



COMPLIANCE-INTERVIEW

In dieser Ausgabe des Finnova-Compliance-Interviews diskutieren wir die anstehenden regulatorischen Anforderungen mit zwei Vertretern eines Beratungsunternehmens und vertiefen das Thema «PSD2» (Payment Services Directive). Darüber hinaus beurteilt eine ausgewiesene Expertin diese Herausforderungen aus der Sicht einer Transaktionsbank.

Interview mit Dr. Günther Dobrauz-Saldapenna (PwC Legal),
Philipp Rosenauer (PwC Legal) und Barbara Schreier (InCore Bank AG)

Welches sind die drei wichtigsten regulatorischen Herausforderungen, die aus Ihrer Sicht die Schweizer Retail- und Privatbanken im Jahr 2018 am stärksten bewegen werden?

Günther Dobrauz: Die Schweizer Retail- und Privatbanken befinden sich traditions-gemäss im Spannungsfeld zwischen nationalem Recht und europäischem Recht. Letzteres ist insbesondere relevant, da Schweizer Banken verhältnismässig viele EU-Kunden bedienen. Die Position der Schweiz als einer der weltweit führenden Standorte für Offshore-Vermögenswerte geht somit auch mit der Pflicht einher, ausländisches Recht in einem gewissen Ausmass zu berücksichtigen. Schwierig wird es für Banken insbesondere dann, wenn das nationale Schweizer Recht vom europäischen Recht abweicht. Hier gilt es, einen praktikablen Ansatz zu finden, welcher zum einen die Einhaltung der jeweiligen nationalen und europäischen Rechtsvorschriften sicherstellt, zum anderen aber auch zu keinem Wettbewerbsnachteil führt. Die drei wichtigsten regulatorischen Herausforderungen im Jahr 2018 stellen die MiFID II, das FIDLEG sowie die DSGVO dar. Insbesondere die Datenschutzgrundverordnung hat einen extraterritorialen Anwendungsbereich und betrifft auch Banken, die in der EU domizilierte Kunden bedienen. Die potenziellen Sanktionen bei Rechtsverstössen sind enorm hoch. Gleichzeitig wird auch das Schweizer Datenschutzgesetz einer Revision unterzogen, um es den europäischen Standards anzupassen. Es bleibt zu hoffen, dass der nationale Gesetzgeber im Bereich des Datenschutzes rasch für Rechtssicherheit sorgt und die Banken Klarheit darüber erhalten, in welchem Umfang die Vorschriften der DSGVO in das nationale Recht übernommen werden.



«Die Schweizer Retail- und Privatbanken befinden sich im Spannungsfeld zwischen nationalem und europäischem Recht. Hier gilt es, einen praktikablen Ansatz zu finden, welcher die Einhaltung der jeweiligen Rechtsvorschriften sicherstellt, aber auch zu keinem Wettbewerbsnachteil führt.»

Günther Dobrauz, PwC Legal

Barbara Schreier: Zusätzlich zu den von PwC genannten Herausforderungen sehe ich die Umsetzung der punktuellen Anpassungen in der Geldwäschereiverordnung FINMA als regulatorisches Projekt in diesem Jahr.

Welches sind die drei wichtigsten Themen, die bei Ihnen als Beratungsunternehmen zuoberst auf der Agenda stehen, und warum?

Günther Dobrauz:

DSGVO / chDSG sowie MiFID II bzw. FIDLEG

Zuoberst rangieren die beiden regulatorischen Themen, welche die Bankenwelt in den letzten Jahren sehr intensiv beschäftigt haben. Wir verspüren nun eine stärkere Nachfrage als vor dem Inkrafttreten von MiFID II. Zudem werden sowohl der Kundenschutz aus MiFID II als auch der Datenschutz aus der DSGVO in nationale Gesetze übernommen, die in ihren Grundzügen gleichwertig zu den europäischen Standards sind. Im Jahr 2018 und 2019 wird der Fokus auf der Implementierung und der Verbesserung von (bestehenden) Prozessen und Systemen liegen.

