

BKS

Bundesvereinigung
Kreditkauf und Servicing e.V.

Jahrespublikation

2023/2024



Herausgeberin

BKS – Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V.
Marienstraße 14
10117 Berlin

www.bks-ev.de

V. i. S. d. P.

Jürgen Sonder, Präsident

Projektleitung

Jan Dzieciol

Haftungsausschluss

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernimmt die Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V. keine Gewähr. Die in den Beiträgen geäußerten Ansichten geben die Meinungen der Autorinnen und Autoren wieder und entsprechen nicht zwingend denen der Herausgeberin.

Vereinsregister

Amtsgericht Berlin-Charlottenburg, Amtsgerichtsplatz 1, 14046 Berlin-Charlottenburg,
Registernummer VR 27003 B

Ust.-ID-Nr.

DE255573159

Druck

FLYERALARM GmbH, Alfred-Nobel-Str. 18, 97080 Würzburg

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

ISSN 2751-3017 (Print)

ISSN 2751-3025 (Online)

Vorwort

Die vorliegende Jahrespublikation der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing greift auch in diesem Jahr Fachbeiträge aus dem Risikomanagement mit den Schwerpunkten NPL-Marktentwicklung, Regulatorik, ESG, KI und Themen aus der Praxis auf. Und an herausragenden Entwicklungen hat es in den vergangenen zwölf Monaten erneut nicht gefehlt.

Die geopolitischen Spannungen sind 2023/2024 durch den Nahost-Konflikt weiter gestiegen. Der russische Invasionskrieg gegen die Ukraine ist in das dritte Jahr gegangen und die deutsche Wirtschaft ächzt unter den ökonomischen Verwerfungen, die durch den Krieg, aber auch durch strukturelle Defizite entstanden sind.

Die Inflation scheint langsam, aber sicher durch die Zinswende gebändigt, doch der Preis ist hoch: Die Baubranche liegt am Boden, die energieintensiven Unternehmen kämpfen um ihre Existenz. Das deutsche BIP stagniert im Gegensatz zu dem der meisten europäischen Länder und ist damit der Bremsklotz für die europäische Konjunktur. Das Geld für staatliche Hilfen sitzt nicht mehr so locker – im Gegenteil: Die Verteilungskämpfe haben begonnen. Deutschland hat sich mittlerweile zu einer Streikgesellschaft entwickelt.

Den NPL-Sekundärmarkt hat im vergangenen Jahr vor allem der Regulator beschäftigt. Mit der Verabschiedung des Kreditzweitmarktgesetzes durchlaufen viele unserer Mitglieder aktuell das Erlaubnisverfahren zur Zulassung als Kreditdienstleister bei der BaFin. Der Sekundärmarkt ist gerade in einer Zeit, in der die Insolvenzen wieder anziehen und Kreditausfälle drohen, mit aufsichtsrechtlichen und administrativen Aufgaben beschäftigt.

Diese Thematik reflektiert auch unser umfangreicher Abschnitt zur Regulatorik in dieser Jahrespublikation: Kreditzweitmarktgesetz, KI-Verordnung, das Schufa-Urteil und ESG sind einige der Themen, die uns auf diesem Spielfeld beschäftigt haben und weiter beschäftigen.

Apropos Spielfeld: In diesem Jahr startet die Fußball-EM in Deutschland unter dem Motto „Heimspiel für Europa“. Damit auch das NPL-Management für alle

Beteiligten zum Heimspiel wird, haben wir in unserem Praxisblock wieder eine ganze Reihe von aktuellen NPL-Fachthemen für Sie zusammengestellt: angefangen bei der einfachen, aber schwer zu beantwortenden Frage „Was sind eigentlich NPLs?“ bis zur Rolle der Förderbanken als Krisenhelfer.

Ein herzliches Dankeschön geht an alle Mitglieder, Beiräte, Präsidiumsmitglieder und Kooperationspartner, die sich in der BKS engagieren. In Zeiten wie diesen ist Zusammenhalt und Solidarität besonders wichtig und wir schätzen die Unterstützung, die wir von unseren Mitgliedern erfahren. Wir sind dankbar für Ihre Ideen, Ihr Engagement und Ihre konstruktive Zusammenarbeit, die dazu beitragen, dass wir gemeinsam durch diese herausfordernden Zeiten gehen können. Zusammen werden wir weiterhin daran arbeiten, die Interessen der BKS und ihrer Mitglieder zu vertreten und uns für eine erfolgreiche Zukunft einzusetzen.

Auch darf eine Danksagung an alle Autorinnen und Autoren nicht fehlen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Berlin, im März 2024

Jürgen Sonder, Präsident

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
<i>Jürgen Sonder</i>	

Marktentwicklung

Makroökonomischer Überblick	11
<i>Jan Dzieciol / Marcel Köchling</i>	

NPL-Management in Zeiten multipler Krisen	21
<i>Jürgen Sonder / Ludwig J. Weber</i>	

Verbraucherkredite im Kontext der aktuellen makroökonomischen Lage	31
<i>Berkkan Adem Altunaydin / Dominik Kohrs</i>	

Regulatorik

Eckpunkte der Entwicklung der europäischen NPL-Regulierung	41
<i>Cristina Bachmeier</i>	

Das Kreditzeitmarktgesetz in der Umsetzung	47
<i>Sandra Förster / Ilka Pufe</i>	

Kreditzeitmarktgesetz: Eignung von Geschäftsleitern und Aufsichtsräten	57
<i>Woldemar Häring</i>	

Die KI-Verordnung der EU	67
<i>Achim Cremer</i>	

Künftige Nutzung externer Kredit-Scores im internen Kreditprozess ...	79
<i>Aron Klingberg / Sebastian Fritz-Morgenthal</i>	

Worauf es beim ESG-konformen Wirtschaften ankommt	91
<i>Frank Schlein</i>	

Nachhaltigkeit: kein kleines Thema für Banken	101
<i>Markus Thanner</i>	

Praxis

Der Versuch einer Begriffsbestimmung von notleidenden Krediten	113
<i>Claus Radünz</i>	

Non-performing Loans bei Schwarmfinanzierungen	127
<i>Janine Hardi</i>	

Intelligente Kreditantragssteuerung im Lichte regulatorischer Anforderungen	141
<i>Andreas Vogel / Thorsten Kops</i>	

Förderbanken als Krisenhelfer und Zukunftsgestalter	153
<i>Lars Schröter</i>	

Über die BKS

Code of Conduct	164
Vollmitglieder	168
Fördermitglieder	172

Marktentwicklung

Makroökonomischer Überblick

Jan Dzieciol / Marcel Köchling

Geopolitisches Umfeld

Das Jahr 2023 markiert für Deutschland und die Welt eine Zeit großer geopolitischer Veränderungen und Herausforderungen. In einer zunehmend multipolaren Weltordnung, geprägt von wachsenden Spannungen zwischen Großmächten, aber auch Regionalmächten, wirtschaftlicher Unsicherheit und globalen Krisen, sieht sich Deutschland mit einer Reihe von komplexen außenpolitischen Konstellationen konfrontiert.

Ein zentrales Thema ist der anhaltende russische Invasionskrieg gegen die Ukraine, der im Februar 2022 begonnen hat. Nachdem die Ukraine 2022 noch in der Lage war, ein rasches Fortschreiten der russischen Truppen zu stoppen und große Teile ihres Staatsgebietes zurückzuerobern, ist 2023 von verhärteten Fronten geprägt, die dazu führen, dass es kaum Veränderungen im kontrollierten Gebiet gibt. Die Auswirkungen dieses Krieges reichen weit über die Ukraine und Russland hinaus und beeinflussen die deutsche Außenpolitik und Wirtschaft erheblich. Deutschland, traditionell abhängig von russischen Energielieferungen, steht vor der schwierigen Aufgabe, seine Energieversorgung zu diversifizieren. Dies führt zu verstärkten Bemühungen, alternative Energiequellen zu erschließen und die Energiewende zu beschleunigen. Darüber hinaus erhöht dieser Konflikt die Notwendigkeit einer stärkeren europäischen Verteidigungs- und Sicherheitszusammenarbeit, was in Deutschland zu intensiven Diskussionen über die Rolle des Landes in der Nato und über die gemeinsame europäische Verteidigung führt.

2023 wird zudem deutlich, dass die Zeit des billigen Geldes nunmehr ein Ende gefunden hat. Nachdem im Jahr 2022 zunächst die Zentralbanken die Zinsschraube festgedreht haben – in einem Tempo, das zumindest in der Eurozone so nie da gewesen war – zeigt sich 2023, dass man auch aufseiten der deutschen Staatsfinanzen nun auf eine Mauer stößt. Waren während der Coronapandemie noch großzügige staatliche Hilfspakete aufgelegt worden, so laufen diese nun aus. Nicht zuletzt auf Druck des FDP-geführten Bundesfinanzministeriums wird außerdem ein

Sparkurs verordnet, der zum einen die Streichung von klimaschädlichen Subventionen und zum anderen Steuererhöhungen zur Folge hat – beispielsweise für die ohnehin schon durch die Coronapandemie und Inflation gebeutelte Gastronomiebranche. Eine Vielzahl von Streiks und Protesten macht deutlich, dass Wirtschaft und Bevölkerung dies erkannt haben und ein Verteilungskampf um die knappen Gelder begonnen hat.

Ein weiterer bedeutsamer Aspekt des geopolitischen Umfelds ist die Beziehung zu China. Deutschland sieht sich mit der Herausforderung konfrontiert, ein Gleichgewicht zwischen wirtschaftlichen Interessen – China ist ein wichtiger Handelspartner – und politischen Bedenken hinsichtlich Menschenrechte und Sicherheitsfragen zu finden. Diese Balance zu halten, wird zunehmend komplizierter, da sich die globalen Machtverhältnisse verschieben und der Druck seitens der USA und anderer westlicher Partner wächst, eine härtere Haltung gegenüber China einzunehmen.

