Nr. 25

2. Quartal 2021

NPL RiskNews





Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

ist eine Normalität bereits in Sichtweite? Die Inzidenzwerte scheinen Gutes zu versprechen. Für uns als Branchenverband und Interessenvertretung für den NPL-Markt zeigt sich das vor allem beim bevorstehenden NPL FORUM 2021. Seit langer Zeit besteht nun erstmals wieder die Möglichkeit der persönlichen Zusammenkunft und des persönlichen Austausches vor Ort – wenn auch begrenzt auf 100 Personen und mit bewährtem Hygienekonzept der Frankfurt School. In jedem Fall – ob Sie nun online oder physisch dabei sind – können wir Ihnen wieder ein erstklassiges Programm mit tollen Key Note Speakern und Referenten präsentieren. Alle Informationen zum NPL FORUM 2021 finden Sie ab Seite 18.

In dieser Ausgabe der NPL RiskNews wollen wir die pandemische Auszeit auch dazu nutzen, auf die Hilfsprogramme und Unterstützungsmaßnahmen der vergangenen Monate zurückzublicken. Diese haben schließlich maßgeblich dazu beigetragen, dass die befürchteten Insolvenz- und NPL-Wellen bislang ausgeblieben sind. Doch zu welchem Preis? Und sind die Effekte nachhaltig? Mehr hierzu auf den folgenden Seiten.

Dass nicht nur Start-ups auf agile Strukturen, künstliche Intelligenz und Data Analytics setzen, demonstriert Jürgen Borgartz, Geschäftsführer der EOS Deutschland GmbH, ab Seite 12.

Ein weiterer Themenblock sind die in den letzten Wochen und Monaten veröffentlichten Aufsätze und Studien, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen. Zu nennen sind dabei die EU-Konsultation zu den NPL Data Templates, der NPL Outlook Europe 2021 von QUALCO, das EZB Financial Stability Review May 2021, sowie das NPL-Barometer und die BKS-Jahrespublikation. Diese finden Sie alle ab Seite 22.

Neben all diesen Veröffentlichungen wollen wir eine an dieser Stelle ganz besonders hervorheben; Das Buch "Grundlagen des NPL-Geschäftes", welches mit der dritten Auflage noch einmal vollständig überarbeitet wurde, greift die aktuellen Entwicklungen der Corona-Krise, aber auch die Trends wie den Digitalisierungsschub auf. Aus unserer Sicht ist es das Standardwerk für die deutsche NPL-Branche. Die Autoren stammen sowohl aus dem Kreis der Mitglieder und Beiräte der BKS als auch aus der Finanzindustrie.

Auch in den nächsten Monaten werden wir die Entwicklung im NPL-Markt mitgestalten – sei es analytisch über unser NPL-Barometer, meinungstechnisch oder beratend bei der Einführung regulatorischer Standards z.B. bei der Entwicklung der NPL Data Templates.

Eine angenehme Lektüre wünscht

Ihr Vorstand der BKS

Jürgen Sonder, Dr. Marcel Köchling, Helmut Rüd, Holger Dickhäuser





Der Ausbruch der Corona-Pandemie löste zunächst einen Schock in der Wirtschaft aus. Nicht nur die Aktienmärkte brachen rapide zusammen, sondern auch im Bankensektor war die Unsicherheit groß, ob bestehende Verbindlichkeiten von Schuldnerinnen und Schuldnern weiter gezahlt werden würden.

Ein Bild davon zeichnete das NPL-Barometer 2020. Auch wenn zum Zeitpunkt der Erhebung bereits Hilfsmaßnahmen auf den Weg gebracht worden waren, war die Unsicherheit noch groß. Die befragten Risikoabteilungen in den deutschen Kreditinstituten rechneten mit NPLs im Umfang von 45 Mrd. Euro 2020 und 59 Mrd. Euro 2021. Die von der European Banking Authority (EBA) gemeldeten Zahlen lagen dann jedoch weit darunter – gerade einmal 32,5 Mrd. Euro an NPLs waren im Dezember in den Bankbilanzen – sogar ein leichter Rückgang.

Aber was waren und sind eigentlich die Maßnahmen, die in Deutschland ergriffen wurden, um diejenigen zu stützen, die am härtesten von den Lockdowns und Reisebeschränkungen betroffen waren? Im Folgenden wollen wir einen Blick darauf werfen, welche Hilfen es wann gab, für wen sie gedacht waren und welche Auswirkungen und Kosten sie möglicherweise mit sich brachten.

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Das "COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz" wurde am 27. März 2020 erlassen und trat rückwirkend zum 1. März 2020 in Kraft. Es sollte die Fortführung

von Gesellschaften ermöglichen, die durch die Pandemie in finanzielle Schieflage geraten waren und ihnen trotz Vorliegens der Insolvenzreife Zeit geben, staatliche Hilfen in Anspruch zu nehmen und sich mit Gläubigern zu einigen, um die Schieflage und Insolvenz zu überwinden. Zudem wurde zeitweise das Recht der Gläubiger, die Eröffnung für Schuldner zu beantragen, begrenzt. Zwischen dem 28. März und dem 28. Juni 2020 war dies nur möglich, wenn der Insolvenzgrund bereits am 1. März 2020 vorlag. Gelockert wurden auch Zahlungsverbote nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung. Demnach waren Zahlungen trotzdem möglich, wenn diese im ordnungsmäßigen Geschäftsgang erfolgten - insbesondere wenn sie der Aufrechterhaltung oder Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes oder im Rahmen einer Sanierung erfolgten. Auch Sanierungsdarlehen erhielten eine Sonderbehandlung.