Regulatory Radaring

Die Vielzahl an aufsichtsrechtlichen Anforderungen führt zu einer grossen Unsicherheit bei allen Unternehmen, unabhängig von der Branche. Daher ist die funktionierende Implementierung eines vollumfassenden und effizienten Compliance-Frameworks ein notwendiger Schritt, sodass allfällige Risiken frühzeitig erkannt und mitigiert werden können. Das systematische Überwachen dieser Anforderungen ist der Grundstein für ein effizientes Framework.

RegTech

Alle erwähnten Anforderungen und auch Lösungen haben hohes Potenzial für eine Vereinfachung und Strukturierung mittels technischer Unterstützung. Dies rührt daher, dass die schier unüberblickbare – und vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen nicht mehr umsetzbare – Flut von Anforderungen der nationalen und internationalen Aufsichtsbehörden zu einem Outsourcing-Trend führt. Viele nicht dem Kerngeschäft zuzurechnende Aktivitäten werden an Anbieter ausgelagert, die eine technische Lösung bieten können, welche auch den Standards der Aufsichtsbehörden entspricht. Dies führt zu einer Effizienzsteigerung und entlastet das interne Personal. Das Verhältnis zwischen unternehmensintern und unternehmensextern erbrachten Leistungen wird sich also zukünftig ändern, was mit einer grösseren Flexibilität für Banken verbunden ist.

Und welches sind die Themen mit der höchsten Priorität bei der InCore Bank?

Barbara Schreier: Der Umgang mit Cyberrisiken ist nach wie vor ein prominentes Thema bei uns. Es geht auch in diesem Jahr darum, Überlegungen anzustellen, wie wir unsere Ressourcen einsetzen, um diesen Risiken möglichst gut zu begegnen.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, Fintech-Unternehmen zu evaluieren, die mit kreativen Tools bei der Umsetzung von regulatorisch getriebenen Prozessen unterstützen und damit Erleichterungen und Effizienz in die Beratung bringen.

Die Umsetzung von FIDLEG und MiFID II bringt grössere Umwälzungen in den Bereichen Pre-execution, Execution und Post-trade mit sich. Dies ergibt Handlungsbedarf auf verschiedenen Ebenen.

Inwieweit werden neue Gesetze oder regulatorische Vorgaben die Geschäftsmodelle der Banken in der nahen Zukunft verändern (z.B. durch die EU DSGVO, PSD2 oder andere)?

Günther Dobrauz: Wir sehen zunehmend, dass sich Banken auf einige relevante Kernmärkte fokussieren. Während die Kundenbasis einer Schweizer Bank in der Vergangenheit regelmässig geografisch sehr diversifiziert war, konzentriert man sich insbesondere bei mittleren und kleinen Banken auf einige ausländische Kernmärkte. Ausschlaggebend war mitunter die stark zunehmende Anzahl an regulatorischen Vorgaben – insbesondere in Europa. Wenngleich sich die EU mit dem Single Rule Book zum Ziel gesetzt hat, das Aufsichtsrecht weitgehend zu harmonisieren, sehen wir in der Praxis immer noch Ansätze zum nationalen «Gold-Plating», also der strengeren Umsetzung von EU-Regularien in nationales Recht. Dieser «regulatorische Flickenteppich» macht es aus administrativer Sicht sehr aufwändig, Kunden aus einer Vielzahl von Ländern im Einklang mit den Rechtsvorschriften zu bedienen. Es muss für jedes Land ein individueller Ansatz entwickelt werden. Andernfalls ist man einem Risiko ausgesetzt, gewisse Rechtsvorschriften nicht einzuhalten.

Barbara Schreier: Mein Eindruck ist, dass wir uns mitten im Strukturwandel befinden, weil die neuen Gesetze auf neue Technologien treffen. Als Banker(in) weiss man um die fundamentalen Veränderungen von neuen Technologien. Es ist aber schwierig, die konkreten Auswirkungen für die Bank selbst zu erkennen.

Beispiel Zahlungsverkehr: Durch das Aufkommen von Bezahl-Apps wie Twint, Apple Pay oder Samsung Pay sind Banken mit einer neuen Realität konfrontiert. Ist das eine Gefahr, weil die Dienstleistung «Ausführung von Zahlungen» für eine Bank weniger lukrativ wird? Oder ist es eine Chance, weil die Bank die Kundenschnittstelle resp. wertvolle Kundeninformationen besitzt, die als Anknüpfungspunkt für eine Vielzahl lukrativer Geschäfte dienen? Und welches sind die Implikationen für das Einlagengeschäft der Banken infolge einer allfälligen Aufgabe des Zahlungsverkehrs, und was geschieht mit den Erträgen aus Fremdwährungstransaktionen?

