



## **Kontakt**

Atagy AG  
Inus Designus  
Pressesprecherin

Avatarstraße 13  
12345 Avatarien

[i.designus@atagy.com](mailto:i.designus@atagy.com)

atagy



redakteurina

**ATAGY**

geht an die Börse

# Über Atagy

---



**D**as Produktportfolio von **Atagy** deckt die hohen Anforderungen von Spezialgeschäftsbereichen wie die Außenhandelsfinanzierung, das hochwertige Wertpapiergeschäft, Treasury und das komplexe Kreditgeschäft ab.

Unser Softwarepaket umfasst Bereiche wie das Kreditgeschäft, Geld- & Devisenhandel, Derivate, Wertpapiergeschäft, Zahlungsverkehr, Dokumentäres, Geschäft, Dispositionssystem, Basissystem, Management Information System, Trailer Fee und ist sowohl als integrierte Gesamtbankenlösung als auch mit einzelnen Teilelementen im Sinne einer stand-alone Lösung verwendbar.

## International Banking Package (IBP)/ Bankensoftware



- Hoher Modularitäts Grad
- Konfektionierungsmöglichkeit durch den Anwender
- Multilingual
- Multiwährungsfähigkeit
- 7\*24h Support möglich
- Webbrowser Solution

# Made in Germany

---



---

## Deutsche Produkte stehen hoch im Kurs...

...besonders in Europa.

Rund 75 Prozent der Ausfuhren von Waren „Made in Germany“ wurden im Jahr 2017 in europäische Länder geliefert. Top Handelspartner Deutschlands sind nach wie vor Frankreich, Großbritannien, Italien und die Niederlande. Aber auch Länder Mittel- und Osteuropas entwickeln sich zu prominenten Absatzmärkten deutscher Exporteure.

Der europäische Markt bietet deutschen Unternehmen attraktive Vorzüge: geographische Nähe, kulturelle Ähnlichkeit und verwandte Wirtschafts- und Rechtssysteme.

Trotz dieser Parallelen ist das Auslandsgeschäft gerade für mittelständische Unternehmen eine Herausforderung, da das Betreten von Neuland oft zusätzliches Wissen und neue Perspektiven erfordert.

---

# Zeit für die Kunden

---

## Aufbau eines Kundenservice-Centers

Einfache Vorgänge der Antragsbearbeitung und der Bestandsverwaltung wurden aus den unterschiedlichen Sparten in einem Verarbeitungszentrum zentralisiert. So konnten Synergiepotenziale bis zu 25% gehoben werden. Durch innovative Instrumente der Ressourcensteuerung kann die Organisation sich flexibel an den variablen Arbeitsanfall anpassen.





## Optimierung der Schnittstelle Markt und Marktfolge

„**Mehr Zeit für Verkauf und Beratung**“ – das war hier die Devise. Vor diesem Hintergrund wurden konsequent möglichst viele Verarbeitungsaufgaben in einem Marktfolgezentrum zentralisiert. Die Steuerung der Schnittstellen wurde über **Service-Level-Agreements** geregelt. Durchschnittlich hatten die Kundenberater 20% mehr Zeit für die aktive Auseinandersetzung mit dem Kunden.



# Risiko vermeiden

---

*„Als Aufsichtsbehörde erwartet die Firma, dass insbesondere das ausländische Aufsichtsrecht befolgt und für jeden Zielmarkt ein konformes Dienstleistungsmodell definiert wird.“*

*Firma-Geschäftsleitungsmitglied Urs Zulauf  
vor den Medien in Genf*



**N**ach dem Debakel der UBS in den USA, wo die Großbank Kunden beim Steuerbetrug half und schließlich in den Hammer der US-Justiz lief, nimmt die Firma Banken und Versicherer genauer unter Lupe: Sie verlangt die Einhaltung ausländischen Aufsichtsrechts im grenzüberschreitenden Finanzgeschäft. Banken, Versicherer und andere Finanzdienstleister müssten ihr grenzüberschreitendes Finanzdienstleistungsgeschäft einer vertieften Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen

und der damit verbundenen Risiken unterziehen, schreibt die E.I.D.G.H. Finanzmarktaufsicht-Firma in einem am Freitag veröffentlichten Positionspapier. Die Institute hätten Maßnahmen zu treffen, um diese Risiken zu eliminieren oder zu minimieren. Dies kann Folgen haben: So hätten sich bereits zahlreiche Schweizer Institute wegen des Risikos entschieden, bestimmte Kategorien von US-Kunden nicht mehr zu bedienen oder gewisse Dienstleistungen nicht mehr.

---

## Kontrolle nötig

Das Personal von Banken, Versicherern und anderen Finanzdienstleistern müsse geschult werden, welche Geschäfte in den

einzelnen Ländern erlaubt oder verboten seien. Die Einhaltung dieser Weisungen sei zu kontrollieren, anzubieten, sagte Zulauf.

# Auf Erfolgskurs

---

**A**tagy hat im Jahr 2016 ihre Stellung als größte Direktbank Europas und eine der führenden Privatkundenbanken Deutschlands behauptet und ausgebaut. Als filialloses Geldinstitut will die Bank ihre Kunden mit Fairness, Einfachheit und Zuverlässigkeit überzeugen.





**W**ie man der Aufteilung der Retail Balances – also der Summe aus Einlagen von Privatkunden, Krediten an Privatkunden sowie verwaltetem Depotvolumen – entnehmen kann, deckt die Bank mittlerweile die gesamte Produkt und Servicepalette einer Vollbank ab:

Rund 50 Prozent sind Spareinlagen, 30 Prozent sind Baufinanzierungsverträge und 10 Prozent gehen in Wertpapiere.

Diese Zahlen spiegeln die erfolgreichen Anstrengungen der Bank wieder, mit neuen Produkten weitere Geschäftsfelder zu erschließen.

Das Projekt **OptImmo** ist im Bereich Baufinanzierung entstanden. Mit dem Projekt **KGS** wurde ein sehr modernes System für den Wertpapierhandel eingeführt. Für Kreditanträge bietet die INGDiBa ein papierloses Antragsverfahren, mit dem der Kunde sofort erfährt, ob der Kredit gewährt wird oder nicht.