Die Aussetzung galt nur für Fälle, in denen die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung auf den Folgen der COVID-19-Pandemie beruhte. Zudem war bei einer Zahlungsunfähigkeit erforderlich, dass Aussichten auf deren Beseitigung bestehen. Die Antragspflicht wurde ursprünglich bis zum 30. September 2020 ausgesetzt – und ausschließlich für den Insolvenzgrund der Überschuldung zunächst bis zum 31. Dezember 2020 verlängert. In diesem Jahr wurde die Aussetzung dann noch einmal bis zum 30. April 2021 verlängert – sowohl für den Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit als auch für den der Überschuldung, jedoch nur für Schuldner, die zwischen dem 1. November 2020 und dem 28. Februar 2021 einen Antrag auf staatliche Hilfen ge-

stellt hatten.

Unmittelbar nach dem Auslaufen der Insolvenzantragspflicht ab dem 01.05.2021 war bislang kein sprunghafter Anstieg der Insolvenzen zu erkennen. Crifbürgel meldete schon im ersten Quartal, dass die Privatinsolvenzen erheblich angestiegen seien, führte dies jedoch auf die ebenfalls vor kurzem Inkraft getretene Verkürzung der Restschuldbefreiung zurück. Schuldnerinnen und Schuldner hätten die Chance genutzt, von den neuen Regelungen zu profitieren, indem sie die Insolvenz bis zum Stichtag hinauszögerten.

Auf dem öffentlichen Justizportal des Bundes und der Länder verharren die öffentlich einsehbaren Insolvenzeröffnungen seither im Bereich zwischen 8.000 und 10.000 Insolvenzen pro Monat. Eine detailliertere Übersicht wird das statistische Bundesamt für das zweite Quartal 2021 erst noch liefern müssen. Für das erste Quartal meldete es jedoch bereits einen Anstieg der voraussichtlichen Forderungen aus Insolvenzen auf rund 17,1 Mrd. Euro gegenüber 7,3 Mrd. Euro im ersten Quartal 2020. Bei einem gleichzeitigen Rückgang der Insolvenzen würde dies auch bedeuten, dass nun häufiger auch wirtschaftlich bedeutende Unternehmen Insolvenz beantragen mussten.

Corona-Zahlungsmoratorium

Ebenfalls zu den ersten Maßnahmen zählte das "Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-

19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht" vom 27. März 2020. Ziel des Gesetzes war die Entlastung von Schuldnern, die durch die Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie in Zahlungsschwierigkeiten gekommen waren. Hierzu wurde ein Leistungsverweigerungsrecht für bestimmte Ansprüche aus Dauerschuldverhältnissen geschaffen. Im Einzelnen hatte dies Auswirkungen auf den Umgang mit Nicht-Darlehensverträgen und Darlehensverträgen.

Für Verbraucherverträge, die keine Darlehensverträge waren, konnten Verbraucher ab dem 01.04.2020 die Leistungsverweigerung erklären. Bis zum 30.06.2020 waren sie von der Verpflichtung zur Zahlung befreit, für Dauerschuldverhältnisse aus Verbraucherverträgen, die vor dem 08.03.2020 abgeschlossen wurden und wesentlich für die Daseinsvorsorge sind, sofern wegen der Pandemie eine Gefährdung des angemessenen Lebensunterhalts eingetreten war und der Verbraucher sich aktiv darauf berief.

Rückzahlungs-, Zins- und Tilgungsleistungen für Verbraucherdarlehensverträge, die im Zeitraum 01.04.2020 bis 30.06.2020 fällig wurden, mussten gestundet werden, wenn der Verbraucher sich auf die Auswirkungen der Pandemie berief, der Darlehensvertrag vor dem 15.03.2020 geschlossen wurde und durch Einnahmeausfälle eine angemessene Lebensführung gefährdet war.

Sofern die Voraussetzungen erfüllt waren und

der Konsument eine Erklärung abgegeben hatte, mussten Forderungskonten rückwirkend ab dem 01.04.2020 für den Leistungsverweigerungszeitraum zinslos gestellt werden. Generell kam es auch nicht darauf an, ob die fällige Zahlung verschiedene Leistungszeiträume erfasste. Das Gesetz tritt zum 30.09.2022 außer Kraft.

Die Auswirkungen auf die Banken waren diesbezüglich eher gering. Zwar meldeten die Sparkassen bis Juli 2020 rund 379.000 Stundungen. Bei der

Deutschen Bank waren rund 70.000 Anträge auf Stundungen eingegangen, die aber bis auf Einzelfälle wieder bedient wurden. Bei der Commerzbank waren es in der Spitze 30.000 Stundungen – im Oktober nur noch 3200. Bei den Genossenschaftsbanken sanken die Stundungen von 100.000 Ende Juli 2020 auf 50.000 im Herbst des Jahres. Der Tenor aus allen Kreditinstituten und Bankenverbänden war dabei gleich – die Stundungen gingen zurück und hätten keine größeren Auswirkungen auf die Bankbilanzen. So rechnete der Bundesverband der





Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) damit, dass die "allermeisten Kreditnehmer ihre Zahlungen wieder aufnehmen".

Kurzarbeitergeld

Unternehmen hatten und haben die Möglichkeit, für ihre Mitarbeiter Kurzarbeit zu beantragen. Dies ist möglich, wenn diese mindestens 10 Prozent ihres Entgelts verlieren und alle Überstunden und Zeitguthaben abgebaut haben. Beschäftigte erhalten dann 60 Prozent des Netto-Entgelts. Ab dem vierten Monat der Kurzarbeit kann dies auf 70 Prozent, im siebten Monat auf 80 Prozent angehoben werden, wenn der Entgeltausfall mindestens 50 Prozent beträgt. Beschäftigte mit Kindern erhalten in allen Stufen jeweils sieben Prozentpunkte mehr Kurzarbeitergeld. Unter bestimmten Voraussetzungen kann das Kurzarbeitergeld bis zu 24 Monate bezogen werden.