Die Beziehungen zur Europäischen Union bleiben ein zentraler Pfeiler der deutschen Außenpolitik. In einer Zeit, in der die EU mit eigenen Herausforderungen wie dem Brexit-Nachspiel, dem Erstarken euroskeptischer Bewegungen und mit ökonomischen Disparitäten kämpft, spielt Deutschland eine Schlüsselrolle bei der Förderung von Einheit und Stabilität.

2023 zeigt sich, dass die deutsche Außenpolitik zunehmend von einem Spannungsfeld zwischen traditionellen Partnerschaften besonders mit den USA geprägt ist und neuen geopolitischen Realitäten wie dem Aufstieg Chinas und den Beziehungen zu Russland. Diese Dynamik erfordert eine flexible, aber prinzipienfeste Außenpolitik, die gleichzeitig wirtschaftliche Interessen wie auch demokratische Werte berücksichtigt.

Zinsentwicklung

Nach einer langen Periode historisch niedriger Zinsen, die als Reaktion auf die Finanzkrise von 2008 und später durch die wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie initiiert waren, zieht die Europäische Zentralbank (EZB) erstmals seit 2016 wieder die Zügel an, um auf veränderte wirtschaftliche Bedingungen zu reagieren.

Die Hauptgründe für die Zinsanhebungen sind mehrschichtig: Zunächst steigt die Inflation in der Eurozone deutlich durch eine Kombination aus Lieferkettenstörungen, steigenden Energiepreisen – teilweise verschärft durch den geopolitischen Konflikt in Osteuropa – und einem allgemeinen Anstieg der Erzeuger- und Verbraucherpreise. Die EZB, deren Hauptziel die Preisstabilität ist, sieht sich dadurch gezwungen, die Geldpolitik zu straffen, um die Inflation einzudämmen. Eine weitere Ursache ist das Wirtschaftswachstum, das nach den Lockdowns und Einschränkungen während der Pandemie eine Erholung zeigt. Diese positiven Wirtschaftsdaten geben der EZB zusätzlichen Spielraum, um die Zinsen zu erhöhen, ohne das Wachstum zu gefährden.

Die Auswirkungen dieser Zinserhöhungen sind weitreichend. Für die Kreditmärkte bedeuten höhere Zinsen steigende Kosten für Kredite, was sich auf Privatpersonen und Unternehmen auswirkt. Für Privathaushalte erhöhen sich die Kosten für immobilienbesicherte Kredite und Konsumentenkredite, was sich potenziell dämpfend auf die Nachfrage und somit auf die Immobilienpreise auswirkt. Unternehmen sehen sich mit höheren Finanzierungskosten konfrontiert, was insbesondere für kleinere und mittelständische Unternehmen, die von Krediten abhängig sind, eine Herausforderung darstellt.

Entwicklung der deutschen Wirtschaft

2023 erlebt die deutsche Wirtschaft eine Phase der Umstellung und Anpassung, die von verschiedenen Herausforderungen und Chancen geprägt ist. Im Folgenden werden Arbeitslosigkeit, Immobilienbranche, Insolvenzzahlen sowie bestimmte Branchen in den Blick genommen.

Die Arbeitslosenquote in Deutschland bleibt 2023 relativ stabil, was auf die robuste Natur der deutschen Wirtschaft und erfolgreiche Maßnahmen von Regierung und Unternehmen zur Arbeitsplatzsicherung zurückzuführen ist. Trotz globaler Unsicherheiten und struktureller Veränderungen in verschiedenen Sektoren gelingt es, die Arbeitslosigkeit auf einem moderaten Niveau zu halten. Mittlerweile mehren sich allerdings die Anzeichen, dass im Jahr 2024 auch der Arbeitsmarkt von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Mitleidenschaft gezogen werden könnte. Darüber hinaus stellt der Fachkräftemangel ein fortwährendes Problem dar, für das bisher keine zufriedenstellenden Maßnahmen entwickelt oder umgesetzt

wurden, um die Attraktivität des Arbeitsmarkts in Deutschland zu stärken.

Die Immobilienbranche erlebt 2023 eine Abkühlung, nachdem sie in den vorhergehenden Jahren einen Boom verzeichnet hat. Die gestiegenen Zinsen führen zu einer verringerten Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen sowie zu einer empfindlichen Verteuerung bestehender (Anschluss-)Finanzierungen und damit zu einer langsameren Wachstumsrate im Immobiliensektor. Trotzdem bleiben die Immobilienpreise auf einem hohen Niveau unterstützt durch anhaltende Nachfrage in städtischen Gebieten und einem allgemeinen Mangel an Wohnraum. Des Weiteren sieht sich der Immobiliensektor einer Reihe von zum Teil größeren Insolvenzen bei Bauträgern ausgesetzt. Auch die Insolvenz der Signa-Gruppe stellt eine Zäsur in vielen Bereichen des Immobiliensektors dar.

In Bezug auf Insolvenzen ist Deutschland mit einer prozentual deutlichen Zunahme konfrontiert, die teilweise auf das Auslaufen von staatlichen Unterstützungsmaßnahmen zurückzuführen ist. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen, die während der Pandemie staatliche Hilfen erhalten haben, müssen sich an die neue wirtschaftliche Realität ohne diese Unterstützung anpassen. Wichtig zu betonen ist an dieser Stelle allerdings, dass die erhöhte Zahl der Insolvenzmeldungen gegenüber einem historisch niedrigen Niveau während der Coronapandemie gespiegelt werden sollte. Es ist somit derzeit eher eine Normalisierung der Insolvenzzahlen als eine ungewöhnliche Entwicklung zu beobachten.

Insgesamt zeigt sich die deutsche Wirtschaft im Jahr 2023 jedoch widerstandsfähig trotz der Herausforderungen durch veränderte globale Bedingungen und den Wandel hin zu nachhaltigeren Wirtschaftsmodellen.

Entwicklung des NPL-Marktes

Das NPL-Barometer, ein Instrument zur Messung der Marktaktivitäten und Erwartungen im Bereich der notleidenden Kredite, hat seit seiner Einführung im Jahr 2015 deutliche Veränderungen erfahren. Es spiegelt die Entwicklung der NPL-Marktaktivitäten wider und gibt Aufschluss darüber, wie sich die Marktteilnehmer die Zukunft des Marktes vorstellen.

Von 2015 bis 2023 haben sich die Werte für Lage, Erwartung und Gesamtklima

im NPL-Barometer signifikant verändert, was auf eine Reihe von ökonomischen und regulatorischen Entwicklungen zurückzuführen ist. Zunächst war der Markt durch eine Phase der Stabilisierung und des Rückgangs der NPL-Bestände gekennzeichnet, was teilweise auf die Erholung von der Finanzkrise 2008 und die starke Wirtschaftsleistung in Deutschland und der Eurozone zurückzuführen war. Banken verbesserten ihre Risikomanagement-Praktiken und es gab eine zunehmende Tendenz zur Auslagerung von NPLs an spezialisierte Servicer oder zum Verkauf an Investoren.

In den darauffolgenden Jahren und hier insbesondere ab 2020 führten globale Herausforderungen wie die Covid-19-Pandemie, geopolitische Spannungen und daraus resultierende ökonomische Unsicherheiten zu einer Veränderung der Marktbedingungen. Regulatorische Maßnahmen wie die Einführung strengerer Anforderungen an das Risikomanagement und die Kapitalausstattung der Banken hatten ebenfalls einen Einfluss auf den NPL-Markt.

2023 erreicht das Gesamtklima des NPL-Barometers einen Höchststand, was auf steigende NPL-Bestände und sinkende Verkaufspreise hinweist. Dies ist zum Teil eine Folge der wirtschaftlichen Abschwächung, die verursacht wurde durch das Ende der billigen Energierohstoffe, die Zunahme von Lieferengpässen und die steigende Inflationsrate. Die Europäische Zentralbank reagiert mit einer Erhöhung der Zinsen, was wiederum die Kreditkosten erhöht und die NPL-Raten beeinflusst.

Der Lagewert des NPL-Barometers, der die aktuelle Situation widerspiegelt, und der Erwartungswert, der zukünftige Trends prognostiziert, erreicht 2023 die höchsten bisher gemessenen Werte. Dies deutet darauf hin, dass im Untersuchungszeitraum von Juli bis September 2023 mehr Banken steigende Bestände und sinkende Verkaufspreise von NPL-Portfolios beobachteten und für die kommenden zwölf Monate erwarteten als je zuvor. Dieser Anstieg der NPL-Bestände betrifft verschiedene Sektoren: Konsumentenkredite, Corporate Real Estate und KMUs.

Insgesamt zeigt die Entwicklung des NPL-Barometers seit 2015, wie sich die Wahrnehmung und Erwartungen im Hinblick auf notleidende Kredite angetrieben

durch wirtschaftliche, politische und regulatorische Einflüsse verändert haben. Die steigenden Werte in den vergangenen Jahren signalisieren eine zunehmende Vorsicht und das Bewusstsein für potenzielle Risiken im NPL-Markt.

