

DSGF.AKTUELL

Juni 2024

Einfach besser für Sparkassen!



- Umsatzhoch und Marktanteil: DSGF hat enorme Relevanz für Sparkassen!
- Service rundum mit Filialscanning 2.0
- Neue Features im Kreditanalyseportal (KAP)
- Kundenzustimmung bei AGB- und Entgeltänderungen
- Interview mit dem DSGF-Aufsichtsratsvorsitzenden Joachim Hoof



Deutsche Servicegesellschaft
für Finanzdienstleister



Umsatzhoch und Marktanteil: DSGF hat enorme Relevanz für Sparkassen!

Zum ersten Mal in ihrer Geschichte wartet die DSGF mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro auf und zeigt damit die steigende Relevanz ihrer Dienstleistungen für Sparkassen. Durch unsere Innovationskraft tragen wir zum Erfolg der Sparkassen-Finanzgruppe bei.

Unsere innovativen Dienstleistungen unterstützen die Institute und sorgen für deutliche Entlastung. Dabei bleiben wir unserem Motto „**Wir machen Betrieb!**“ treu. Das ist der richtige Weg für uns und ich freue mich, Ihnen mitzuteilen, dass wir intensiver denn je an zukunftsweisenden Dienstleistungen arbeiten.

Mit dem aktuellen **OSPlus-Release 24.0** und dem Folgenden 24.1 wird es auch Erleichterungen bei der Zustimmung von Sparkassen-Kund:innen bei Änderungen der AGB und Entgelten geben. Wie hier eine administrative Unterstützung seitens der DSGF aussehen kann, erfahren Sie ab Seite 10.

Auch in Sachen Digitalisierung haben wir unser Filialscanning innovativ weiterentwickelt: Mit **Filialscanning 2.0** bietet die DSGF einen rundum-Service, der deutlich zu einer optimierten Digitalisierungsstrategie beiträgt und mit Basis- und Einzelleistungen sowie einem passgenauen Preismodell die Bedürfnisse der Sparkassen erfüllt. Alle Vorteile der verbesserten Scandienstleistung finden Sie ab Seite 4.

Sie sehen: Als Full-Service-Dienstleister trägt die DSGF mit ihren Dienstleistungen dazu bei, Sparkassen zukunfts- und konkurrenzfähig zu machen. Das bestätigt auch das Interview mit dem DSGF-Aufsichtsratsvorsitzenden Joachim Hoof, welcher den Marktanteil der DSGF von über 80 Prozent bei den Dienstleistungen für Sparkassen als bemerkenswert bezeichnet. Das ganze Interview sowie die Pressemitteilung über den **Rekordumsatz der DSGF** finden Sie auf Seite 12 f.

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen bezüglich unserer Dienstleistungen und verspreche, dass wir weiterhin am Puls der Zeit bleiben und unser Bestes für die Sparkassen geben!



Ihr

Norbert Baumgärtner
Geschäftsführer (Sprecher) der DSGF

Inhalt

DSGF: Relevanz für Sparkassen	S. 3	§ 24: BelWertV-konforme Gutachten	S. 8
Filialscanning 2.0	S. 4	AGB- und Entgeltänderungen	S. 10
Neue Features: Kreditanalyseportal	S. 6	Interview mit Joachim Hoof	S. 12

Service rundum mit Filialscanning 2.0: Schnellere Auftragsbearbeitung, niedrige Kosten!

Filialscanning ist eine wichtige Dienstleistung der DSGF, welche die Sparkassen auf ihrem Weg zu einer digital operierenden Vertriebs-sparkasse deutlich unterstützt. Deshalb gibt es nun Filialscanning 2.0, die verbesserte Variante dieser Dienstleistung.

Ganzheitlicher Ansatz bei Prozesssteuerung und Digitalisierungsprozessen

Die bisherige Filialscanninglösung mit dem DSGF Input Connector sorgte bereits für beschleunigte Prozesse und reduzierte Ressourceneinsätze bei den Instituten.