Die Kosten für das Kurzarbeitergeld beliefen sich für das Jahr 2020 auf 7,85 Mrd. Euro – 2019 waren es gerade einmal 62 Mio. Euro. Die Ausgaben für das Arbeitslosengeld stiegen im selben Zeitraum von 7,63 auf 9,33 Mrd. Euro. Der Höchststand bei den Kurzarbeitenden war laut Bundesagentur für Arbeit im April 2020 mit rund sechs Millionen und einer Quote von 17,9 Prozent erreicht worden. Im Mai 2021 lag die Zahl laut Ifo-Institut noch bei etwa 2,3 Millionen Personen bzw. 6,8 Prozent.

KfW-Hilfen

Die KfW hat bis Ende Mai 2021 rund 51 Mrd. Euro an Hilfen bewilligt. Diese teilen sich auf die folgenden Programme auf:

Der KfW-Schnellkredit kann für Investitionen und Betriebsmittel eingesetzt werden und ist zu 100 Prozent durch eine Garantie des Bundes abgesichert. Er gilt für alle Unternehmen, die mindestens seit Januar 2019 am Markt sind und erfordert keine Risikoprüfung. Der maximale Kreditbetrag beträgt 25 Prozent des Jahresumsatzes 2019, wobei dieser je nach Unternehmensgröße zwischen 675.000 Euro und 1,8 Mio. Euro gedeckelt ist. Für die Rückzahlung stehen 10 Jahre Zeit zur Verfügung, von denen zwei Jahre lang nicht getilgt werden muss. Weitere Voraussetzung: Im Durchschnitt der Jahre 2017 bis 2019 oder im Jahr 2019 muss ein Gewinn erzielt worden sein.

Der KfW-Unternehmerkredit ist in etwa vergleichbar mit dem Schnellkredit, gilt jedoch nur für Unternehmen, die länger als fünf Jahre am Markt sind. Dies hat jedoch den Vorteil, dass der Höchstbetrag großzügiger festgelegt wird, etwa auf das doppelte der Lohnkosten von 2019 oder auf den aktuellen Finanzierungsbedarf der nächsten 18 Monate bei kleinen und mittleren Unternehmen. Der Kredit ist bei großen Unternehmen zu 80 Prozent durch die KfW abgesichert, bei kleinen zu 90 Prozent.

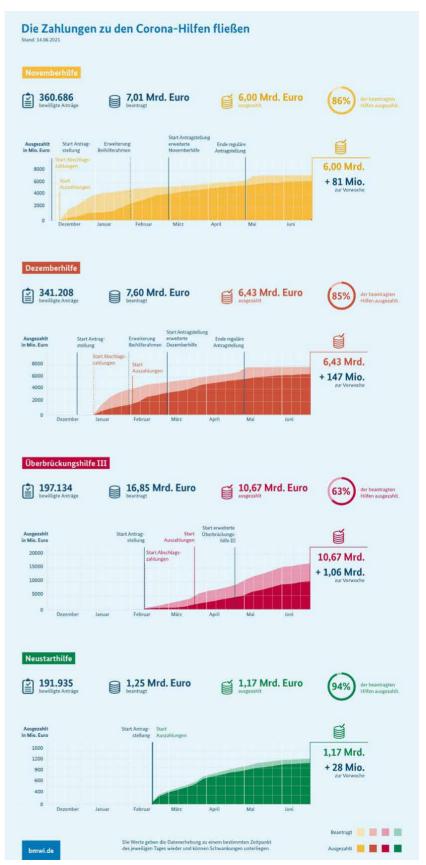
Der ERP-Gründerkredit gilt für Unternehmen,

die mindestens drei Jahre am Markt aktiv sind. Die Konditionen entsprechen denen des KfW-Unternehmerkredites, jedoch werden die Mittel aus dem Sondervermögen des ERP (European Recovery Program / Marschallplan) bedient.

Konsortialfinanzierungen sind ebenfalls möglich. Hier trägt die KfW bis zu 80 Prozent des Risikos, jedoch nur bis zu 50 Prozent der Gesamtverschuldung bzw. 30 Prozent der Bilanzsumme des Unternehmens. Der KfW Risikoanteil beträgt dabei mindestens 25 Mio. Euro.

Zuschüsse

Kerninstrument des Bundes bildeten die sogenannten Überbrückungshilfen, von denen es bisher drei Varianten gab. Stets musste ein Umsatzrückgang nachgewiesen werden, der dann über Zuschüsse ausgeglichen wurde, die nicht zurückgezahlt werden mussten. Die erste Überbrückungshilfe startete mit dem ersten Lockdown und erstattete fortlaufende, im För-



Die Zahlungen zu den Corona-Hilfen fließen, Stand: 14.06.2021, Quelle: Bundesregierung

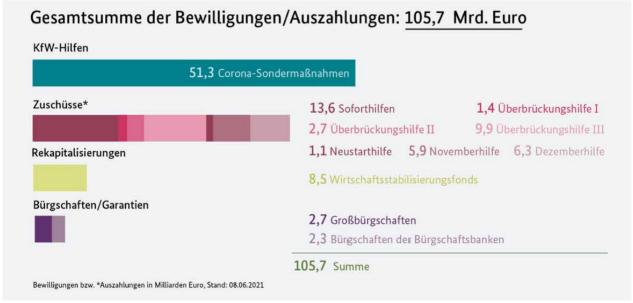
derzeitraum anfallende vertraglich begründete oder behördlich festgesetzte und nicht einseitig veränderbare betriebliche Fixkosten sowie weitere Kosten. Im Zuge des Lockdowns in der zweiten Welle wurde die Überbrückungshilfe II für betroffene Branchen gewährt. Diese gilt für die Monate September, Oktober, November und Dezember 2020 und erstattet:

- 90 Prozent der f\u00f6rderf\u00e4higen Fixkosten bei Umsatzeinbruch > 70 Prozent
- 60 Prozent der f\u00f6rderf\u00e4higen Fixkosten bei Umsatzeinbruch ≥ 50 Prozent und ≤ 70 Prozent, sowie
- 40 Prozent der f\u00f6rderf\u00e4higen Fixkosten bei Umsatzeinbruch ≥ 30 Prozent und < 50 Prozent.