«Als Banker(in) weiss man um die fundamentalen Veränderungen von neuen Technologien. Es ist aber schwierig, die konkreten Auswirkungen für die Bank selbst zu erkennen.»

Barbara Schreier, InCore Bank AG



Wie schätzen Sie, aus Sicht Compliance, die Entwicklungen im Bereich Blockchain ein? Wo sehen Sie hier für die Bankenwelt Gefahren und Potenziale durch mehr Regulationen, und warum?

Philipp Rosenauer: Die Blockchain- bzw. die Distributed-Ledger-Technologie bietet zweifellos grosses Potenzial für die Zukunft – nicht nur für die Bankenwelt. In der öffentlichen Wahrnehmung hat das Vertrauen in Blockchain allerdings in den letzten Monaten einige Einbussen erfahren. Ausschlaggebend hierfür waren mitunter der stark volatile Kurs des Bitcoins sowie eine nicht unbeachtliche Anzahl an Initial Coin Offerings (ICOs), die gescheitert sind.

Blockchain hat aber für die Finanzdienstleistungsbranche eine Schlüsselbedeutung. Mittlerweile prüfen weltweit zahlreiche Banken und Finanzinstitute, wie diese Technologie ihr Geschäft verändern könnte, und zwar nicht nur im Alleingang, sondern auch auf gemeinschaftlicher Ebene. Die Branche ist derzeit mit einmaligen Chancen konfrontiert: verbesserte Transaktionsverarbeitung, weniger Abstimmungsbedarf sowie Identifikations- und Verifizierungsprobleme, Wegfall redundanter und fehleranfälliger Datenbanken mit sensitiven Daten sowie verschiedene weitere Systemlösungen.

Im Zusammenhang mit neuen Regularien ist klar hervorzuheben, dass sich Banken auf strategischer Ebene überlegen müssen, wie sie zukünftig die Einhaltung dieser Vorschriften sicherstellen können und wollen. Neben einer personellen Aufstockung der Legal- und Compliance-Abteilungen sehen wir derzeit einige technische Lösungen im Bereich RegTech und ComplyTech, welche die wachsende Anzahl an Vorschriften leichter handhabbar machen. Der Einsatz dieser neuen Technologien birgt grosses Potenzial, um langfristig im Einklang mit Gesetzen und Vorschriften zu agieren.

«Blockchain hat für die Finanzdienstleistungsbranche eine Schlüsselbedeutung.»

Philipp Rosenauer, PwC Legal

Und wie schätzt InCore die Entwicklungen im Bereich Blockchain aus regulatorischer Sicht ein?

Barbara Schreier: Blockchain basiert auf einem genialen Konzept. Anstelle eines Intermediärs (Bank, Clearingstelle) werden Zahlungen direkt zwischen Käufer und Verkäufer über das Internet abgewickelt.

Der Vorteil dieser Verarbeitungsweise liegt darin, dass Angriffe von Cyberkriminellen die Funktion des Systems dank dezentraler Speicherung von identischen Daten kaum beeinträchtigen.

Der Nachteil ist die offene Netzwerkarchitektur, die es beinahe unmöglich macht, den Zugang zum System ausreichend zu kontrollieren – was aus Sicht von Compliance ein Unding ist resp. eine grosse Herausforderung bedeutet.



Sehen Sie Potenzial für die Reduktion der regulatorischen Lasten im Sinne von «Net Regulatory Burden» und Kompensation der Compliance-Ausgaben der Banken durch positive direkte oder indirekte Auswirkungen? Wenn ja, in welchen Bereichen, und warum?