Der neue Service rundum mit Filialscanning 2.0 bietet nun einen ganzheitlichen Ansatz zur Prozesssteuerung und dem Betrieb von Digitalisierungsprozessen.

Das heißt, die DSGF übernimmt:

- die ganzheitliche Überwachung,
- Bereitstellung,
- Administration,
- und Prozesssteuerung

von eingescannten Belegen und Dokumenten, die ab der Filiale gescannt oder dem Bearbeitungsprozess zugeführt werden.

Hierdurch entsteht ein effizienterer und medienbruchfreier Ablauf für alle Beteiligten.

Sparkassen profitieren von den Vorteilen

- Administration des Servers erfolgt durch DSGF
- Der Server ist zentral bei der FI installiert
- Höhere Verfügbarkeitsklasse als ein SIA-Server in der Sparkasse
- Zugriff auf das Sparkassen-Netz und Rezertifizierung entfallen
- Trilateraler Vertrag für den Server nicht erforderlich
- Geringere Kosten für benötigte Server-Kapazitäten
- Das Update-Management wird zentral durchgeführt
- Standardisiertes Notfall-Management

Basis- und Einzelleistungen für mehr Komfort

Die Basisleistung der Filialscanning-2.0-Lösung besteht in der Bereitstellung und Betreuung eines zentralen FI-Servers inklusive des DSGF Input Connectors.

Die Eingangsdigitalisierung wird von der Filiale bis in die Zielsysteme überwacht. Da die DSGF stets über ihr deutschlandweites Produktionsnetzwerk arbeitet, besteht eine deutliche Risikominimierung durch Backups.

Einzelleistungen, welche optional zur Verfügung stehen, sind Scannervermietung sowie die Ersteinrichtung und Überwachung von Netzscannern für den Filialbetrieb und interne Abteilungen.

Passgenaues Preismodell

Das Filialscanning-2.0-Service-rundum-Paket fußt auf:

- einem monatlichen Basispreis,
- einer einmaligen Einrichtung aller nötigen Komponenten
- sowie einer anfänglichen Begleitung, bis sich alle Abläufe eingespielt haben.