Zusätzlich gab es die **November- und Dezemberhilfen**, die 75 Prozent des Umsatzes ausmachten. Rund 700.000 Anträge wurden Stand Juni 2021 für diese beiden Hilfen bewilligt und rund 12 Mrd. Euro ausgezahlt – dies entspricht 85 Prozent der Anträge.

Die Überbrückungshilfe III schließlich galt von November 2020 bis Juni 2021 und griff, wenn der monatliche Umsatz mindestens 30 Prozent unter dem Vergleichsmonat aus dem Jahr 2019 lag. Stand Juni 2021 wurden rund 180.000 Anträge bewilligt und über 9 Mrd. Euro ausgezahlt – nur rund 60 Prozent der beantragten Hilfen. Allerdings ist die wöchentliche Veränderung der monatlichen Auszahlungen hier auch noch besonders hoch – allein in der letzten Berichtswoche wurde über eine Milliarde Euro ausgezahlt.

Kritisiert wurde immer wieder die langwierige Auszahlungsprozedur der Hilfen. Daher wurden zuletzt Abschlagzahlungen gewährt, bis die eigentlichen Hilfen bewilligt und gezahlt wurden. Zudem konn-



Coronahilfen: Bewilligungen und Auszahlungen in Milliarden Euro, Stand: 08.06.2021, Quelle: Bundesregierung

ten viele Solo-Selbständige nicht von den Hilfen Gebrauch machen, da sie kaum Betriebskosten geltend machen können. Es blieb nur die Grundsicherung als Notlösung – und das Ersparte aufzubrauchen. Daher soll diese Gruppe mit der **Neustarthilfe** einen einmaligen 50-Prozent-Zuschuss von bis zu 7.500 Euro erhalten, Mehrpersonen-Kapitalgesellschaften bis zu 30.000 Euro. Allerdings kann die Neustarthilfe nicht beantragt werden, wenn bereits die Überbrückungshilfe III in Anspruch genommen worden ist.

Verschiedene weitere Hilfsmaßnahmen

Neben den aufgezählten Maßnahmen wurden noch weitere auf den Weg gebracht, die hier aber nur erwähnt werden sollen:

- ein Maßnahmenpaket für Start-ups und kleine Mittelständler, das über Wagniskapitalfonds oder die Landesförderinstitute ausgereicht wird,
- Warenkreditversicherungen und Exportkreditgarantien,
- steuerliche Maßnahmen wie Erstattungen von Steuervorauszahlungen, Stundungen, Steuerfrei-

- stellungen und
- Aussetzung von Vollstreckungsmaßnahmen und vollständige Erstattung der Sozialversicherungsbeiträge.

Ausblick

In den NPL-Beständen hat sich die Krise bislang noch nicht bemerkbar gemacht - im Bundeshaushalt schon. Für das Jahr 2020 musste das erste Mal seit sieben Jahren ein Defizit gemeldet werden. Die Folge ist eine Nettokreditaufnahme in Höhe von 130,5 Mrd. Euro für das Jahr 2020. Während die Ausgaben um 28,7 Prozent anstiegen, gingen die Steuereinnahmen um 13,9 Prozent zurück. Für 2021 war zunächst eine Neuverschuldung von rund 180 Mrd. Euro geplant. In einem Nachtragshaushalt wurde diese nun auf rund 240 Mrd. Euro erhöht und mit den Maßnahmen für die Pandemiebekämpfung bzw. deren Folgen begründet. Diese Zahlen zeigen aber auch - ohne Hilfen wären viele Forderungen ausgefallen. Mit dem schrittweisen Auslaufen von Hilfsmaßnahmen bleibt ein negativer Einfluss auf die Bankbilanzen zu befürchten.





Mit der Zielgruppe der Generations Y und Z stehen Kreditinstitute heute vor neuen Herausforderungen: Es gilt, ihrem Anspruch an Flexibilität, Transparenz und Freiheit gerecht zu werden. Und Spaß machen sollte so eine Geschäftsbeziehung im besten Falle auch noch.

Doch die erfolgreiche Erstansprache der jungen Erwachsenen bis hin zu einer langjährigen Kundenbeziehung erfordert umfangreiche Anpassungen in der gesamten Customer Journey.

Die individuelle Kommunikation und Usability der digitalen Angebote sind sowohl im Rahmen der Neugewinnung als auch in der laufenden Geschäftsbeziehung bedeutende Hygienefaktoren. Im Erstkontakt mit potenziellen Neukund*innen können sie den entscheidenden Unterschied machen. Binnen Sekunden treffen User*innen die Entscheidung: Ist das Angebot für mich interessant? Bleibe ich auf der Website, oder klicke ich weiter?

Denn: Erkennen junge Erwachsene beispielsweise den Bedarf an einem Kredit, führt ihr Weg sie – anders als vielleicht noch bei ihren Eltern – nicht direkt zur Hausbank. Vielmehr prüfen sie mehrere Angebote über Suchmaschinen oder nutzen Vergleichsportale zur Ermittlung der passenden Bank. Die Regel sind eher Kleinkredite mit kurzen Laufzeiten. Damit folgen junge Erwachsene ihrem Sinn nach Flexibilität und Freiheit und gehen möglichst wenig Abhängigkeitsverhältnisse ein.