Philipp Rosenauer: Aus meiner Sicht wird die Anzahl der regulatorischen Vorschriften für Banken in den nächsten zehn Jahren nicht abnehmen. Ein Trend zur Deregulierung zeichnet sich derzeit nicht ab. Auch die während des Wahlkampfs von US-Präsident Donald Trump oftmals angesprochene grosszügige Deregulierung der US-amerikanischen Finanzmärkte ist bislang ausgeblieben. Insofern gibt es für Europa keinen Druck im Sinne eines Wettbewerbsnachteils, um die regulatorische Last im internationalen Vergleich etwas zu mindern. Wir haben in den letzten fünf Jahren einen klaren Trend in Richtung mehr Verbraucherschutz festgestellt. Dies zeigt sich insbesondere bei den Aufklärungs- und Transparenzpflichten unter der MiFID II. Die erhöhten regulatorischen Kosten der Banken verringern die Margen entsprechend. Bisher ist es nicht gelungen, diese gesteigerten Kosten vollständig an die Kunden weiterzugeben. Auch in Zukunft wird dies nur bedingt möglich sein.

Ausgaben für Compliance lassen sich hier wiederum auf strategischer Ebene reduzieren. Wir haben während unserer vielen Implementierungsprojekte bemerkt, dass es zwischen den meisten europäischen Regularien zahlreiche inhaltliche Synergien gibt. Durch eine parallele bzw. transparente Implementierung von regulatorischen Vorgaben können somit die Kosten für solche Projekte in der Summe drastisch reduziert werden – mitunter bis zu 40%. Allerdings werden diese Synergien von Banken bislang nur beschränkt genutzt. Aus holistischer Sicht gibt es oft noch ein sogenanntes «Silodenken», das eine Nutzung von Synergien bei regulatorischen Grossprojekten erschwert.

Einen weiteren wichtigen Aspekt sehen wir in der Auslagerung von Tätigkeiten – auch im Bereich Compliance. Die Nutzung von Ressourcen im Bereich Compliance ist oftmals schwankend: Insbesondere nach einem regulatorischen Grossprojekt werden Ressourcen nur mehr in eingeschränktem Ausmass benötigt. Durch gezieltes Outsourcing von Compliance-Aufgaben kann die Ressourcennutzung flexibel an den tatsächlichen Arbeitsaufwand angepasst werden.

Barbara Schreier: Ich sehe in neuen regulatorischen Vorgaben auch Chancen zur Minderung der Risikosituation der Bank. Neue Regeln können helfen, neue Risiken zu erkennen. Ich gebe zu, dass es Gesetze oder Rundschreiben gibt, die über das Ziel hinausschiessen. Im Grossen und Ganzen betrachte ich jede regulatorische Neuerung als einen Wink, für die Bank etwas Gutes zu erreichen oder vorhandene Prozesse zu optimieren.

Um neue Regeln bestmöglich umzusetzen und dabei Kosten und Zeit zu sparen, führen wir bei InCore Bank AG eine Compliance Community mit unseren Kundenbanken. In dieser Community diskutieren wir über praktische Lösungsansätze resp. lassen diese erarbeiten, sodass alle von einem Cost Sharing profitieren und trotzdem ein hohes Mass an Einflussnahme erhalten bleibt.

Um eine Standardisierung und Industrialisierung bei der Compliance-Funktion werden wir nicht herumkommen – und das ist auch gut so, denn dies erfolgt zugunsten der Qualität und die Kosten können langfristig stabil gehalten werden.

«Im Grossen und Ganzen betrachte ich jede regulatorische Neuerung als einen Wink, für die Bank etwas Gutes zu erreichen oder vorhandene Prozesse zu optimieren.»

Barbara Schreier, InCore Bank AG

Und nun noch zu unserem Spezialthema «PSD2»: Inwiefern ist das Thema PSD2 derzeit, aus Sicht eines Beratungsunternehmens, für den Schweizer Finanzplatz im Hinblick auf eine Standardisierung und Harmonisierung der Interoperabilität im Zahlungsverkehr relevant, und warum?

Philipp Rosenauer: Fakt ist, dass es derzeit in der Schweiz keine Regulierung von sogenannten Zahlungsauslösediensten oder Kontoinformationsdiensten gibt. Eine direkte Verpflichtung der Schweiz, die Regelungen der PSD2 in innerstaatliches Recht zu übernehmen, besteht grundsätzlich nicht. Allerdings besteht ein gewisser Druck, gewisse Bestimmungen der PSD2 aufgrund des SEPA Scheme Rulebook zu übernehmen. Für eine weitere Teilnahme an diesem Rulebook wird es erforderlich sein, dass im Schweizer Recht gleichwertige Bestimmungen vorhanden sind bzw. eine gleichwertige Praxis besteht. Nur so kann die Interoperabilität im Zahlungsverkehr gewährleistet werden.



