risikoklasse entweder höher oder niedriger ausfällt. Die CURENTIS-Umfrage ging auf die Fallzahl in Bezug auf die Risikoklasse ein. Das Ergebnis aus der Umfrage:

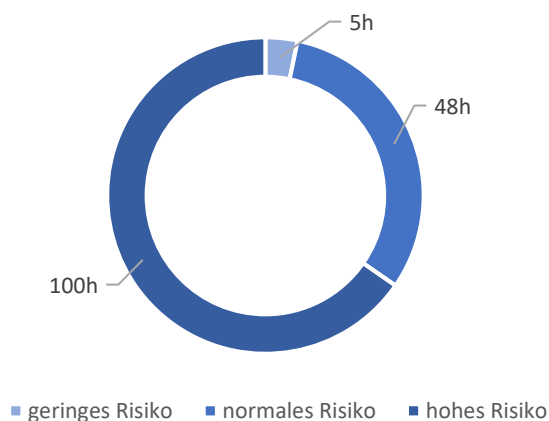
Je höher die Risikoklassifizierung, desto höher ist auch die Fallzahl. Der Einfluss auf die Bearbeitungszeit ist leicht hieraus herzuleiten.



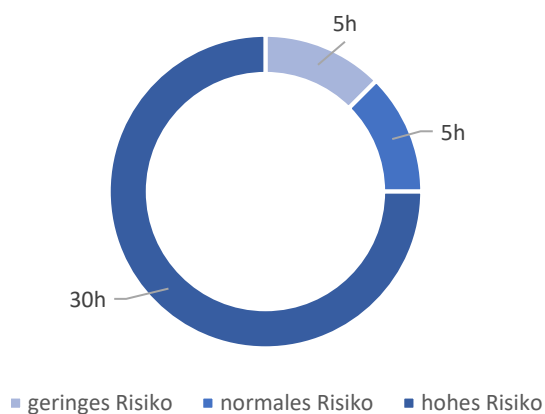
Die durchschnittliche Dauer eines KYC-Profiles für Neukunden und Bestandskunden weicht sehr stark in den einzelnen Kreditinstituten voneinander ab. Ein Neukundenannahmeprozess (Onboarding) kann, abhängig von der Risikoklasse, nach Angaben der Befragten bis zu 100 Arbeitsstunden dauern. Die Überprüfung von Bestandskunden (Review) kann, je nach Risikoklasse, bis zu 30 Arbeitsstunden

dauern. Diese Zahlen beziehen sich auf die reinen Arbeitsstunden innerhalb der KYC-Teams. Es muss angenommen werden, dass äußere Faktoren wie Unterlagenversand an den Kunden, Rückversand aller erforderlichen Dokumente und interne Bearbeitungszeit den Gesamtprozess verzögern. Dieser Prozess kann für den Kunden bis zur Eröffnung des ersten Kontos insgesamt mehrere Wochen oder sogar Monate dauern. Für Kunden ist die lange Wartezeit in der heutigen digitalen Zeit kaum nachvollziehbar und kann bereits zu Beginn der Kundenbeziehung zu starker Unzufriedenheit führen.

Bearbeitungsdauer Onboarding je Risikoklasse



Bearbeitungsdauer Review je Risikoklasse



4. Fazit

Banken müssen Lösungen finden, um die wachsenden regulatorischen Anforderungen erfüllen zu können und trotzdem einen kosteneffizienten KYC-Prozess zu ermöglichen. Dabei dürfen sie nicht außer Acht lassen, wie sich der Prozess auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Die Nutzung von Checklisten als einzige IT-Unterstützung kann mit diesen Anforderungen nicht Schritt halten. Es muss schneller und effizienter gehen. Viele Prozessschritte, wie zum Beispiel die Datenerhebung, Sichtung und Bewertung, werden immer noch manuell durchgeführt. „Manuell“ bedeutet gleichzeitig auch fehleranfällig und zeitintensiv. Hinzu kommt eine unzureichende und intransparente Prozessgestaltung mit vielen Medienbrüchen (Persönlich – Papier – IT-Systeme). Gepaart mit der hohen Fallzahl an jährlich zu prüfenden KYC-Profilen, werden die Kapazitäten der KYC-Sachbearbeiter weiter ansteigen, wenn die Kreditinstitute nicht mit stärkerer IT-Unterstützung der KYC-Prozesse reagieren. „Ausreichende“ Personalstärke wird folglich nicht mehr genug sein. Die Banken müssen sich weiter überlegen, ob sie permanent auf Manpower setzen oder digitale Alternativen und Outsourcing bzw. spezielles Outtasking in Betracht ziehen.

Es muss ebenso im Interesse des Kreditinstituts sein, dass auch der Kunde leichter durch den KYC-Prozess geführt wird. Bisher werden den Kunden oftmals die KYC-Unterlagen nur papierhaft vorgelegt oder direkt an den Kunden versendet. Stattdessen sollte den Kunden eine Webanwendung bereitgestellt werden, mit der viele Fragen einfach

beantwortet und Dokumente hochgeladen werden können. Angepasst an das Geschäftsmodell der Bank, kann der Kunde flexibel und bedienerfreundlich durch den KYC-Prozess geführt werden.

Natürlich ist das Streben nach einem KYC-Prozess in Echtzeit, klar definierten Prozessschritten mit automatisierter und benutzerfreundlicher Gestaltung ohne Medienbrüche auf Basis innovativer Technologien nicht kurzfristig umsetzbar. Aber bereits auf dem Weg zu einem idealen Zielprozess lassen sich durch relativ kleine Maßnahmen schnell spürbare Erfolge erzielen.

Mit unseren KYC Spezialisten unterstützen wir unsere Bankkunden in ihrem täglichen Geschäft bei der Digitalisierung des KYC Prozesses. Die Vorgehensweise ist nach dem Baukastenprinzip ein Schritt für Schritt Prozess. Jeder Schritt kann durch einen Business Case untermauert werden.

5. Über die CURENTIS AG – Spezialist im Banking

Die CURENTIS AG hat sich in den letzten zehn Jahren mit ihren Kernkompetenzen als starker und verlässlicher Partner am Markt etabliert. Als Consulting- und Produktunternehmen ist CURENTIS auf bankenaufsichtliches Meldewesen und Anti-Financial Crime spezialisiert.

Unser Anti-Financial Crimes Team berät Kreditinstitute in den Bereichen Know-Your-Customer, Anti Money Laundering und Fraud Management. In Projekten helfen wir bei der Umsetzung digitaler, zuverlässiger und schneller Prozesse.

Auf der Grundlage umfangreicher Erfahrungen analysieren unsere Consultants den aktuellen Prozess und erarbeiten mit unseren Kunden Optimierungsansätze.

So erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden einen Business Case für eine Prozessoptimierung, die nachweislich zu Qualitäts- und Kostenverbesserungen führt.



CURRENTIS Ansprechpartner

Ralf Penndorf

Vorstand

Tel.: +49 6171 -88 75 301

ralf.penndorf@curentis.com

Autor:

Chris Klug

Anti-Financial Crime Spezialist

Tel.: +49 6171 – 88 75 304

chris.klug@curentis.com



Disclaimer:

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben beruhen auf sorgfältigen Recherchen, ausgewählten Quellen und eigenen Erfahrungen. Wir geben jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der hier gemachten Angaben. Insbesondere weisen wir darauf hin, dass es sich bei den Ausführungen um die aktuelle Auffassung und Einschätzung der CURRENTIS AG handelt, welche sich im Zeitablauf auch ohne vorherige Ankündigung ändern kann.