Im Markt für notleidende Konsumentenkredite sind deutliche Veränderungen sichtbar. Die Zunahme der NPLs in diesem Segment wird signifikant: Laut dem NPL-Barometer beobachteten 54 Prozent der Befragten in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme der NPLs in diesem Bereich und 62 Prozent erwarten eine weitere Zunahme in den kommenden zwölf Monaten. Diese Entwicklung reflektiert die zunehmenden wirtschaftlichen Herausforderungen, mit denen sich Konsumenten konfrontiert sehen, wie steigende Lebenshaltungskosten und wirtschaftliche Unsicherheit. Banken und Kreditinstitute reagieren auf diesen Trend mit erhöhter Vorsicht und intensiveren Risikomanagementstrategien. Der Anstieg der NPL-Raten im Bereich der Konsumentenkredite ist ein deutlicher Indikator für die sich wandelnden wirtschaftlichen Bedingungen und stellt eine wichtige Beobachtungsgröße für die Zukunft dar.

Der Markt für wohnwirtschaftliche Immobilienkredite in Deutschland sieht ebenfalls eine signifikante Veränderung in Bezug auf notleidende Kredite. Gemäß dem NPL-Barometer beobachteten 35 Prozent der Befragten in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme der NPLs in diesem Segment. Für die Zukunft erwarten sogar 65 Prozent der Teilnehmenden einen Anstieg der NPL-Bestände im Bereich der wohnwirtschaftlichen Immobilienkredite. Diese Entwicklung deutet auf wachsende Risiken im Immobilienkreditmarkt hin, beeinflusst durch Faktoren wie die steigenden Zinsen und die sich abkühlende Immobilienkonjunktur. Banken und Finanzinstitute richten daher ihr Augenmerk verstärkt auf Risikomanagement und mögliche Anpassungen ihrer Kreditportfolios, um auf diese Veränderungen zu reagieren.

Besonders im Bereich Corporate Real Estate (CRE) und bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gibt es eine signifikante Entwicklung: Laut dem NPL-Barometer stellten 56 Prozent der Befragten im CRE-Bereich einen Anstieg der NPL-Bestände fest und 71 Prozent erwarten in den kommenden zwölf Monaten einen weiteren Anstieg. Im KMU-Sektor beobachteten 50 Prozent der Befragten eine Zunahme der NPLs und 60 Prozent rechnen mit einem weiteren Anstieg. Diese

Entwicklung deutet auf zunehmende Risiken und Herausforderungen in diesen Segmenten, beeinflusst durch makroökonomische Faktoren und spezifische Branchenbedingungen hin.

Ausblick

Das Jahr 2024 wird kaum weniger Herausforderungen bieten als das vergangene Jahr. Der russische Angriffskrieg in der Ukraine geht weiter und es wird aufseiten der Unterstützer viel Geduld und Durchhaltevermögen vonnöten sein, um das Pendel nicht dauerhaft in Richtung Russland schwingen zu lassen. In diesem Zusammenhang bekommt die Präsidentschaftswahl in den USA eine große Bedeutung, da beide Kandidaten (der aktuelle Präsident sowie sein Vorgänger und voraussichtlicher Herausforderer) eine fundamental andere Sichtweise auf die Rolle Amerikas in der Welt sowie auf internationale Wirtschafts- und Verteidigungsbündnisse haben.

Die Bundesregierung steht vor dem Hintergrund der aktuellen Sparzwänge, rechtspolitischer Tendenzen und der dauerhaften Uneinigkeit der Koalitionspartner vor enormen Problemen. Es wird große Kraftanstrengungen brauchen, diese Schwierigkeiten zumindest abzumildern, wenn sie schon nicht beseitigt werden können. Die Bauernproteste im Frühjahr 2024 sind sicher erst der Anfang, zieht sich doch die wachsende Unzufriedenheit quer durch alle Bevölkerungsschichten und Berufsgruppen.

Das alles bedeutet für den NPL-Markt nichts Gutes – oder je nach Blickwinkel eben doch. Die Banken werden mit steigenden NPL-Beständen zu kämpfen haben. Die Investoren und Servicer wiederum können sich voraussichtlich über steigende Volumina und tendenziell fallende Preise freuen. Der bisherige Verkäufermarkt wandelt sich zu einem Käufermarkt.

In der Gesamtschau wird 2024 ein Jahr voller Ambivalenzen, in dem die Weichen für die Zukunft des NPL-Marktes neu gestellt werden – eine Herausforderung, die ebenso große Risiken wie Möglichkeiten birgt.

■

Jan Dzieciol ist Senior Referent für Politik und Kommunikation der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing in Berlin, bei der er seit 2013 tätig ist. Er verantwortet dort unter anderem das NPL-Barometer, Veranstaltungen und Publikationen. Zuvor hat er 2012 sein Studium der Politikwissenschaft, Soziologie und Informatik an der TU Braunschweig abgeschlossen.

Dr. Marcel Köchling ist Geschäftsführer der PRA Group Deutschland GmbH und verantwortet bei der PRA Group Investitionen in notleidende unbesicherte Kredite in Zentral- und Südeuropa. Er ist seit der Gründung der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing im Jahr 2007 im Vorstand des Verbands tätig, davon in den Jahren 2012 bis 2018 als Präsident.

Das Runde muss ins Eckige: NPL-Management in Zeiten multipler Krisen

Jürgen Sonder / Ludwig J. Weber

Im Fußball zählen letztlich nur Tore oder wie Sepp Herberger es formuliert hat: „Das Runde muss ins Eckige“. Ähnlich ist es bei NPLs. Die Tore für die Erwerber von NPLs sind die risikoadäquaten Renditen für ihre Investoren. Um diese zu erzielen, sind schlankere Organisationsstrukturen und ein hoher Spezialisierungsgrad sowie eine höhere Flexibilität in der Findung tragfähiger Lösungen für Schuldner und Erwerber essenziell. Den ausschlaggebenden Erfolgsfaktor bei NPL-Transaktionen für Verkäufer und Käufer stellen die Ertragschancen für die entsprechenden Portfolios dar.

Mitte Juni beginnt die Fußball-Europameisterschaft der Herren. Das Motto der Bundesregierung „Heimspiel für Europa“. Eine bekannte Weisheit von Sepp Herberger, dem Trainer der deutschen Weltmeistermannschaft von 1954, lautet: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“. Dass Unternehmen – wenn man Spiel durch Krise ersetzt – bereits seit Beginn der Coronapandemie vor inzwischen über vier Jahren gleich mehrere Spiele parallel bestreiten müssen, zeigt, vor welchen enormen Herausforderungen die Wirtschaft derzeit steht. Die Krise ist zum Normalzustand geworden und die derzeitige wirtschaftliche Unsicherheit betrifft praktisch alle Branchen. Angesichts des weiter andauernden Angriffskriegs Russlands in der Ukraine, der weiterhin angespannten Situation in Nahost und der Unsicherheiten, die sich unter anderem durch den Ausgang der Präsidentschaftswahl in den USA im November und einer möglichen zweiten Amtszeit von Donald Trump ergeben, lässt sich derzeit kaum abschätzen, bis wann der Krisenmodus andauern wird. Hinzu kommt, dass wir von einem wirtschaftlichen Nachholeffekt wie nach der Coronapandemie so weit entfernt zu sein scheinen wie die deutsche Fußballnationalmannschaft von einem Titelgewinn bei der Europameisterschaft im eigenen Land.

Niemand weiß, wie das Spiel ausgeht

Auch wenn die Zahl der Insolvenzen das Vor-Corona-Niveau noch nicht erreicht

hat, ist der Trend 2023 zu 2022 mit einer über 20-prozentigen Steigerung bei den Unternehmensinsolvenzen ein deutliches Zeichen für die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage. Gravierender ist jedoch zu beobachten, dass sich auch die Qualität der Insolvenzen verändert hat. So hat sich das vom Statistischen Bundesamt prognostizierte Forderungsvolumen fast verdoppelt und die Zahl der betroffenen Arbeitnehmer ist sogar um mehr als das Doppelte gestiegen. Diese Tendenz eines generellen Anstiegs wird sich mit Blick auf das Gesamtjahr 2024 voraussichtlich weiter fortsetzen.

Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen

	Unternehmensinsolvenzen	Voraussichtliche Forderungen (in Mrd. Euro)	Betroffene Arbeitnehmer
Januar bis Oktober 2022	11.888	11,6	63.493
Januar bis Oktober 2023	14.751	22,7	141.361
Veränderung	+ 24 %	+ 96 %	+ 123 %

Quelle: Eigene Darstellung nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes

Dazu trägt sicherlich bei, dass seit dem 1. Januar 2024 die Insolvenzantragspflicht wieder in vollem Umfang greift. Auch wenn es bislang keine Insolvenzwelle gegeben hat und absehbar keine geben wird, kommt vor dem Hintergrund des Anstiegs der Insolvenzzahlen aus der Perspektive der Banken die Sepp-Herberger-Weisheit ins Spiel: „Fußball ist deshalb spannend, weil niemand weiß, wie das Spiel ausgeht“. Im Fall der Banken ist das „Spiel“ die Rückzahlung der ausgegebenen Unternehmensfinanzierungen. Auch wenn der Ausgang in beiden Bereichen natürlich immer von einer gewissen Ungewissheit geprägt ist, gilt gleichwohl im Fußball wie in der Wirtschaft die Devise: Hoffnung ist gut, Vorsorge ist besser.