Und wie schätzen Sie die Relevanz von PSD2 aus Bankensicht ein?

Barbara Schreier: PSD2 adressiert ein sehr wichtiges Thema, nämlich den Zugang von Drittanbietern zu Bankkonten. Einen regulatorischen Zwang zur Öffnung der Zugriffsrechte für Dritte erachte ich aber als gefährlich, da die Sicherheit der Kundendaten auf dem Spiel steht. Die höchste Sicherheit kann nur garantiert werden, wenn Kunde und Bank zusammenwirken, nicht aber durch eine staatlich erzwungene Öffnung.

«Einen regulatorischen Zwang zur Öffnung der Zugriffsrechte für Dritte erachte ich als gefährlich, da die Sicherheit der Kundendaten auf dem Spiel steht.»

Barbara Schreier, InCore Bank AG

Inwieweit wird die Schweiz den Status einer «Zahlungsverkehrsinsel» behalten können?

Philipp Rosenauer: Aus meiner Sicht wird es aufgrund des internationalen Drucks für die Schweiz zunehmend schwieriger, diesen Status beizubehalten. Ich habe eingangs bereits erwähnt, dass Schweizer Banken eine beträchtliche Anzahl von ausländischen Kunden bedienen – viele davon haben ihren Wohnsitz in der EU. Ein solcher Kunde erwartet, von einer Schweizer Bank nach ähnlichen Regeln bedient zu werden wie z.B. von seiner Bank in Deutschland. Dies wird in Europa der neue Usus werden. Somit steigt auch der Druck auf Schweizer Banken, ihre Schnittstellen im Sinne eines «Open Banking» für Drittanbieter wie Zahlungsauslösedienste oder Kontoinformationsdienste zu öffnen.

Der Rechtswissenschaftler Georg Jellinek hat bereits vor über 100 Jahren von der normativen Kraft des Faktischen gesprochen. Ich glaube, das beschreibt auch die zukünftigen Entwicklungen im Bereich PSD2 sehr gut. Als Bank muss man sich überlegen, ob man dieses Thema proaktiv angehen möchte und beispielsweise strategische Allianzen mit Drittanbietern sucht bzw. solche Dienstleistungen selbst anbietet – oder ob man sich weiterhin passiv verhält mit dem Risiko, dass andere Akteure am Markt vermehrt den Kontakt zwischen Bank und Kunde beeinflussen. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Schweiz ihren Status als «Zahlungsverkehrsinsel» aufrechterhält, erachte ich mittelfristig somit als gering.

«Ein Kunde erwartet, von einer Schweizer Bank nach ähnlichen Regeln bedient zu werden wie von seiner Bank in Deutschland.»