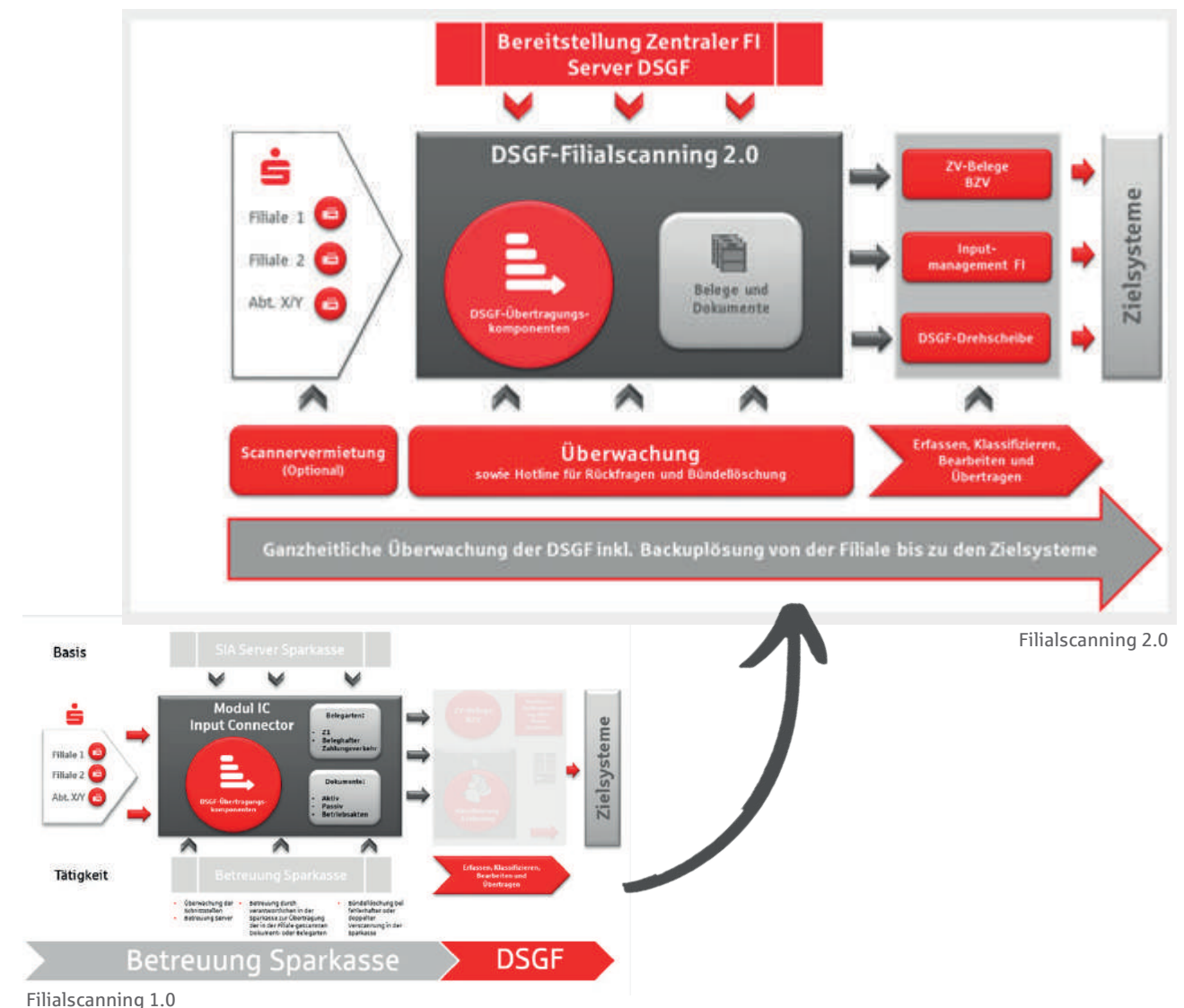
Die eigentliche Leistung wird nach Stückpreis abgerechnet.

Mit Filialscanning 2.0 zu einer optimierten Digitalisierungsstrategie

Filialscanning 2.0 ist eine gute Gelegenheit für Sparkassen, ihre Digitalisierungsstrategie zu optimieren und damit auch die einhergehenden positiven Aspekte, welche eine vollständige Auslagerung von Scanaufträgen mit sich bringt, zu nutzen:

- Risikominimierung,
- kürzere Durchlaufzeiten,
- schnellere Übertragung
- sowie geringeren Transportkosten und -zeiten.

Sie haben Fragen zum Service-rundum-Paket Filialscanning 2.0? Herr Waldemar Nowak berät Sie gerne (E-Mail: waldemar.nowak@dsgf.de | Telefon: 0221 - 9900 2190).



Neue Features im Kreditanalyseportal (KAP)

Seit Jahresanfang hat es diverse Neuerungen im KAP gegeben. Nach dem 1. Quartal ist es an der Zeit, ein erstes Resümee zu ziehen.

1. Sensitivitätsanalyse

Die neuen Anforderungen seitens der Europäischen Bankenaufsicht (kurz: EBA) in Bezug auf durchzuführende Sensitivitätsanalysen im Eigenhandel bzw. Depot A-Geschäft stellen viele Sparkassen vor Herausforderungen. Dem Fachbereich Risikoanalyse gelang es hier über ihr voll integriertes Auswertungsmanagement-Tool Fidas ein nahezu vollautomatisiertes und algorithmusbasiertes Verfahren zu entwickeln, welches den Sparkassen die Erfüllung der regulatorischen Vorgaben ohne

zusätzliche Kosten abnimmt. Dabei wird simuliert, ob den Kapitalmarktemittenten in den verschiedenen Stressszenarien eine Überschuldung droht. Aufgrund der grafischen Aufbereitung kann der Leser auf einen Blick erkennen, bei welchen Parametern eine solche Überschuldung eintreten würde.