Denn mit den bereits vorhandenen und den wahrscheinlich noch hinzukommenden Herausforderungen für die Unternehmen und mit der Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf hohem Niveau wächst für Banken das Risiko von Kreditausfällen. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass dadurch die Bedeutung der Risikovorsorge zunimmt, damit Banken angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung bei den von ihnen ausgegebenen Unternehmenskrediten nicht ins Abseits geraten. Wichtig ist, möglichen Kreditrisiken frühzeitig und proaktiv zu begegnen. Ein Schritt kann sein, die Vergaberichtlinien für Unternehmenskredite zu

verschärfen. Laut Lending Survey der Bundesbank haben die befragten Banken dies im vierten Quartal 2023 getan – wenn auch weniger stark als in den Quartalen zuvor. Mit Blick darauf, dass sich die Spreads bei den Kreditausfallversicherungen, die ein Frühindikator der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise waren, im dritten Quartal 2023 auf einem stabilen, aber gleichwohl hohen Niveau entwickelt haben, ist davon auszugehen, dass sich diese Entwicklung so sicher fortsetzt wie die Tatsache, dass der Ball rund ist und ein Spiel 90 Minuten dauert. Darauf deutet auch die Aussage von David Lynne hin, der das Firmenkundengeschäft der Deutschen Bank leitet. Mitte Januar 2024 sagte Lynne in einem Interview im Handelsblatt, dass die Deutsche Bank im Kreditgeschäft ihre Strategie angepasst habe, um ein ausfallsichereres und profitableres Kreditbuch zu managen. Die Bank wolle ihre Firmenkundensparte profitabler machen und bei der Kreditvergabe deshalb wählerischer werden.

Keine Welle, aber ein stetiger Anstieg

Auch die Ergebnisse der Herbst-Ausgabe 2023 des regelmäßigen NPL-Barometers der BKS und der Frankfurt School of Finance & Management sprechen eine eindeutige Sprache: Zwar zeichnet sich bei den Kreditausfällen und bei den Insolvenzen keine Welle ab, jedoch dürfte die Zahl der notleidenden Kredite (Nonperforming Loans, kurz NPLs) in den kommenden zwölf Monaten weiter zulegen und das in allen Assetklassen, insbesondere aber in den Bereichen Konsumentenkredite, Corporate Real Estate sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Fakt ist: Auch wenn die Schätzungen für die NPL-Volumina in den deutschen Banken nach wie vor konservativ ausfallen – bis Ende 2024 wird ein Anstieg um rund fünf Milliarden Euro auf knapp 41,5 Milliarden Euro erwartet – gewinnen Kreditrisiken für Banken (weiter) an Bedeutung.

Gleiches gilt dafür, Lösungen für NPLs zu finden. Dabei ist Vorsorge das A und O, um möglichen Kreditrisiken frühzeitig und proaktiv begegnen zu können. Man könnte durchaus – um eine weitere Fußball-Weisheit zu bemühen – sagen: Die Null muss stehen. Aber bei der Kreditvergabe ist es wie im Fußball: Dass es keinen Kreditausfall gibt beziehungsweise eine Mannschaft immer zu Null spielt, klappt nicht einmal (mehr) bei Bayern München – auch wenn Manuel Neuer nach wie vor der Bundesliga-Spieler mit den meisten Spielen ohne Gegentor ist.

Finanziell möglichst wenig verlieren

Eine Vorsorge, um finanziell gesehen möglichst wenige Gegentore zu kassieren, kann das Instrument des Verkaufs von Kreditportfolios an Investoren sein. Transaktionen, die sowohl den Verkäufern als auch den Käufern gleich mehrere Vorteile bringen:

- Den Unternehmensfinanzierern und besonders Banken hilft der Verkauf von NPL-Portfolios, ihre Bilanzen zu bereinigen. Zudem entlasten sie ihre Abrechnungs- und Marktfolgeabteilungen, optimieren ihre Prozesse, sparen Rechtsverfolgungskosten ein und generieren Liquidität, da sie zumindest einen Teil der notleidenden Forderungen aus den NPLs realisieren.
- Die Käufer von NPL-Portfolios im Corporate-Bereich wiederum können sich aus der Realisierung ihrer Forderungen befriedigen, da sie durch den Erwerb in die Position eines Gläubigers treten. Oder sie können sich zum Beispiel über einen Debt-Equity-Swap und/oder einen Insolvenzplan am schuldnerischen Unternehmen beteiligen.

Durch eine Sanierung kann mit der zuvor über den Debt-Equity-Swap erhaltenen Beteiligung ein entsprechendes Mehrwertpotenzial gehoben und durch eine Veräußerung der Gesellschaftsanteile am sanierten Unternehmen Erlöst werden. Auf internationaler Ebene und in den vergangenen Jahren verstärkt auch auf Deutschlands Finanzplätzen haben sich gut funktionierende Sekundärmärkte für solche Investments gebildet.

Da dem Debt-Equity-Swap bei dieser Form der Sanierung des Kreditportfolios eine entscheidende Rolle zukommt, wird auf die Besonderheiten dieses Sanierungsinstruments im Kasten „Komplex, aber mit großem Potenzial“ gesondert eingegangen. Die Beteiligung am schuldnerischen Unternehmen über einen Debt-Equity-Swap und seine Sanierung stehen den bestehenden Unternehmensfinanzierern und Banken als Option grundsätzlich aber auch ohne einen Verkauf ihres NPL-Portfolios zur Verfügung. Eine andere Option ist, dass sie als Gläubiger Einfluss auf die außergerichtlichen oder gerichtlichen Sanierungsbemühungen des Schuldnerunternehmens nehmen. Diese Option steht auch den Käufern von NPL-Portfolios offen.

Rückgang der Preise

Zudem haben sowohl Unternehmensfinanzierer und Banken als auch die Käufer von NPL-Portfolios die Möglichkeit, auf Sicherheiten zuzugreifen – beispielsweise den erleichterten Erwerb von Grundstücken, an denen Grundpfandrechte zur Besicherung der notleidenden Forderungen bestehen. Ein Anreiz für den Käufer von NPL-Portfolios ist der mögliche Discount auf die notleidenden Forderungen. In diesem Zusammenhang kommt auch der Anstieg des NPL-Volumens zum Tragen. Die langsam steigende Anzahl von NPLs wird jedoch aufgrund der Zinswende und damit höheren Refinanzierungskosten der Investoren von sinkenden Verkaufspreisen begleitet. Den Ergebnissen des NPL-Barometers von BKS und Frankfurt School of Finance & Management zufolge ist der Rückgang der erzielbaren Preise im Bereich der Corporate-Real-Estate-Kredite besonders groß sowie im Bereich der Kredite für KMU und der Immobilienkredite im privaten Bereich.

Ertragschancen als ausschlaggebender Erfolgsfaktor

Um risikoadäquaten Renditen für die Investoren zu erzielen, sind schlankere Organisationsstrukturen und ein hoher Spezialisierungsgrad sowie eine höhere Flexibilität in der Findung tragfähiger Lösungen für Schuldner und Erwerber essenziell. Den ausschlaggebenden Erfolgsfaktor bei NPL-Transaktionen für Verkäufer und Käufer stellen die Ertragschancen für die entsprechenden Portfolios dar. Um die Ertragschancen und darauf basierend den Preis für die NPL-Portfolios zu ermitteln, ist eine umfassende Due-Diligence-Prüfung erforderlich. So können die Forderungen an sich und die aus ihnen resultierenden tatsächlichen und rechtlichen Chancen und Risiken bewertet werden. Dabei spielt auch der Faktor Zeit eine nicht unerhebliche Rolle. Die entscheidenden Fragen sind:

- In welchem Zeitraum muss die Transaktion für den Verkäufer über die Bühne gehen?
- Wie schnell will oder muss der Investor seine erworbenen Forderungen unter dem Gesichtspunkt der Refinanzierung realisieren?

Wichtig ist, dass Verkäufer und Käufer im Zuge der Transaktion eine praxisnahe Regelung für die gegenseitigen Kooperations- und Informationspflichten finden. Zudem ist es für beide Seiten maßgeblich, dass die Transaktionen abgesichert sind

und dahingehend dokumentiert werden, dass der Übergang der Forderungen beziehungsweise die Inhaberschaft des neuen Eigentümers eindeutig nachgewiesen werden kann. Während des gesamten Prozesses müssen darüber hinaus alle formellen Anforderungen beachtet werden – etwa bei der Abtretung von bereits zur Insolvenztabelle angemeldeten Forderungen, von sonstigen Vollstreckungstiteln, von sicherungsübereigneten GmbH-Geschäftsanteilen oder von Grundschulden, um nur einige Punkte zu nennen.

Bei NPL-Transaktionen sind aber auch steuerliche Aspekte gerade für den Investor von großer Bedeutung. So stellt sich beim Erwerb von notleidenden Krediten von Gesellschaften im Ausland die Frage, ob mit dem Staat, in dem die Gesellschaft ihren Sitz hat, ein Doppelbesteuerungsabkommen existiert oder nicht. Von der Antwort kann unter anderem abhängen, wo der Sitz der übernehmenden Gesellschaft des Investors aus steuerlicher Sicht angesiedelt sein sollte.

Wichtiger Beitrag zur Finanzmarktstabilität

Kreditkäufer, Servicing-Unternehmen, Banken und viele weitere Experten arbeiten bei der Bearbeitung von NPLs also sehr erfolgreich Hand in Hand. In den vergangenen Jahren und selbst während der Coronapandemie konnten die NPL-Bestände deutscher Kreditinstitute Schritt für Schritt abgebaut werden. Es hat sich gezeigt, dass ein funktionierender Transaktionsmarkt mit notleidenden Krediten die Finanzindustrie gerade in Krisenzeiten signifikant unterstützt und selbst verstärkende Abwärtsspiralen verhindern kann. Dies ist ein wichtiger Beitrag zur Finanzmarktstabilität.