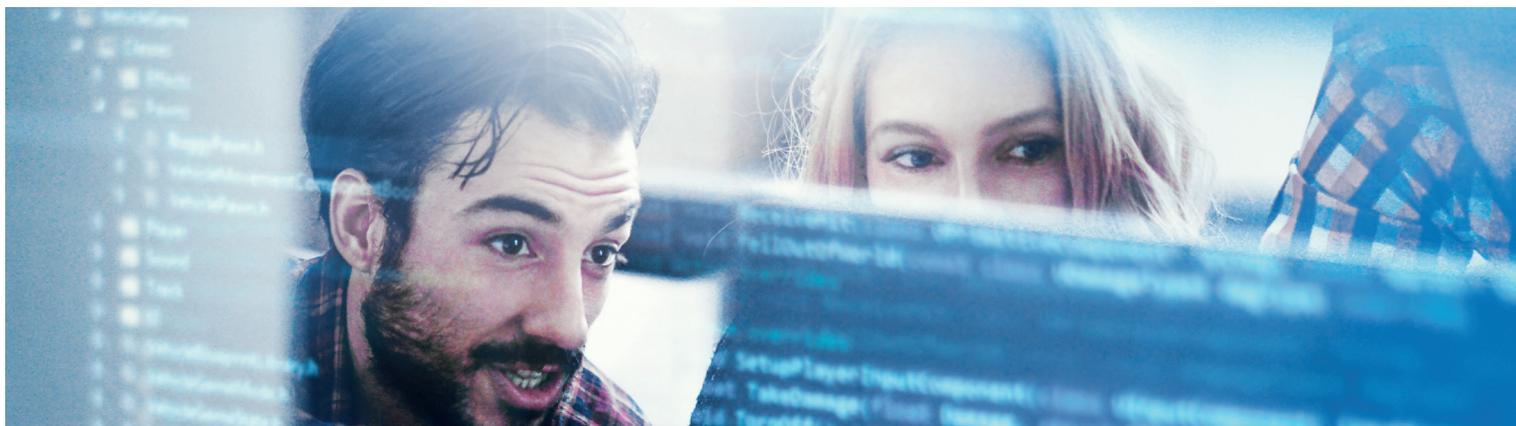
Philipp Rosenauer, PwC Legal

Barbara Schreier: Ich sehe die Schweiz nicht als Zahlungsverkehrsinsel, da Schweizer Banken bereits heute Kundenschnittstellen öffnen, wenn dies im Interesse des Kunden und der Bank ist. Im E-Banking beispielsweise lassen sich mit der E-Rechnung vorerfasste Rechnungen elektronisch prüfen und begleichen. Ab 2019 erhält der Einzahlungsschein einen QR-Code mit sämtlichen Zahlungsinformationen. Diese Innovation schlägt optimal eine Brücke zwischen der alten papierbasierten Welt und der neuen digitalen Welt – und dies alles ohne PSD2.

Erwarten Sie, dass hier durch Regulationen oder durch eine Selbstregulierung proaktiv Initiativen ergriffen werden?

Günther Dobrauz: Im Bereich PSD2 ist grundsätzlich Mindestvorgabe einer Bank, die Schnittstelle für Drittanbieter zu öffnen. Dies geht mit einer Art passiver Duldungspflicht einher. Allerdings ist es Banken auch möglich, proaktiv vorzugehen und selbst neue Lösungen im Bereich der Zahlungsauslösedienste oder der Kontoinformationsdienste anzubieten. Dadurch ergeben sich völlig neue Möglichkeiten, insbesondere aufgrund der neu gewonnenen Kundendaten. Das Kundenverhalten wird transparenter, und man gewinnt eine holistische Sicht auf beispielsweise das Anlage- und Konsumverhalten. Die Bank kann dadurch dem Kunden massgeschneiderte Produkte und (Finanzierungs-)Lösungen anbieten. Ich glaube aber nicht, dass eine Regulation oder eine Selbstregulierung jemals wirklich proaktive Initiativen herbeiführen kann. Die Frage, wie man mit den neuen Möglichkeiten unter PSD2 als Schweizer Bank umgehen möchte, muss auf strategischer Ebene beantwortet werden. Eine pauschale, «richtige» Lösung für alle Banken gibt es nicht – dies ist vor dem Hintergrund des Geschäftsmodells und des Kundenkreises zu entscheiden. Eine Universalbank wird sich hier sicher anders verhalten (müssen) als eine typische Schweizer Privatbank.

Barbara Schreier: Ich denke, dass man als Schweizer Bank heute schon und unabhängig von PSD2 Ausschau nach Anwendungen und innovativen Lösungen von Fintech-Firmen hält, die den Kundennutzen stärken.



Inwieweit macht das aus regulatorischer und ökonomischer Sicht Sinn?

Günther Dobrauz: Die meisten regulatorischen Projekte enden meist als «Cost Case» für eine Bank. Die Kosten für die Implementierung bzw. für die Sicherstellung der Compliance auch im laufenden Betrieb übersteigen somit oft die Erträge aus einem solchen Projekt. Das muss aber nicht so sein. Wenn regulatorische Projekte strategisch strukturiert und Synergieeffekte zur Kosteneinsparung genutzt werden, können die ökonomischen Vorteile die regulatorischen Kosten durchaus übertreffen. PSD2 ist ein Paradebeispiel für ein solches Regularium und eigentlich nur ein Katalysator für einen Trend, der längst begonnen hat. Zahlungsauslösedienste und Kontoinformationsdienste sind schliesslich keine neuen Erscheinungen, sondern das Endprodukt einer Digitalisierungswelle, die auch noch die nächsten Jahre andauern wird. Gerade im Bereich des Zahlungsverkehrs gibt es darüber hinaus einen Wachstumsmarkt. Wenn Banken an diesem Wachstum partizipieren möchten, ist es wohl unumgänglich, dass sie sich ein strategisches Angebot im Bereich PSD2 überlegen. Der Gründer des World Economic Forum, Klaus Schwab, hat es aus meiner Sicht auf den Punkt gebracht, weshalb ich auch mit seinen Worten schliessen möchte: Wir stehen derzeit vor der vierten industriellen Revolution – und diese ist digital! Es ist jedem Einzelnen überlassen, ob und wie man die damit verbundenen Chancen ergreift.