Erneut unterstreicht dies die Innovationsfähigkeit von kleinen flexiblen Einheiten, wie der Risikoanalyse innerhalb der DSGF-Gruppe. Das Feedback der Nutzer:innen zum neuen Feature war bisher durchweg positiv.

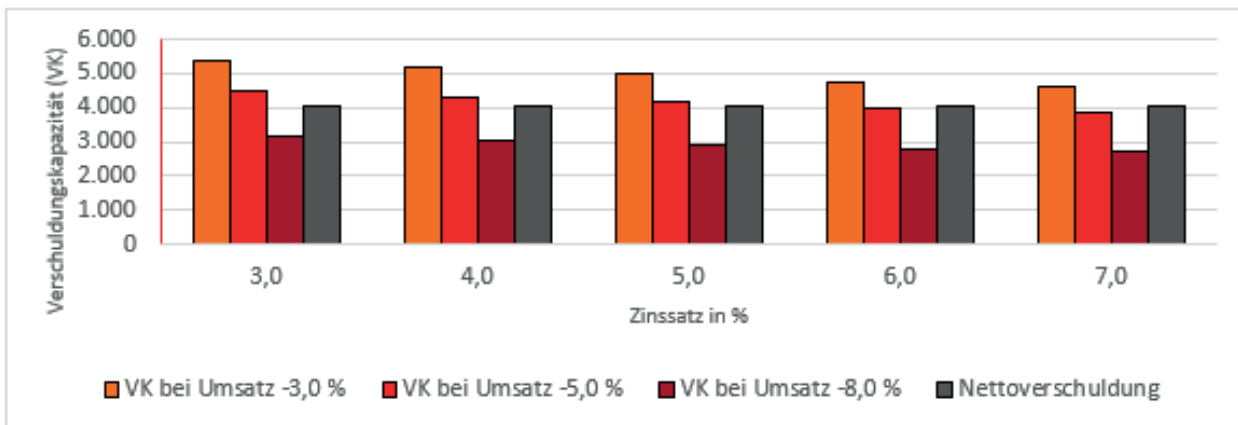


Abb. 1 Sensitivitätsanalyse Continental AG

2. Neue Servicelevel

Seit diesem Jahr steht den KAP-Mandanten eine zusätzliche Beauftragungsmöglichkeit mit verkürzten Serviceleveln zur Verfügung.

Neben den Express-Aufträgen (6 bzw. 10 Arbeitstage) können Analysen nun mit Fälligkeitsfristen von 25 bzw. 30 Arbeitstagen beauftragt werden

Dies ermöglicht die bessere Integration der Analysen in die laufenden Prozesse der Beschlussstellung

und Limitüberprüfung. Zudem können die Sparkassen ihre eigenen Abläufe weitaus flexibler steuern.

Das neue Servicelevel „Verkürzt“ erfreut sich bereits verstärkter Beliebtheit, da es die Lücke zwischen Express- und dem Bestandsgeschäft schließt und damit eine höhere Flexibilität ermöglicht (vgl. Abb. 2 auf Seite 9: Servicelevelverkürzung).

3. Das Kreditanalyseportal feiert dieses Jahr sein 10-jähriges Bestehen

Mit zwei Mitarbeiter:innen wurden 2014 die ersten 200 Risikoanalysen für 18 Kunden angefertigt. Damit betrat die DSGF absolutes Neuland im Bereich des Eigenhandels bzw. Depot A-Geschäftes und musste sich in den vergangenen Jahren immer wieder neu erfinden. Steigende aufsichtsrechtliche Anforderungen sowie sich wandelnde Kundenbedürfnisse prägten diese Zeit. Aufgrund einer hohen Anpassungsfähigkeit ist es jedoch gelungen, mit der Zeit immer mehr Sparkassen für das Produkt zu begeistern.