Das Kreditzweitmarktgesetz, mit seit dem 30. Dezember 2023 eine EU-Richtlinie in nationales Recht umgesetzt worden ist, schafft erstmals detaillierte Verpflichtungen für die Käufer und Verkäufer notleidender Kredite. So schreibt das Kreditzweitmarktgesetz unter anderem vor, dass Dienstleister, die NPL-Portfolios für Käufer bearbeiten, eine Zulassung bei der BaFin beantragen und zusätzliche Anforderungen erfüllen müssen, die über die bisherigen Vorgaben hinausgehen. Die BKS hat sich als Branchenverband erfolgreich dafür eingesetzt, dass wichtige Forderungen der NPL-Branche im Gesetzgebungsprozess aufgegriffen und berücksichtigt wurden. Ein Beispiel sind etwa verlängerte Fristen für Unternehmen, die Kreditdienstleistungen anbieten wollen, für die Anzeige ihrer Absicht und für

Debt-Equity-Swap: komplex, aber mit großem Potenzial

Als Käufer von NPL-Portfolios kommen zum Beispiel internationale (Investment-)Bankenkonsortien, Hedgefonds und vor allem Private-Equity-Investoren in Betracht, die sich das jeweilige Zielunternehmen unter dem Kalkül möglicher Investmentstrategien gezielt aussuchen. Das Ziel dieser Distressed-Debt-Investoren ist es, sich an schuldnerischen Unternehmen zu beteiligen. Sie kaufen am Markt Fremdkapitalpositionen auf, um diese über einen Debt-Equity-Swap in möglichst kurzer Zeit in Eigenkapital zu verwandeln, damit das schuldnerische Unternehmen zu erwerben und es dann im Rahmen einer Exitstrategie zu sanieren.

Neben dem Verkauf von NPL-Portfolios an solche Investoren kann für Banken, aber auch für alle anderen Unternehmensfinanzierer als Gläubiger ein Debt-Equity-Swap ebenfalls grundsätzlich attraktiv sein. Gerade dann, wenn das Risiko hoch ist, dass sie ansonsten auf ihren Forderungen in Teilen oder sogar ganz sitzen bleiben könnten, können sie selbst ihre Forderungen in Eigenkapital wandeln und das schuldnerische Unternehmen nach dem Erwerb gegebenenfalls im Zusammenhang mit einer Exitstrategie sanieren.

Wichtig ist: Das große Potenzial eines Debt-Equity-Swap liegt nicht nur in der Entschuldung des schuldnerischen Unternehmens, sondern vielmehr in den daraus resultierenden Optionen wie etwa der Beteiligung der (bisherigen) Fremdkapitalgeber an künftigen Gewinnen des Unternehmens, an dem sie dann direkt beteiligt sind.

Bei der Sanierung des Kreditportfolios durch Debt-Equity-Swaps sind Banken und andere Unternehmensfinanzierer, aber auch Distressed-Debt-Investoren daher gut beraten, vor allem drei Punkte im Blick zu haben:

- die wirtschaftliche Zielsetzung,
- die unterschiedlichen Gestaltungen,
- die Besonderheiten im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens oder einer vorinsolvenzlichen StaRUG-Restrukturierung.

Kommt für eine Bank oder einen anderen Unternehmensfinanzierer im Zusammenhang mit einem Debt-Equity-Swap eine direkte Beteiligung infrage, ist es grundsätzlich wichtig zu klären, ob das Nachrangigkeitsrisiko vertretbar ist. Das Hindernis der Zustimmungsnotwendigkeit der Altgesellschafter und das Risiko der Differenzhaftung lassen sich in einem StaRUG- und einem Insolvenzplanverfahren ausschließen.

Bei einer direkten Beteiligung an einem Debt-Equity-Swap, aber auch um die Interessenslage von Distressed-Debt-Investoren als mögliche Erwerber von NPL-Portfolios zu verstehen, sind für Banken, Unternehmensfinanzierer und für (potenzielle) Käufer von NPL-Portfolios zudem die Motivationslage und die Bewertung der Ertragschancen eines Debt-Equity-Swap aus der Perspektive der (bisherigen) Fremdkapitalgeber relevant. Denn zusammengefasst gilt: Ein Debt-Equity-Swap bietet großes Potenzial, ist aber aufgrund der zahlreichen Varianten und Besonderheiten auch eine komplexe Materie.

Auf die Vorteile und die Besonderheiten einer Sanierung des Kreditportfolios durch Debt-Equity-Swap gehen Dr. Ludwig J. Weber und Thomas Dömmecke von Schultze & Braun in ihrem Beitrag in der vierten Auflage des Fachbuchs „Grundlagen des NPL-Geschäfts“ ein, das im Frankfurt School Verlag von Dr. Marcel Köchling und Prof. Dr. Christoph Schalast herausgegeben wird.

die Einreichung der erforderlichen Unterlagen bei der BaFin. Die Anforderungen an die Dienstleister im Rahmen der Umsetzung des Kreditzweitmarktförderungsgesetzes stellen Sandra Förster und Ilka Pufe von der Deutschen Kreditbank in ihrem Beitrag in dieser Publikation dar.

Ein Heimspiel, aber kein Selbstläufer

Grundsätzlich zeigt sich sowohl bei den Anforderungen durch das Kreditzweitmarktgesetz, aber auch bei NPL-Transaktionen generell: Wenn die richtigen Spieler auf dem Feld stehen, mit denen Verkäufer und Käufer die maßgeblichen Erfolgsfaktoren im Blick haben, profitieren letztlich alle. Oder angelehnt an das Motto der anstehenden Fußball-Europameisterschaft: Das Kreditzweitmarktgesetz und NPL-Transaktionen werden für die Beteiligten zum Heimspiel. Das bedeutet aber nicht automatisch, dass beide Vorgänge zu Selbstläufern werden. Denn auch im NPL-Bereich gilt die Sepp-Herberger-Weisheit: „Das nächste Spiel ist immer das schwerste“.

■

Jürgen Sonder ist Präsident der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing, Vorsitzender des Senior Advisory Board der Intrum Gruppe in Deutschland und Mitglied des Beirats des Frankfurter Instituts für Risikomanagement und Regulierung (FIRM). Er ist seit über 35 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche tätig und initiierte und verantwortete Transaktionen über mehrere Milliarden Euro.

Dr. Ludwig J. Weber ist Experte für Unternehmensfinanzierung und -sanierung bei der Kanzlei Schultze & Braun. Er berät unter anderem Finanzierer und Investoren bei der Bewertung von Kreditportfolios und bei NPL-Transaktionen.

Verbraucherkredite im Kontext der aktuellen makroökonomischen Lage

Berkkan Adem Altunaydin / Dominik Kohrs

In den vergangenen Jahren wurde die deutsche Wirtschaft durch zahlreiche Krisen in Mitleidenschaft gezogen. Als im Januar 2020 der erste Coronafall in Deutschland nachgewiesen wurde, machten sich nur wenige Menschen Gedanken um mögliche wirtschaftliche Konsequenzen. Letztendlich löste das Virus eine weltweite Pandemie aus und nachdem die Coronapandemie scheinbar unter Kontrolle gebracht worden war, folgte die nächste Krise: Im Februar 2022 startete Russland einen Angriffskrieg gegen die Ukraine. Folge hiervon waren steigende Energiepreise, welche zu einer hohen Inflation und als Reaktion darauf zu einer Leitzins-erhöhung führten.

Im historischen Kontext wurde eine derart hohe Inflation zuletzt im Jahr 1990 verzeichnet. Insbesondere die Verbraucherpreise sind hiervon unverändert betroffen. Die Konsequenzen für Verbraucher und Banken sind nach wie vor ungewiss.

Im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit wurde im vergangenen Jahr mithilfe einer Umfrage untersucht, welche Auswirkungen die Coronapandemie, der Ukrainekrieg und die Inflation als makroökonomische Faktoren auf die Bedienbarkeit von Verbraucherkrediten haben. Anhand der Ergebnisse sollten mögliche Potenziale für die Bildung eines Marktes für den Handel mit notleidenden Verbraucher- krediten prognostiziert werden.

Hierbei ist hervorzuheben, dass Verbraucherkredite in Deutschland zuletzt ein Marktvolumen von 197,5 Milliarden Euro ausmachten. Selbst geringe Prozentsätze an notleidenden Verbraucherkrediten könnten somit für immense Trans- aktionspotenziale sorgen.

Grundlagen der Umfrage und Definition „Verbraucherkredite“

Verbraucherkredite sind standardisierte Kredite, die an natürliche Personen vergeben werden. Als vorrangige Empfänger der Darlehensmittel kommen

unselbstständig Beschäftigte (Lohn- und Gehaltsempfänger) und nachrangig Studenten, Gewerbetreibende sowie Freiberufler infrage. Aus rechtlicher Perspektive unterliegen die Verbraucherkredite den Vorschriften des BGB für Verbraucherdarlehensverträge (§ 491 ff.) und umfassen Nettofinanzierungen innerhalb der Bandbreiten von 200 bis 75.000 Euro (§ 512 BGB). Sie sind weitestgehend normiert und können daher von Banken kostengünstig und effizient angeboten werden.

Trotz einer vorliegenden Standardisierung können auch individuelle Kundenwünsche hinsichtlich des Kreditbetrages sowie der Kreditlaufzeit mitberücksichtigt werden. Der Verwendungszweck dieser Darlehen umfasst neben Liquiditätsüberbrückung und Inanspruchnahme von Dienstleistungen auch den Erwerb von Konsumgütern. Verbraucherkredite weisen unterschiedliche Bereitstellungsperioden aus. In kurzfristiger Ausgestaltung werden Konsumentenkredite als Dispositions- und Rahmenkredite sowie in Form von Kreditkarten mit Teilzahlungsfunktion bereitgestellt. Bezogen auf längere Laufzeiten sind Ratenkredite, Warenfinanzierungen sowie KFZ-Finanzierungen üblich.