Geschäftsabschlüsse werden nicht nur anhand von Zahlen, Daten und Fakten geschlossen. Vielmehr trägt die User Experience zum gesamten Kundenlebenszyklus bei: Wie cool ist die Banking-App, wie hoch die Usability? War früher ein persönlicher Termin nötig, erfolgt der Abschluss eines Kreditantrags heute digital per integriertem Online-Ident-Verfahren. Und welche Optik hat eigentlich die Kreditkarte? Die Bank wird zum Lifestyle-Objekt.

Kundenbetreuung unabhängig von Geschäftszeiten und persönlichen Kontakten

Um junge Erwachsene als Kund*innen zu gewinnen und zu halten, gewinnt Customer Convenience zunehmend an Bedeutung. Ihre Banking-Geschäfte wollen die jungen Generationen genauso schnell und unkompliziert abwickeln, wie sie es auch von ihren privaten Interaktionen beim Online-Shopping oder beim Austausch mit Freunden gewohnt sind: digital und mit möglichst wenig Klicks. Das Angebot moderner Kommunikationskanäle wie Messaging oder Live-Chats über die Banking-App ist dafür unentbehrlich. Der Besuch einer Filiale steht gar nicht erst zur Disposition.

Heute ist das Smartphone das Device der Wahl: Generationsübergreifend werden kaum noch andere Geräte für die Nutzung digitaler Angebote eingesetzt. "Mobile first" lautet daher die Strategie, der erfolgreiche Unternehmen folgen.

Dabei steht Self-Service im Vordergrund: Kund*innen orientieren sich nicht an Geschäftszeiten, sondern wickeln ihre Geschäfte zu beliebigen Zeitpunkten an beliebigen Orten ab. So bildet beispielsweise die Implementierung eines Chatbots eine große Chance, da dieser auch unabhängig von Bürozeiten weiterhelfen kann. Gleichzeitig nimmt die persönliche Bindung zwischen Berater*innen und Kund*innen einen immer geringeren Stellenwert ein und ist oft nicht einmal mehr gewünscht.

Und, Sie merken es schon: Kund*innen werden zu User*innen

Die neue Einheit für Zeitmessung: Klicks. Und davon möglichst wenig.

74 Prozent der User*innen nutzen ihre Banking-App, um Überweisungen zu tätigen. Und die sollen möglichst einfach und mit wenigen Klicks erfolgen genauso wie der Kreditantrag oder das Verwalten von ETFs.

Dieselben Anforderungen stellen Kund*innen auch an EOS: Die Anwenderplattform "EOS Serviceportal" wurde mit dem klaren Fokus auf User Centricity entwickelt. Dem Willen zur Zahlung stehen keine technischen Hürden im Weg. Vielmehr setzt EOS bei der Anwenderplattform auf Klarheit und Einfachheit. Das Begleichen von Forderungen ist mit nur wenigen Klicks binnen Sekunden möglich. Die einfache Benutzerführung führt zu einer sinkenden Zahl an Abbrüchen bei den Zahlungsvorgängen, einer höheren Kundenzufriedenheit und einem höheren Geldeingang.

Zudem bietet das Portal zehn verschiedene Zahlungsarten, die Kund*innen unabhängig von Ertrags- oder Risikobewertungen zur Begleichung der Forderung zur Verfügung stehen. Insbesondere die



Als Inkassounternehmen kann man schnell von sich behaupten, ein FinTech zu sein: KI, RPA, Analytics – alles im Repertoire. Und dabei absolut agil!



Wie passt das zusammen mit knapp 50 Jahren Erfahrung im Forderungsmanagement und 1.500 Mitarbeiter*innen in Deutschland?

Machen Sie sich doch selbst ein Bild davon, wie EOS tickt.

www.tickt-wie-20.de



Nutzung der digitalen Zahlungsarten nimmt stetig zu: Im EOS Serviceportal wählt mittlerweile jeder Dritte Paypal. Damit machen User*innen Gebrauch von ihrem Wunsch nach Mitbestimmung und Einfachheit, ohne dabei die Sicherheit und Übersicht zu verlieren.

Individuelle Kundenansprache in Zeit, Raum und Form

Auch Inhalt und Form der Kundenansprache spielen eine bedeutende Rolle: Nur mit individueller und maßgeschneiderter Kommunikation erreicht EOS Ihre Kund*innen und erzielt eine Gesundung der Geschäftsbeziehung. Wo Banken ihren Kund*innen früher gekündigt und ans Inkasso übergeben haben, erkennt EOS den Trend zum Erhalt der Geschäftsbeziehung, sodass EOS noch vor der Kündigung in den Prozess einbezogen wird.

Zu der Art der Kommunikation zählen sowohl die

inhaltliche Ansprache, die für junge Erwachsene anders formuliert wird als für andere Generationen, als auch der Kanal: Welche Messaging-Dienste nutzen die säumigen Kund*innen? Zu welchen Zeitpunkten erreichen beispielsweise E-Mails mit Deeplink die User*innen und führen zu erfolgreichen Zahlungen? Alle Aktionen werden über das KI-basierte Inkassosystem verarbeitet, sodass in Echtzeit die beste nächste Aktion angestoßen wird. Das selbst lernende System garantiert die erfolgreiche Ansprache Ihrer Kund*innen.

Auch Optimierung in Hinblick auf Design und eingesetzte Technik der digitalen Angebote ist gefordert: Verlangt wird ein klares, modernes Layout der Websites und Apps, die die wichtigsten Botschaften reduziert und übersichtlich vermitteln. Eingabefelder und Formulare werden direkt auf der Startseite angeboten – die User*innen wissen sofort, was hier möglich und zu tun ist. Und: Das digitale Angebot

muss responsiv, also kompatibel für jedes Endgerät, gestaltet sein.

Mit Umsetzung dieser Anforderungen wird jede Generation angesprochen, denn schon längst gehören nicht mehr nur die Generationen Y und Z zu den Hauptzielgruppen digitaler Angebote.