«Wenn regulatorische Projekte strategisch strukturiert und Synergieeffekte zur Kosteneinsparung genutzt werden, können die ökonomischen Vorteile die regulatorischen Kosten durchaus übertreffen.»

Günther Dobrauz, PwC Legal

Barbara Schreier: Für globale Tech-Giganten könnte eine erzwungene Öffnung Vorteile bringen, da sie Kundendaten auf Plattformen aggregieren können, was ein riesengrosses Potenzial ist.

Aus gesellschaftlicher respektive politischer Sicht ist es aber fraglich, ob der Bankkunde oder die Bankkundin – was wir ja alle sind – auf diesem Weg auch genügend geschützt werden kann.





Dr. Günther Dobrauz-Saldapenna ist Partner bei PwC Zürich und Leiter von PwC Legal Schweiz sowie Mitglied des Global Legal Leadership Teams von PwC Legal mit mehr als 3200 Anwälten in mehr als 90 Ländern; Co-Host von Legal Hackers in Zürich.

Vor PwC war Günther Dobrauz bei einem anderen Schweizer Big-4-Unternehmen tätig. Davor war er Legal Counsel bei einer internationalen Hedge-Fund-Gruppe und Managing Partner sowie Legal Counsel bei einer schweizerischen Venture-Capital-Firma. Ausserdem hat er in einer führenden Wirtschaftskanzlei und bei Gericht praktiziert.

Günther Dobrauz ist Mitglied des Fachausschusses «Legal & Compliance» der SFAMA («Swiss Funds & Asset Management Association») sowie der Arbeitsgruppe «Finanzmarktregulierung» der economiesuisse und Dozent an mehreren Universitäten.

Philipp Rosenauer ist Manager bei PwC Legal in Zürich und unterstützt insbesondere Schweizer Banken bei der Umsetzung von regulatorischen Grossprojekten.

Vor PwC war Philipp Rosenauer bei der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein im Bereich der prudentiellen Aufsicht von Finanzintermediären tätig. Davor war er bei zwei führenden Wirtschaftskanzleien als Legal Associate beschäftigt.

Philipp Rosenauer ist Autor zahlreicher Publikationen und Fachbücher im Bereich des Finanzmarktrechts. Ebenso ist er Lektor an der Universität Liechtenstein.



Barbara Schreier hatte seit 2013 verschiedene Fach- und Führungsfunktionen inne und ist seit 2015 Leiterin Compliance & Risk Control sowie Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung von InCore Bank AG.

Vor ihrer Tätigkeit bei der InCore Bank war Barbara Schreier unter anderem rund 6 Jahre bei der SIX Group als Senior Legal & Compliance Officer sowie Stv. Leiterin Compliance tätig. Von 2003–2008 fungierte sie als Legal Counsel bei SIX Swiss Exchange.

Barbara Schreier hat das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Basel abgeschlossen und verfügt zusätzlich über ein Diploma of Advanced Studies in Compliance Management.

Empfänger

Dieses Dokument geht an unsere Verteiler «Compliance & Tax» und «Management Suite».

Kontakt und weitere Informationen

Für weitere Fragen steht Ihnen unser Product Manager Compliance, PM Data Analytics & Compliance, Nikolai Tsenov, gerne zur Verfügung.
nikolai.tsenov@finnova.com +41 62 886 63 29

SMARTER BANKING

finnova AG Bankware
Merkurstrasse 6
5600 Lenzburg
Schweiz

T +41 62 886 47 47
F +41 62 886 48 88

www.finnova.com
info@finnova.com