An der Umfrage haben sich insgesamt 24 Personen beteiligt, welche bei Privat-, Universal- und Genossenschaftsbanken, bei Sparkassen, Zahlungsdienstleistern und Servicern sowie bei sonstigen Dienstleistungsunternehmen tätig sind. Anzumerken ist, dass hierbei eine bedeutende Anzahl der Befragten angab, im Sparkassensektor tätig zu sein.

Gerade im Hinblick auf die starke Positionierung der Sparkassen im Retailgeschäft kann den Umfrageergebnissen eine hohe Aussagekraft unterstellt werden. Hinsichtlich ihres Beschäftigungsverhältnisses gab ein wesentlicher Anteil der Befragten an, eine Position als Angestellter oder als leitender Angestellter auszuüben. Darüber hinaus haben sich Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer sowie Personen in sonstigen Funktionen an der Umfrage beteiligt, sodass die Ergebnisse ein breit diversifiziertes Meinungsbild widerspiegeln.

Ergebnisse der Umfrage

Bei einer vergangenheits- und gegenwartsbezogenen Betrachtung hat sich ergeben, dass die makroökonomischen Rahmenbedingungen noch keinen wesentlichen Einfluss auf die Bedienbarkeit von notleidenden Verbraucherkrediten haben.

So haben sich bedeutende Faktoren wie die Anzahl von Rücklastschriften/Mahnungen, eingehende Pfändungen und Scoring-Werte bei Privatpersonen als auch bei Unternehmen zum Befragungszeitpunkt in den vergangenen zwölf Monaten sowie gegenüber dem Vorjahr laut Einschätzung der Befragten nicht wesentlich verändert.

Allerdings gab es auch bei der vergangenheits- und gegenwartsbezogenen Betrachtung Indizien, die auf eine Verschlechterung des Kreditportfolios hinwiesen. So stellten die Befragten eine leicht zunehmende Inanspruchnahme von Dispositionskrediten sowie Kreditkartenlinien und Rahmenkrediten gegenüber dem Vorjahr fest. Dies lässt vermuten, dass die Darlehensnehmer aufgrund steigender Kosten vermehrt zur Deckung ihres Lebensunterhaltes auf zusätzliche Krediteinräumungen zurückgreifen mussten. Damit kann sich aus Bankenperspektive das begebene Kreditvolumen erhöhen, was aus Ertragspunkten als günstig zu bewerten ist. Im ungünstigen Falle können aber auch die potenziellen Risiken für die Entstehung notleidender Kredite zunehmen, wenn sich Verbraucher zum Beispiel überschulden oder die Haushaltseinkünfte nicht ausreichen, um die aus den zusätzlichen Inanspruchnahmen resultierenden Ratenverpflichtungen zu bedienen.

Ein wesentlich prägnanteres Bild ergab sich aus Sicht der Befragten bei einer zukunftsgerichteten Betrachtung der makroökonomischen Einflüsse auf die Bedienbarkeit von Verbraucherkrediten. So erwarteten 54 Prozent der Befragten eine Zunahme des Anteils an notleidenden Verbraucherkrediten bei ihren Instituten in Abhängigkeit von den negativen Einflüssen des Ukrainekrieges und der damit verbundenen Inflation.

Ein weiterer bedeutender Faktor ist hierbei die gegenseitige Abhängigkeit von Verbrauchern und Unternehmen. Einerseits stellen die Verbraucher eine bedeutende Nachfragegruppe nach Gütern von Unternehmen dar, andererseits beziehen diese auch im Wesentlichen ihre Einkünfte von Unternehmen. Bei steigenden Lebenshaltungskosten werden von Verbrauchern weniger Produkte nachgefragt, was zu negativen Effekten bei Unternehmen in Form geringerer Umsätze sowie Erträge führt. Durch diese könnten sich die Betriebe gezwungen fühlen, Rationalisierungsmaßnahmen einzuleiten und ihre Personalkosten zu senken. Es droht also eine Negativspirale, die zu einer Zunahme von notleidenden Verbraucherkrediten

führen kann. Insofern ist es bedeutend herauszufinden, wie die Befragten die künftige Entwicklung von Privat- und Unternehmensinsolvenzen sehen. So befürchteten 75 Prozent der Teilnehmer eine Zunahme der Anzahl an Privatinsolvenzen sowie 64 Prozent eine Zunahme der Unternehmensinsolvenzen. Im Hinblick auf die Umfrageergebnisse sind also Potenziale für eine Zunahme notleidender Verbraucherkredite definitiv gegeben.

Als nächstes wurde untersucht, inwiefern die Banken eine solche Negativspirale antizipiert und ob sie ihre Kredite über den Verkauf von Ratenschutzversicherungen zusätzlich gegen Arbeitslosigkeit abgesichert haben. Dies ist nicht unbedingt als zutreffend zu werten. Es gaben 77 Prozent der Befragten an, nur maximal 50 Prozent ihres Verbraucherkreditportfolios über solche Ratenschutzversicherungen abgesichert zu haben. Bei zunehmender Arbeitslosigkeit sind also Zahlungsausfälle zu befürchten.

Darüber hinaus haben 77 Prozent der Befragten keine Neubewertung der Haushaltsrechnung unter angepassten Haushaltspauschalen vorgenommen. Dieser Sachverhalt wird über die Frage, ob neue Einkommensnachweise eingeholt wurden, mit 79 Prozent ebenso in ähnlicher Höhe bestätigt. Dies weist darauf hin, dass Banken tatsächlich nicht den Aufwand betreiben, kritische Fälle im Verbraucherkreditsegment erneut zu bewerten. Insofern können bereits gestresste Kredite schlecht von performenden Krediten unterschieden werden. Es lässt sich somit schlussfolgern, dass Banken in diesem Segment Unlikely-to-pay-Fälle nicht ausreichend registrieren und dass bei einer signifikanten Verschlechterung der makroökonomischen Rahmenbedingungen weitere Potenziale für Kreditausfälle und somit für Non-performing Exposures (NPEs) vorliegen. Daher könnte der Markt für den Handel mit NPEs bei einem Worst-Case-Szenario aus Bankensicht wesentlich größer sein als von den Befragten angenommen.

Hinsichtlich der Diversifikation des Kreditportfolios nach potenziellen Risikobranchen ergibt sich bei den Befragten ein anderes Bild. 86 Prozent sind der Überzeugung, ihre Verbraucherkredit-Portfolios ausreichend nach potenziellen Risikobranchen, in denen ihre jeweiligen Darlehensnehmer beschäftigt sind, unterscheiden zu können. Insofern lässt sich interpretieren, dass die Banken zumindest anhand einer Differenzierung ihrer Kreditportfolios nach Risikobranchen

potenzielle NPEs und Sub-Performing Loans (SPLs) über geeignete Risikofrüherkennungssysteme erfassen können.

Die Coronapandemie hatte bereits zum Befragungszeitpunkt ihre Relevanz verloren. Seitens der Teilnehmer wurde festgehalten, dass sie keine weiteren Einflüsse der Pandemie auf die Bedienbarkeit von Verbraucher Krediten erwarteten.

Fazit

Die Ergebnisse der Umfrage weisen darauf hin, dass in naher Zukunft ein gewisser Teil des hohen Volumens an Verbraucher Krediten in Deutschland bedingt durch die Einflüsse des Ukrainekriegs und der damit verbundene Anstieg der Lebenshaltungskosten einen NPE- oder SPL-Status erlangen kann. Es ist also zu erwarten, dass sich ein Markt für den Handel mit notleidenden Krediten bilden wird.

Für den Fall, dass es zeitgleich ebenso zu einer Verschlechterung der Kreditqualität im Bereich des Firmenkundensegments kommt, könnten Banken einen besonderen Anreiz haben, ihre notleidenden Verbraucher Kredite schnell zu kapitalisieren. Grund hierfür ist, dass die begrenzten Kapazitäten aus Rationalitätsgründen für die Sanierung großvolumiger Forderungen im Firmenkundensegment eingesetzt werden würden, sodass sich der Markt für notleidende Verbraucher Kredite schnell weiter ausweiten könnte.

Dass ein interner Work-out von notleidenden Verbraucher Krediten nicht zwangsläufig die erste Option für Banken sein muss, haben die Befragten auch widerspiegelt. 45 Prozent gaben an, einen Verkauf notleidender Verbraucher Kredite einer Sanierung vorzuziehen. Die ideale Transaktionsform zur Abwicklung eines Verkaufs sollte laut Ansicht der Befragten möglichst ein Asset- Deal sein (73 Prozent Zustimmung).

Insgesamt ist also festzustellen, dass für spezialisierte NPE/SPL-Investoren in den kommenden Jahren Potenziale zum Ankauf solcher Forderungen vorliegen. Speziell der Bau- und Gastgewerbesektor weist Potenziale auf, da hier bereits erste Scoring-Verschlechterungen in gehäufte Anzahl festzustellen sind. Gerade bei Angestellten dieser Branchen könnte eine vermehrte Zunahme notleidender Verbraucher Kredite auftreten.

Eine weitere Möglichkeit für das Ersuchen von Investitionsmöglichkeiten könnten Plattformlösungen wie zum Beispiel Debitos sein, die mit NPEs sowie SPLs handeln. Seitens der Befragten wird eine gleichbleibende bis zunehmende Bedeutung solcher Plattformen antizipiert. Daher sollten sich Investoren möglichst auch an solchen Auftritten beteiligen.

■

Berkkan Adem Altunaydin ist bei der Sparkasse Holstein als Firmenkundenberater tätig. 2021 absolvierte er ein berufsbegleitendes Bachelorstudium an der Frankfurt School of Finance & Management. Zurzeit absolviert er berufsbegleitend ein Masterstudium an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management.