Welche Rolle spielt das eigene Mindset?

Die Umsetzung dieser Ansprüche erfordern oft eine strukturelle Veränderung der Organisation. Deshalb ist EOS noch einen Schritt weitergegangen und hat sich vor Jahren für eine digitale Transformation entschieden. Seitdem setzt EOS Lösungen wie KI mit Hilfe von Analytics in einer agil arbeitenden Unter-

nehmensstruktur ein.

So wird EOS dem eigenen Anspruch gerecht, nicht nur Kund*innen und Mandanten von schlankeren Prozessen und selbst entwickelten Systemen profitieren zu lassen. Vielmehr geht es um eine Veränderung, die das Herz von EOS trifft: Einen 1974 gegründeten Konzern zu einem dynamischen, agilen Unternehmen zu machen, das im Herzen so tickt wie ein FinTech – das ist die wahre Kunst der Transformation.

www.tickt-wie-20.de



Jetzt erhältlich:

Das Standardwerk für den deutschen NPL-Markt

in der dritten, vollständig überarbeiteten Auflage



Marcel Köchling / Christoph Schalast (Hg.)
Grundlagen des NPL-Geschäftes
3., überarbeitete und erweiterte Auflage 2021
576 Seiten, Hardcover, 79,90 EUR
ISBN 978-3-95647-152-0



Das letzte Jahr hat vieles auf die Probe gestellt – gesellschaftlich, politisch, wirtschaftlich. Die Auswirkungen der Coronakrise auf alle Aspekte unseres Lebens waren und sind nach wie vor erheblich. Und doch sind viele Folgen der Pandemie noch völlig offen. Es scheint, dass wir trotz einer der größten Rezessionen der letzten Jahrzehnte keinen Tsunami von Kreditausfällen erleben werden. Unstrittig ist, dass diese Situation nur mit massiver staatlicher Unterstützung und Kredithilfen möglich war. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich die Krise in den nächsten Jahren auf die verschiedenen Wirtschaftsbereiche auswirken wird.

Dies zeigt sich gerade auch mit Blick auf die Kreditmärkte. Die NPL-Quote ist in Deutschland seit Beginn der Pandemie sogar zurückgegangen statt gestiegen. Ähnlich sieht es bei den angemeldeten Insolvenzen und Zwangsversteigerungsverfahren aus. Zuletzt berichteten die Sparkassen, dass auch die Unternehmensbilanzen nach wie vor solide sind. Es stellt sich also die Frage, ob überhaupt und wenn ja wann und in welchem Ausmaß mit steigenden Kreditausfällen zu rechnen ist. Dabei spielt die europäische Bankenaufsicht in Person der EZB und EBA eine herausragende Rolle und mahnt die Kreditinstitute regelmäßig vorzusorgen.

Die Hilfsmaßnahmen der Regierungen scheinen also Früchte zu tragen. Kurzarbeitergeld, großzügige KfW-Programme, Überbrückungshilfen und Steuererleichterungen konnten eine Großzahl von

Unternehmen durch die Krise bringen und auch die Sparquote in den Privathaushalten ist während der Krise sprunghaft angestiegen und die Zahl der überschuldeten Privathaushalte leicht zurückgegangen. Also doch alles gut? Oder trügt der Schein?

In diesem Kontext ist das diesjährige NPL FORUM zu verstehen. Der Leitkongress für den deutschen Sekundärmarkt für notleidende Bankforderungen findet am 8. Juli 2021 zum 16. Mal statt. Das hybride Veranstaltungsformat setzt zum einen - wenn möglich - auf eine physische Teilnahme in der Frankfurt School of Finance & Management, zum anderen auf eine virtuelle Teilnahme.

In der Auftakt-Keynote wird Prof. Dr. Joachim Wuermeling, Vorstandsmitglied der Deutschen Bundesbank, der Frage nachgehen, wie Banken und Aufsicht sich für mögliche NPLs "post Covid" wappnen sollten. Im Anschluss wird Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW Bankengruppe, beleuchten, wie gesund die Banken in Folge der Pandemie noch sind.

Weitere Themen der Konferenz:

• Stützungsprogramme, billiges Geld & Zombie Lending: Auswirkungen auf Finanzstabilität und Innovationskraft in Europa (Prof. Dr. Sascha Steffen, Professor für Finance, Frankfurt School of Finance & Management)



 Raus aus dem Status quo, rein in den Strukturwandel – warum es auf die richtige Förderung unserer Unternehmen ankommt (Bettina Stark-Watzinger MdB, Parlamentarische für Mergers & Acquisitions, Wirtschaftsrecht und Europarecht, Frankfurt School of Finance & Management)

Erfolgsfaktoren der Risikosteuerung aus



Geschäftsführerin der FDP-Bundestagsfraktion)

• Podiumsdiskussion: Wirtschaft stützen, schützen, stimulieren – welche Maßnahmen wirken nachhaltig? (Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin, KfW Bankengruppe | Jürgen Kullnigg, Mitglied des Vorstands, Chief Risk Officer (CRO), HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG | Bettina Stark-Watzinger MdB, Parlamentarische Geschäftsführerin der FDP-Bundestagsfraktion | Prof. Dr. Sascha Steffen, Professor für Finance, Frankfurt School of Finance & Management | Moderation: Prof. Dr. Christoph Schalast, Professor

Sicht eines europäischen Kreditinstituts (Jürgen Kullnigg, Mitglied des Vorstands, Chief Risk Officer (CRO), HypoVereinsbank – UniCredit Bank AG)