Mittlerweile zählt das KAP rund 80 Mandanten, für die über 900 Emittentenanalysen angefertigt werden. Der Wandel der Zeit ist nicht zuletzt an der Aufbereitung der Analysen deutlich erkennbar. Neben optischen Aspekten wurden neue Elemente hinzugefügt (bspw. Branchenvergleich), die der besseren Übersichtlichkeit dienen. Perspektivisch werden Due Diligence von Emittenten, interne Ratings und ESG-Kriterien die Analyse im Eigenhandel bzw. Depot-A verstärkt prägen. Die Herausforderungen bleiben

Beauftragung einer Individuellen Analyse

Abb. 2 Servicelevelverkürzung

somit auch in den kommenden Jahren ambitioniert.

Die DSGF bzw. das Team der Risikoanalyse blickt diesbezüglich weiterhin optimistisch in die Zukunft, nimmt diese Challenge gerne an und wird den KAP-Nutzer:innen mit praktikablen Lösungen zur Seite zu stehen (Abb. 3: Auszug Analyse 2014 vs. 2023 der Continental AG).

Continental AG		Datum: 02.12.2015
Ausgewertete Geschäftsberichte	Konzernabschluss nach IFRS für das Geschäftsjahr 2014	
Testat	uneingeschränkter Bestätigungsvermerk durch KPMG	
Emittentenratings	Moody's: Baa1 (Ausblick: stabil) Rating vom: 30.06.2015	
	S&P: BBB (Ausblick: positiv) Rating vom: 20.05.2015	
	Fitch: BBB (Ausblick: positiv) Rating vom: 20.10.2015	



Ausgewertete Unterlage	Konzernabschluss nach IFRS des Geschäftsjahres 2023
Testat	uneingeschränkter Bestätigungsvermerk durch PwC
Emittentenratings	Moody's: Baa2 (stabil) 24.08.2023
	S&P: BBB (stabil) 25.03.2024
	Fitch: BBB (stabil) 12.12.2023

Abb. 3 Auszug Continental-AG-Analyse 2014 vs. 2023

Das Kreditanalyseportal - Ihre Vorteile

- Signifikante Kosten- und Zeitersparnis
- Revisionssichere und IDW-geprüfte Bonitätseinschätzungen
- MaRisk-konforme Bearbeitung und kontinuierliche Überprüfung der Analysen
-

- Unkomplizierte Beauftragung und Bereitstellung der Analysen
- Konstant hohe Qualität durch DSGF-Expert:innenwissen

...weitere Infos erhalten Sie unter www.dsgf.de oder über unsere **Ansprechpartner:innen**.

BelWertV-konforme Gutachten – standardisiert?

Das muss kein Widerspruch sein

„Der Wert, der der Beleihung zugrunde gelegt wird (Beleihungswert), ist der Wert der Immobilie, der erfahrungsgemäß unabhängig von vorübergehenden, etwa konjunkturell bedingten Wertschwankungen am maßgeblichen Grundstücksmarkt und unter Ausschaltung von spekulativen Elementen während der gesamten Dauer der Beleihung bei einer Veräußerung voraussichtlich erzielt werden kann.“

So beginnt die Verordnung, die den Beleihungswert als zentrales Element der kreditwirtschaftlichen Immobilienbewertung und deren korrekter Ermittlung regelt.

Personen, die in diesem Bewertungsprozess involviert sind wissen, dass die Anforderungen an BelWertV-konforme Beleihungswertgutachten hoch und anspruchsvoll sind.

Alle erforderlichen

- aufsichtsrechtlichen Anforderungen,
- prozessuale Vorgehensweisen,
- Verfügbarkeiten von qualifiziertem Personal
- sowie ein prüfungssicheres Bewertungsprodukt

stellen für das einzelne Kreditinstitut oft große Herausforderungen dar.