Dominik Kohrs ist bei der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG als Mitarbeiter im Bereich Clientadministration tätig. 2021 absolvierte er ein berufsbegleitendes Bachelorstudium an der Frankfurt School of Finance & Management. Zurzeit absolviert er berufsbegleitend ein Masterstudium an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management.

Regulatorik

Eckpunkte der Entwicklung der europäischen NPL-Regulierung

Cristina Bachmeier

Gesamtkontext des europäischen Sekundärmarktes

Angesichts des aktuellen gesellschaftlichen und politischen Kontexts und aufgrund des dadurch verursachten Rückgangs der Wirtschaftsleistung stellen hohe Bestände notleidender Kredite („Non-performing Loans“, NPLs) in den Bilanzen vieler europäischer Banken ein zentrales Hindernis für eine schnelle Erholung von Finanz- und Realwirtschaft dar. Das zur Vergabe neuer Kredite erforderliche Eigenkapital ist bei den Banken für die Risikovorsorge bezüglich der krisenbedingt hohen NPL-Bestände gebunden.

Die Statistiken der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA Risk Dashboard, Stand Juni 2023) weisen weiterhin eine konstant niedrige NPL-Quote von 1,8 Prozent in der EU seit Beginn des Wirtschaftsabschwungs am Ende des zweiten Quartals 2022 aus. Es wird jedoch auch darauf hingewiesen, dass die Nachfrage nach Krediten aufgrund höherer Zinsen und eines schwachen Wirtschaftswachstums bereits deutlich nachgelassen hat und sich wahrscheinlich weiter verschlechtern wird. Gleichzeitig haben die Banken ihre Kreditvergabestandards als Reaktion auf die gestiegene makroökonomische Unsicherheit verschärft. Vor diesem Hintergrund haben einige Länder bereits einen Anstieg des NPL-Volumens gemeldet. Dabei ist insbesondere zu beachten, dass sich Portfolios mit bestimmten Vermögenswerten aufgrund der erhöhten Sensibilität für steigende Zinssätze schneller verschlechtern können. Dazu gehören zum Beispiel Verbraucherkredite und immobilienbezogene Engagements.

Mit der Verordnung 2019/630 hatte die EU bereits neue Vorschriften in die Kapitaladäquanzverordnung (EU) 575/2013 (CRR) eingeführt, mit denen die Kreditinstitute verpflichtet wurden, ausreichende Mittel vorzuhalten für den Fall, dass Kredite nicht mehr vertragsgemäß bedient werden, und den Kreditinstituten die Entwicklung umfassender Verwertungsstrategien zu erleichtern.

Sowohl der europäische Markt für NPL-Verkäufe und die Handlungsoptionen für Banken als auch der Schutz von Verbrauchern und Verbraucherinnen und anderen Kreditnehmern sollten mit der Richtlinie (EU) 2021/2167 über Kreditdienstleister und Kreditkäufer (im Folgenden „Kreditdienstleister-Richtlinie“ genannt) europaweit gestärkt und harmonisiert werden. Darüber hinaus diente dies der Vertiefung der Banken- und Kapitalmarktunion sowie der Reduzierung von Risiken durch notleidende Kredite für die Stabilität des Wirtschaftssystems. Die Kreditdienstleister-Richtlinie war Bestandteil des von der Europäischen Kommission im Dezember 2020 vorgestellten Action Plans „Tackling non-performing loans (NPLs) in the aftermath of the COVID-19 pandemic“, der auf ein Maßnahmenpaket der Kommission von März 2018 sowie den ECOFIN-Aktionsplan zum Abbau notleidender Kredite von Juli 2017 folgte.

Auch die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) hat aktiv durch öffentliche Konsultationen zur Entwicklung des europäischen Sekundärmarktes mitgewirkt. Im Dezember 2022 veröffentlichte die EBA ihren endgültigen Entwurf für Implementierungsstandards (ITS) für Datenvorlagen für NPL-Transaktionen. Am 26. September 2023 wurden diese überarbeiteten ITS im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht. Ab 19. Oktober 2023 haben die EBA und die Europäische Kommission (EC) die Verwendung von Datenvorlagen für europäische notleidende Kredittransaktionen verbindlich gemacht. Banken müssen sich mit einigen Ausnahmen an diese Vorlagen halten für alle Transaktionen, die sich auf Kredite beziehen, die ab dem 1. Juli 2018 ausgegeben wurden und nach dem 28. Dezember 2021 notleidend wurden. Obwohl der Regulierer keine Sanktionen oder Berichtspflichten auferlegt hat, wird erwartet, dass die Verwendung Teil der aufsichtsrechtlichen Überprüfungen im Bankensektor sein wird.

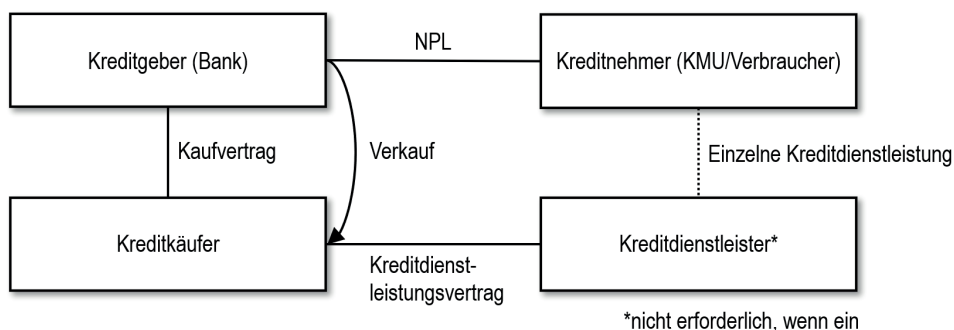
Die Datenvorlagen der EBA für NPLs bestehen aus 129 Datenfeldern, von denen 69 obligatorisch sind. Diese Vorlagen sollen einen konsistenten Datenstandard für NPL-Transaktionen etablieren, die die Bewertung von Portfolios und die Sorgfaltspflichten verbessern werden.

Die Umsetzung der Kreditdienstleister-Richtlinie

Das am 30. Dezember 2023 gerade rechtzeitig in Kraft getretene Kreditweitzmarktförderungsgesetz setzte nach einem umfangreichen Diskussions- und

Abstimmungsprozess die Kreditdienstleister-Richtlinie in deutsches Recht um.

Der wesentliche Inhalt des Kreditzweitmarktgesetzes ist die Schaffung eines eigenständigen Erlaubnisverfahrens für die Erbringung von Kreditdienstleistungen mit Bezug auf notleidende Kreditverträge in Deutschland und regelt den Zugang von Anbietern für Kreditdienstleistungen aus anderen EU-Mitgliedsstaaten sowie aus Drittstaaten zum deutschen Markt. Notleidende Kreditverträge sind Kreditverträge, die als notleidende Risikopositionen im Sinne des Artikels 47a CRR eingestuft werden. Hierunter fallen insbesondere Forderungen hinsichtlich derer das Kreditinstitut die vollständige Erfüllung der Verbindlichkeit – ohne auf die Verwertung von Sicherheiten zurückzugreifen – als unwahrscheinlich einstuft oder der Schuldner mit einer wesentlichen Verbindlichkeit mehr als 90 Tage in Zahlungsverzug ist. Sobald ein Kreditkäufer, der selbst kein Kreditdienstleister ist, notleidende Kredite erworben hat, die zuvor mit einer natürlichen Person oder Kleinst-, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) abgeschlossen wurden, muss er einen Kreditdienstleister beauftragen.



Quelle: Eigene Darstellung

Darüber hinaus sieht das Kreditzweitmarktgesetz zur Sicherung des Sekundärmarktes umfangreiche Informations-, Melde- und Organisationspflichten für die teilnehmenden Kreditkäufer, Kreditinstitute und Kreditdienstleister vor. Verstöße können mit dem Entzug der Zulassung, aber auch mit Freiheits- oder Geldstrafen sanktioniert werden. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist für die Aufsicht über den Sekundärmarkt und die Durchführung des Zulassungsverfahrens zuständig. Darüber hinaus sind Kreditkäufer und -verkäufer auch gegenüber der Bundesbank auskunftspflichtig. Das Bundesministerium der

Finanzen ist befugt, umfangreiche Rechtsverordnungen zu erlassen.

Das Kreditzeitmarktgesetz regelt primär die Pflichten von Käufern und Verkäufern notleidender Kredite, die Anforderungen für die Erbringung von Kreditdienstleistungen und die Beaufsichtigung von Kreditdienstleistungsinstitutionen durch die zuständigen Aufsichtsbehörden. Es enthält zudem aufsichtsrechtliche Anforderungen unter anderem an die Geschäftsorganisation und das Risikomanagement von Anbietern von Kreditdienstleistungen und regelt deren besondere Verpflichtungen und Verhaltensgrundsätze gegenüber den Kreditnehmern. Zum Zweck der Beaufsichtigung soll die BaFin geeignete Aufsichts- und Informationsbefugnisse erhalten. Den erfassten Kreditdienstleistungsinstitutionen werden Meldepflichten auferlegt.

Mit der Umsetzung der Kreditdienstleister-Richtlinie besteht für Kreditdienstleistungsinstitute, die über eine Erlaubnis der zuständigen Aufsichtsbehörde verfügen, die Möglichkeit, mit dem europäischen Pass grenzüberschreitende Kreditdienstleistungen zu erbringen. Diese Erlaubnis zur grenzüberschreitenden Tätigkeit erfolgt dergestalt, dass einerseits die zugelassenen Kreditdienstleistungsinstitute mit Sitz in einem anderen Staat des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) Kreditdienstleistungen in Deutschland erbringen können (Incoming). Und andererseits auch dadurch, dass in Deutschland zugelassene Kreditdienstleistungsinstitute Kreditdienstleistungen in einem anderen EWR-Staat erbringen können (Outgoing).