- Aktuelle Einflussfaktoren der Kreditsteuerung in der Immobilienfinanzierung (Christian Schmid, Mitglied des Vorstands, Helaba)
- Podiumsdiskussion: Real-Estate-Markt unter der Lupe – wie entwickeln sich die verschiedenen Assetfelder? (Maria Teresa Dreo, Mitglied des Vorstands, Berlin Hyp AG | Dominik Dürschlag, Mitglied des Vorstands, Aareal Estate

AG | Christian Schmid, Mitglied des Vorstands, Helaba | Moderation: Prof. Dr. Verena Rock, Leiterin IIWM Institut für Immobilienwirtschaft und -management, Technische Hochschule Aschaffenburg)

- Positionierung einer AMC im Corona-Umfeld – Erfahrungen und Perspektiven (Dr. Karl-Hermann Witte, Vorstand der portfoliomanagement Schleswig-Holstein – Hamburg)
- Tackling the NPL Challenge with Innovative Approaches (John Fell, Deputy Director General, European Central Bank)
- Panel Discussion: NPL in Europe Finding a New Toolkit for an Old Problem (John

Fell, Deputy Director General, European Central Bank | Axel Gerling, Head of Transaction Management, Commerzbank AG | Marco Hinz, Chief Operating Officer, CrossLend GmbH | Robert Meyer zu Starten, Managing Partner, Octane Capital Advisory GmbH & Co. KG | Chair: Prof. Dr. Christoph Schalast, Professor of Mergers & Acquisitions, Business Law and European Law, Frankfurt School of Finance & Management)

 Abschlusskeynote + Q&A: Wirtschaft und Gesellschaft im Corona-Stresstest – wie gehen wir damit um? (Prof. Dr. Maren Urner, Professorin für Medienpsychologie | Neurowissenschaftlerin | Bestsellerautorin)



Programm und Anmeldung unter https://fs-verlag.de/npl





Die European Banking Authority (EBA) hat im Mai ein Diskussionspapier zu den NPL Data Templates veröffentlicht und eine Konsultation gestartet, die bis zum 31. August 2021 laufen wird.

Dabei sollen die Einschätzungen von Verkäuferund Käuferseite mit einfließen. Inhaltlich wird es darum gehen, welche Datenfelder enthalten sind und wie sie gestaltet sein sollen sowie darum, wie es um ihre Wichtigkeit und Verfügbarkeit bestellt ist. Ziel soll sein, die Preisfindung im Sekundärmarkt für NPLs in der EU konsistenter zu gestalten und die Templates einfacher, verhältnismäßiger und effizienter zu machen.

Die BKS wird sich in diese Diskussion mit einbringen – auch auf dem NPL FORUM 2021 wird das Thema eine Rolle spielen (siehe Seite 18).

Die Londoner Firma NPL Markets Ltd., ein elektronischer Marktplatz und Software-Anbieter zur Bewertung von illiquiden Krediten, hat eine Studie zu den wichtigsten Datenanforderungen von NPL-Transaktionen veröffentlicht. Sie nimmt Bezug auf die vereinfachten NPL-Datentemplates, die Bestandteil des o.g. Diskussionspapiers sind.

Die Studie identifiziert die wichtigsten Daten-

felder für Investoren und untersucht, ob die von der EBA vorgeschlagenen weitreichenden Vereinfachungen gerechtfertigt sind. Dr. Burkhard Heppe, CTO von NPL Markets, diskutiert die jüngsten Entwicklungen zum Thema Datenanforderungen im Zusammenhang mit der Idee der Europäischen Kommission, einen zentralen Data Hub für NPL-Transaktionen zu errichten sowie den regulatorischen Anforderungen an NPL Verbriefungstransaktionen.

Die Studie "NPL Portfolio Transactions – Data Requirements" können Sie hier abrufen



24. Juni – Webinar zur Data Hub Initiative der

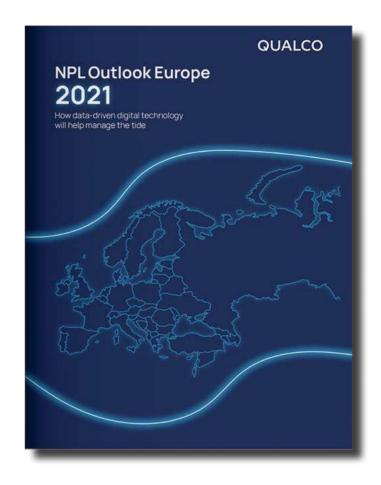
EU-Kommission – jetzt anmelden!



NPL AUSBLICK 2021: Erfahren Sie, wie datengesteuerte, digitale Technologie zur Bewältigung der Herausforderungen im NPL Geschäft beiträgt.

- Was hält die Zukunft für den europäischen NPL-Markt bereit?
- Wie verhalten sich die Wertrückstellungen in ganz Europa?
- Welchen Einfluss haben Stundungen und Tilgungsstreckungsprogramme auf das zukünftige NPL-Volumen?
- Welchen technologischen Herausforderungen werden sich Gläubiger und Inkassounternehmen stellen müssen?
- Wie kann die Technologie die F\u00e4higkeit zur schnellen und effizienten Bereinigung dieser wertgeminderten Altlasten radikal verbessern?

Erfahren Sie alles, was Sie über die wichtigsten Einflussfaktoren auf dem NPL-Sektor in Europa wissen müssen und wie Sie sich mit soliden und zukunftssicheren Kreditrisiko- und Inkassostrategien am besten auf das Unerwartete vorbereiten.



Jetzt den NPL Outlook Europe 2021 herunterladen!



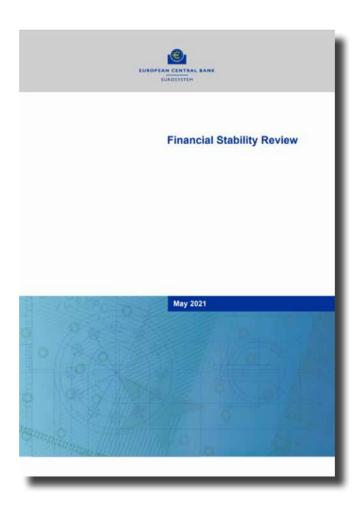


Am 19. Mai hat die Europäische Zentralbank ihr Financial Stability Review, May 2021, veröffentlicht.