Durch die Arbeit für eine Vielzahl von Mandanten sowie der langjährigen Erfahrung in der Erstellung von Beleihungswertgutachten haben wir es in der DSGF geschafft, einen einheitlichen Standard im Beleihungswertprozess für den Kleindarlehenbereich gem. § 24 BelWertV hervorzubringen.

Der standardisierte Bewertungsprozess im Kleindarlehenbereich beginnt bereits in der Eingangskontrolle und reicht über den Gutachter bis hin zur Plausibilisierung.



Eingangskontrolle

- Kontrolle der erforderlichen Objektunterlagen
- Objektartspezifische Unterlagencheckliste
- Beauftragung der Innen- und Außenbesichtigung



Gutachter

- Erstellung BelWertV-konformer Gutachten
 - Vergleichswertverfahren (meist Eigentumswohnungen)
 - Sachwertverfahren (Ein-/Zweifamilienhäuser)
 - Ertragswertverfahren (Mehrfamilienhäuser mit gewerblichem Anteil max. 1/3 Rohertrag)
- Bewertung wertrelevanter Rechte in Abt. II (bspw. Nießbrauch oder Wohnrecht)
- Mindestens Qualifikation als Wertermittler:in im Kleindarlehenbereich (HypZert)

Die Wertermittler:innen werden regelmäßig durch HypZert (F) qualifizierte Gutachter:innen geschult und auf dem aktuellen Stand der Bewertungsrichtlinien gehalten.



Plausibilisierung

- Voll- oder Quotenplausibilisierung
- Einheitliche Plausibilisierungsmaßstäbe
- Plausibilisierung durch qualifizierte Gutachter:innen (min. „Gutachter Stufe 1“ gem. Stufenmodell des DSGV)

Auch im Plausibilisierungsprozess findet eine standardisierte Vorgehensweise statt. Ist das erstellte Gutachten BelWertV-konform? Durch definierte einheitliche standardisierte Maßstäbe und Plausibilisierungsvorgaben ist eine qualifizierte Kontrolle sichergestellt.

Die definierten Standards rund um die Erstellung eines BelWertV-konformen Gutachtens führen zu einer effizienten Bearbeitung, was sich in einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis für unsere Mandanten widerspiegelt.



Zustimmung Ihrer Kunden bei Änderungen der AGB und Entgelte mit der DSGF im Griff

Seit dem BGH-Urteil vom 27. April 2021 sind Banken und Sparkassen mit der rechtlichen Anforderung zur aktiven Zustimmung bei Vertragsänderungen der Kunden gefordert. Für verschiedene Ansprachewege wurden Möglichkeiten geschaffen. Für die Sparkassen bedeutet es personellen Aufwand, Kosten und eingeschränkte Transparenz. Eine der wesentlichen Herausforderungen: Nachhalten der eingegangenen Zustimmungen – ein hoher organisatorischer Aufwand.



Abb. 1 Finanz Informatik - Stand: Release 23.1

Mit dem aktuellen OSPlus-Release 24.0 bietet die Finanz Informatik den Sparkassen Optimierungen und unterschiedliche Erweiterungen an.

Release 24.0

- Automatische Zustimmungserfassung bei Papierrückläufern Teil 1
- Implementierung Zustimmung in Verkaufsprozesse
 - Synchronisation der Zustimmungseinholung mit bestehenden Prozessen

Auch im nächsten Release 24.1 stehen weitere Optimierungen zur Verfügung:

Release 24.1

- Automatische Zustimmungserfassung bei Papierrückläufern Teil 2
- Implementierung Zustimmung in Verkaufsprozesse
 - Abgleich automatische Aktualisierung bestehender Zustimmungen
- Preis Anpassung Institutsparameter

Unsere DSGF-Administratoren sind „nah dran“ vom PAT bis zur ReleasePlus-Mitarbeit.

Sie gewinnen, dank intensiven Austausches mit Mitarbeitenden der FI, eine hohe Kompetenz.

Lösungsfindung und administrative Umsetzung aus einer Hand.

Wir beraten und administrieren für Sie das mögliche Optimum. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage: osplus-adminservice@dsgf.de.

Nutzen Sie Ihre Vorteile:

- Auf Ihre Sparkasse angepasste Gestaltung der Zustimmungseinholung
- Effizienter und gezielter Einsatz des Zustimmungsmechanismus
- Erhöhung der Zustimmungseinholung
- Mehr Transparenz auf die zur Zustimmung gebrachten Bedingungen
- Reduzierung des manuellen Aufwands durch Automatismen und Synchronisation der Prozesse
- Intuitivere Handhabung bei bestehenden Funktionen



Interview mit Joachim Hoof: "80 Prozent sind von der DSGF überzeugt!"

Joachim Hoof, Vorstandsvorsitzender der Ostsächsischen Sparkasse Dresden und Aufsichtsratsvorsitzender der DSGF, über die Rolle von Dienstleistern bei Sparkassen.

Sehr geehrter Herr Hoof, dass Dienstleister eine Sparkasse bei Backoffice-tätigkeiten unterstützen oder gar ganze Marktfolgen übernehmen, ist ja oft ein zweiseitiges Schwert.

Dabei finden sich die Sparkassen schnell in einem Spannungsfeld zwischen notwendiger Sparsamkeit, steigenden externen Kosten und dem Unverständnis der Bevölkerung gegenüber steigenden Preisen und Gebühren wieder.

Was sagen Sie als Vorstandsvorsitzender der Ostsächsischen Sparkasse Dresden und Aufsichtsratsvorsitzender der DSGF zu dieser Thematik?

Die Sparkassen haben den Auftrag, eine zuverlässige Infrastruktur bereitzustellen, um die Bargeldversorgung der Bevölkerung sicherzustellen und die Finanzierung des Mittelstandes zu unterstützen. Das tun sie mit dem dichtesten Filialnetz der Branche, mit Zugang über alle persönlichen und digitalen Kanäle und mit der besten App auf dem deutschen Markt.

Damit sie sich auf dieses Kerngeschäft konzentrieren können, ist es von großem Vorteil, einen verlässlichen Partner an seiner Seite zu wissen. Das spart Kosten, steigert Erträge und ermöglicht, Herausforderungen wie den Personal- und Fachkräftemangel, der besonders für kleinere Institute ein großes Problem darstellt, zu bewältigen.

In der Pressemitteilung über den neuen Rekordumsatz der DSGF haben Sie gesagt, dass die DSGF „das Marktfolge-Produktionszentrum für über 80 Prozent aller Sparkassen und damit ein entscheidender Partner der Institute geworden“ ist.



Wie könnte man die restlichen 20 Prozent überzeugen, ihre Marktfolge oder andere Leistungen auszulagern?

(lachend) Mit denen kommen wir hoffentlich auch noch ins Geschäft! Schließlich bietet die DSGF ihre Dienstleistungen allen Sparkassen an.

Es obliegt jedoch jedem einzelnen Haus, ob es sich für die Inanspruchnahme dieser Dienste entscheidet. Trotzdem zeigt der beeindruckende Marktanteil von 80 Prozent, dass unsere Kundinnen und Kunden von der Qualität und Effizienz der DSGF-Leistungen überzeugt sind.

Sie haben in der Pressemitteilung auch Beratungskonzepte für Sparkassen erwähnt. In welchen Bereichen benötigen die Institute aus Ihrer Sicht als Aufsichtsratsvorsitzendem der DSGF vermehrt Beratung?

Die DSGF bietet Beratung und Unterstützung bei der Implementierung von Releases der Finanz Informatik an. Wir erkennen darin ein neues Handlungsfeld, das wir intensiv vorantreiben.

Diese Unterstützung kommt den Sparkassen zugute, da ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Umsetzung dieser Releases entlastet werden. Dadurch gewinnen sie wieder Zeit, sich verstärkt den Bedürfnissen ihrer Kundinnen und Kunden zu widmen. Selbst Sparkassen mit weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können somit den zahlreichen Regularien der Bankenbranche gerecht werden und sich gleichzeitig auf ihren Kernauftrag als Sparkasse konzentrieren: die Hausbank ihrer Region zu sein.