Sie warnt darin vor sektoralen oder länderspezifischen Risiken. Zudem bestehe das Risiko einer Neubewertung von Assetpreisen, wenn die Zinsen wieder steigen würden. Zwar gebe es Fortschritte im europäischen Bankensektor, aber die Profitabilität und gegenseitige Abhängigkeiten zwischen Staaten, Banken und Nichtfinanzunternehmen berge Risiken.

Zwar sagen die Autoren: "Due to the large scale of government support measures in the form of statutory moratoria and public guarantees, the time between the contraction in economic activity and NPL formation might be longer than seen in past recessions."

Aber auch: "The eventual expiry of public measures implies that bank asset quality is likely to deteriorate further over 2021."



Im März dieses Jahres hat die BKS das NPL-Barometer veröffentlicht, indem die Risikomanager*innen nach dem Corona-Schock im Februar 2020 nun zu einer moderateren Einschätzung der künftigen NPL-Entwicklung kamen.

Mit dem NPL-Barometer evaluieren die Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing sowie die Frankfurt School of Finance & Management die Stimmungen und Einschätzungen in den Risikoabteilungen der deutschen Kreditinstitute.

Wie stark werden Kreditausfälle die NPL-Bestände beeinflussen? Mit welchen NPL-Quoten ist in den verschiedenen Assetklassen zu rechnen? Und wie hat sich das Bild im Vergleich zur letzten Erhebung nach dem ersten Lockdown im Mai 2020 verändert?

Zudem wurde im Mai die **BKS-Jahrespublikation** veröffentlicht, die neben dem aktuellen NPL-Barometer auch einen Überblick über die Marktentwicklungen im NPL-Markt wagt und Berichte der BKS-Aktivitäten der letzten Monate enthält.







Europäisches Parlament, Rat und Kommission einigen sich auf Regeln für den NPL-Markt

Bei den Trilog-Verhandlungen zur Richtlinie über "Kreditdienstleister, Kreditkäufer und die Verwertung von Sicherheiten" wurde seitens des Parlaments nun der Durchbruch verkündet. Es werde nun lediglich noch an technischen Details gefeilt. Dabei werde anerkannt, dass Kreditkäufer keine besondere Genehmigung benötigten, da sie Kredite lediglich ankaufen, aber keine neuen Kredite vergeben. Kreditservicer müssen nach den neuen Regeln eine Genehmigung einholen, um in der gesamten EU tätig werden zu können, und unterliegen der Aufsicht der Mitgliedsstaaten. Auch ein Register über alle Servicer soll geführt werden. Auf Seiten des Verbraucherrechts müssen Schuldner klar und verständlich über die wichtigsten Punkte der Kreditbearbeitung informiert werden.

BKS-Präsident Jürgen Sonder: "Wir sind froh über diese Einigung. Nach mehr als zwei Jahren Verhandlungen, Anpassungen und mehreren Roundtables ist die Verabschiedung der Richtlinie endlich in Sichtweite. Harte Arbeit – aber nun endlich sehr erfolgreich für alle Stakeholder."

Quelle: Europäisches Parlament

Neue BKS-Mitglieder





BaFin veröffentlicht Prinzipienpapier zu künstlicher Intelligenz und Big Data

Die BaFin hat am 15. Juni 2021 <u>aufsichtliche</u> Prinzipien für den Einsatz von Algorithmen in Entscheidungsprozessen von Finanzunternehmen publiziert. Sie sollen zu einem verantwortungsvollen Einsatz von Big Data und künstlicher Intelligenz führen und die Kontrolle des damit einhergehenden Risikos ermöglichen. Die Technologien werden zunehmend auch von Unternehmen des Finanzmarkts angewendet. Bereits 2018 hatte die BaFin in ihrer Studie "Big Data trifft auf künstliche Intelligenz" darauf hingewiesen, dass sich daraus Chancen für die Unternehmen, aber auch für Verbraucherinnen und Verbraucher ergeben, dass es aber auch gelte, die Risiken zu beherrschen.

EU meldet erste Anleihen-Transaktionen im Rahmen von NextGenerationEU

Die Europäische Kommission hat am 15. Juni die erste Transaktion im Rahmen des neuen gemeinsamen Anleiheprogramms NextGenerationEU bekannt gegeben. Die zehnjährige Anleihe mobilierste 20 Mrd. Euro und ist damit die größte Emission institutioneller Anleihen in Europa.

NextGenerationEU ist ein befristetes Aufbauinstrument mit einem Volumen von rund 800 Mrd. Euro, mit dem die Erholung Europas von der Coronavirus-Pandemie unterstützt und gleichzeitig ein Beitrag zum Aufbau eines grüneren, digitaleren und widerstandsfähigeren Europa geleistet werden soll.

Zur Finanzierung von NextGenerationEU wird die Europäische Kommission im Namen der EU ab jetzt bis Ende 2026 auf den Kapitalmärkten bis zu 800 Mrd. Euro aufbringen. 407,5 Mrd. Euro sollen für Finanzhilfen (im Rahmen der Aufbau- und Resilienzfazilität und anderen Programmen des EU-Haushalts) bereitstehen, 386 Mrd. Euro für Darlehen. Insgesamt ergibt sich so ein Kreditvolumen von durchschnittlich rund 150 Mrd. Euro pro Jahr.







BKS Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V.

Jetzt BKS-Mitglied werden und Vorteile sichern!

Weitere Informationen unter:

https://bks-ev.de/mitglieder/ mitgliedschaft/