Kann die Gefahr bestehen, dass Sparkassen auf dem Weg zum vertriebsorientierten Institut und den Überlegungen, Leistungen auszulagern, ihre

Kundinnen und Kunden aus den Augen verlieren?

Das Gegenteil ist der Fall. Das Herzstück jeder Sparkasse sind die Kunden. Dieses Verständnis ist tief in unserer DNA verankert. Die Auslagerung von Serviceprozessen bedeutet nicht, dass wir uns weniger intensiv um unsere Kundinnen und Kunden kümmern.

Vielmehr gewinnen wir durch diese Maßnahmen zusätzliche Zeit, um unseren Kundinnen und Kunden die individuelle und qualitativ hochwertige Beratung zu bieten, die sie sich wünschen und verdienen.

Zukunftsweisendes Zeichen in der Sparkassen-Finanzgruppe:

DSGF überspringt 100-Millionen-Umsatzmarke

Die DSGF weist in ihrer Unternehmensbilanz für 2023 einen Umsatz von 103 Millionen Euro aus.

Die Deutsche Servicegesellschaft für Finanzdienstleister (DSGF) hat durch ihr passgenaues Transformationsportfolio für Sparkassen die 100-Millionen-Umsatzmarke übersprungen.

Die Erfolgswerte der DSGF zeigen, dass der Dienstleister mit seinem Portfolio die Bündelung der Kräfte und Ressourcen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe unterstützt und damit das richtige Konzept für die Sparkassen aufweist. So hat der Finanzdienstleister trotz zahlreicher Hürden in 2023, wie der steigenden Inflation, externem Kostenauftrieb und Fachkräftemangel, seine hohen Qualitäts- und Leistungsansprüche gegenüber den unter Vertrag genommenen Sparkassen ausgebaut.

„Die DSGF ist mittlerweile das Marktfolge-Produktionszentrum für über 80 Prozent aller Sparkassen und damit ein entscheidender Partner der Institute geworden. Gemeinsam mit der DSGF-Geschäftsführung hat die Gremienversammlung wichtige Entscheidungen getroffen, welche das Portfolio der DSGF noch zielgerichteter auf die Bedarfe der Sparkassen ausrichten. In dem Transformationsportfolio sind ganzheitliche Modelle zur Übernahme von Marktfolgen und seit 2021 auch Administrations- und Beratungskonzepte enthalten“, erklärt Joachim Hoof, Vorsitzender der DSGF-Gremienversammlung.

Perspektivisch betrachtet werden die Dienstleistungen der DSGF zunehmend wichtiger für Sparkassen und deren gesellschaftlichem Auftrag. Durch die Bündelung der Marktfolge-Tätigkeiten bei einem Dienstleister senken die Sparkassen zuverlässig und dauerhaft ihre Verwaltungskosten, beugen akutem Personalmangel vor und können damit die Versorgung mit geld- und kreditwirtschaftlichen Leistungen in Deutschland sichern und ausbauen.



Impressum

Herausgeber:

DSGF Deutsche Servicegesellschaft
für Finanzdienstleister mbH
Adolf-Grimme-Allee 1
50829 Köln
www.dsgf.de

Redaktion:

Stefanie Schmidt
Alexandra Langbein

Layout:

Alexandra Langbein

Alle in diesem Newsletter enthaltenen Beiträge
sind urheberrechtlich geschützt.

Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Copyright Umschlag: Worawut – stock.adobe.com

Copyright S. 2: Worawut – stock.adobe.com

Copyright S. 8f.: Ricinator- pixabay.de

Copyright S. 11: muhnaufals – pixabay.de

Copyright S. 12: Ostsächsische Sparkasse Dresden



Deutsche Servicegesellschaft
für Finanzdienstleister