Ferner muss ein Kreditkäufer, der seinen Wohnsitz oder satzungsmäßigen Sitz in einem Drittstaat (Nicht-EU, Nicht-EWR) hat, zunächst einen im Inland ansässigen Vertreter bestellen, der neben dem Kreditkäufer für die Erfüllung der Pflichten des Kreditkäufers nach dem Kreditzeitmarktgesetz verantwortlich ist. Darüber hinaus muss ein solcher Kreditkäufer beim Erwerb von notleidenden Krediten gegen jede Art von Kreditnehmer, das heißt auch beim Erwerb von Krediten gegen Großunternehmen, immer einen Kreditdienstleister beauftragen. Zum Schluss sieht das Kreditzeitmarktgesetz Bußgeld- oder Strafbewehrung für gravierende Verstöße gegen die gesetzlichen Verpflichtungen vor.

Obwohl die Frist zur Umsetzung der Kreditdienstleister-Richtlinie am 29. Dezember 2023 ablief, hatten am 11. März 2024 außer Deutschland, Schweden, Kroatien, Frankreich, Griechenland, Irland, Dänemark, Malta und Slowenien alle anderen 18 EU-Mitgliedsstaaten die Gesetzgebungsverfahren für die Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht immer noch nicht vollständig abgeschlossen.

Fazit

Das Kreditzweitmarktgesetz führt in einigen Fällen zu unmittelbarem Handlungsbedarf für alle Beteiligten. Kreditkäufer sollten sich umgehend über das neue regulatorische Umfeld beim Kauf von notleidenden Krediten in Deutschland informieren, um Haftungsfallen zu vermeiden. Kreditdienstleister sind verpflichtet, innerhalb der vorgegebenen Fristen eine Erlaubnis zu beantragen. Es bleibt abzuwarten, ob das Kreditzweitmarktgesetz tatsächlich einen erleichterten Zugang zu einem regulierten Sekundärmarkt für notleidende Kreditverträge bringen wird. Sicher ist jedoch, dass die Vielzahl der umfangreichen Regelungen einen erheblichen Beratungsbedarf erzeugen wird. Für deutsche Kreditdienstleister ist vor allem die knappe Frist zur Erlangung der notwendigen Erlaubnis durch die BaFin von Bedeutung. Gerade im Hinblick auf die Einführung eines europäischen Passes bleibt abzuwarten, ob eine künftige Markttätigkeit in einem weniger regulierten Mitgliedsstaat nicht eine empfehlenswerte Alternative zu einer deutschen Zulassung darstellt.

■

Av. Cristina Bachmeier, LL. M. ist seit 2004 in Rumänien und Deutschland als Rechtsanwältin zugelassen. Ihren Master of Laws hat sie 2012 an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz erworben. Seit 2018 unterstützt sie die Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing in Berlin als Senior Referentin für Recht und Regulierung.

Das Kreditzweitmarktgesetz in der Umsetzung: Anforderungen, Pflichten und Zukunftsausblick

Sandra Förster / Ilka Pufe

Einleitung

Die Anfänge der EU-Richtlinie 2021/2167 über Kreditdienstleister und Kreditkäufer können bis 2018 zurückverfolgt werden. Infolge der Konstituierung einer neuen EU-Kommission im Jahr 2019 und der darauffolgenden globalen Covid-19-Pandemie verzögerte sich jedoch eine weitere intensive Beschäftigung mit dieser Thematik.

Als integraler Bestandteil des Ende 2020 von der Europäischen Kommission vorgestellten „Action plan: Tackling non-performing loans (NPLs) in the aftermath of the COVID-19 pandemic“ sollte die Richtlinie den NPL-Sekundärmarkt auf europäischer Ebene stärken und harmonisieren. Dies geschah auch mit dem Ziel, die Handlungsspielräume der Banken zu erweitern. Am 28. Dezember 2021 trat die Richtlinie in Kraft und musste bis zum 29. Dezember 2023 in nationales Recht umgesetzt werden. In Deutschland wurde daher termingerecht das Kreditzweitmarktgesetz, um das es in diesem Beitrag geht, verabschiedet. In der Diskussion um die zuständige Aufsichtsbehörde fiel die Entscheidung letztlich zugunsten der BaFin.

Das Kreditzweitmarktgesetz wird sowohl für den Verkauf als auch für den Ankauf von Non-performing Loans angewendet und fokussiert sich in weiten Teilen auf die Regulierung von Kreditdienstleistern, die für das Servicing der erworbenen NPLs im Sinne des Gesetzes verantwortlich sind.

Die primären Schwerpunktthemen des Kreditzweitmarktgesetzes umfassen

1. Zulassung und Überwachung,
2. operative Anforderungen für Kreditdienstleister,
3. Verbraucherschutz,

4. Compliance und Berichterstattung,
5. Pflichten für Verkäufer von Non-performing Loans,
6. Pflichten für Ankäufer von Non-performing Loans.

Die Schwerpunktthemen des Kreditweitmarktgesetzes

1. Zulassung und Überwachung

Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes wird ein neues Zulassungserfordernis für Kreditdienstleister eingeführt. Damit soll sichergestellt werden, dass nur qualifizierte und vertrauenswürdige Anbieter von Kreditdienstleistungen für angekaufte NPLs in diesem Bereich tätig sind. Die Zulassung durch die BaFin soll gewährleisten, dass die Kreditdienstleister die erforderlichen, im Gesetz formulierten Standards in Bezug auf Professionalität, Zuverlässigkeit und finanzielle Solidität erfüllen. Eine Überwachung wird fortlaufend durch die zuständigen Aufsichtsbehörden durchgeführt, um Compliance und die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben sicherzustellen.

2. Operative Anforderungen für Kreditdienstleister

Das Kreditweitmarktgesetz legt spezifische Anforderungen an die interne Organisation und das Risikomanagement von Kreditdienstleistern fest. Diese Standards sollen effiziente und sichere Kreditdienstleistungen gewährleisten. Dazu gehören unter anderem ein angemessenes internes Kontrollsystem, Eignungsnachweise für Geschäftsführung, Aufsichts-/Verwaltungsorgane sowie Inhaber bedeutender Beteiligungen oder auch Anforderungen an ein Beschwerdesystem. Diese Maßnahmen sollen dazu dienen, das Risiko für Fehlverhalten zu minimieren und die Integrität des Kreditweitmarktes zu stärken.

3. Verbraucherschutz

Ein weiterer zentraler Aspekt des Kreditweitmarktgesetzes ist der Schutz der Rechte und Interessen der Kreditnehmer. Dies umfasst Maßnahmen, die eine transparente Kommunikation, faire Behandlung und den Schutz der Privatsphäre der Kreditnehmer sicherstellen. Das Gesetz sieht vor, dass Kreditkäufer/-dienstleister klare und verständliche Informationen über die Kreditbedingungen bereitstellen müssen, sodass die Kreditnehmer ihre Rechte und Pflichten verstehen.

Zudem sollen unfaire oder irreführende Praktiken verhindert werden. Dies umfasst auch den Umgang mit leistungsgestörten Engagements vor Kündigung und Verkauf als Ultima Ratio. Infolge des Inkrafttretens des Kreditzweitmarktgesetzes wird so unter anderem das Kreditwesengesetz (KWG) um den § 18a Absatz 8b ergänzt: „Kreditinstitute müssen über geeignete Strategien und Verfahren verfügen, damit sie sich bemühen, sofern angebracht, angemessene Nachsicht walten zu lassen, bevor Zwangsvollstreckungsverfahren auf Grund eines Verbraucherdarlehensvertrags eingeleitet werden. Die gegebenenfalls zu ergreifenden Maßnahmen müssen unter anderem den individuellen Umständen des jeweiligen Verbrauchers Rechnung tragen ...“

4. Compliance und Berichterstattung

Kreditdienstleister sind verpflichtet, regulatorische Vorschriften einzuhalten und regelmäßig über ihre Geschäftstätigkeiten zu berichten. Diese Berichterstattungspflichten sollen Transparenz schaffen und es den Aufsichtsbehörden ermöglichen, die Aktivitäten der Kreditdienstleister zu überwachen und sicherzustellen, dass sie im Einklang mit den gesetzlichen Anforderungen stehen.

5. Pflichten für Verkäufer von Non-performing Loans

Verkäufer von NPLs müssen nun in den meisten Fällen die „NPL Data Templates“ gemäß EBA ITS vom 16. Dezember 2022 nutzen. Diese fordern auf granularer Ebene Informationen zu den verkauften Krediten/Kreditforderungen, die dem Käufer zur Verfügung zu stellen sind. Die Templates sollen dazu beitragen, die Voraussetzung für einen EU-weiten NPL-Markt zu schaffen. Das einheitliche Datenformat soll die Beurteilung, finanzielle Sorgfaltspflichten (Due Diligence) sowie Bewertungen im Verlauf von NPL-Transaktionen optimieren. Durch die Datenverfügbarkeit und -transparenz besteht die Erwartungshaltung, dass eine breitere Investorenbasis entsteht, die Preisfindung vereinfacht und der NPL-Sekundärmarkt gestärkt werden. Auch die Templates wurden – ähnlich wie die oben genannte Kreditdienstleisterrichtlinie – in den vergangenen Jahren kontrovers diskutiert und haben seit dem Erstentwurf erfreulicherweise eine Verschlankung erfahren. Ergänzend müssen die Verkäufer von NPLs mindestens zweimal jährlich die im Kreditzweitmarktgesetz genannten Angaben zu den Verkäufen an die BaFin und die Deutsche Bundesbank oder die Europäische Zentralbank melden.

6. Pflichten für Ankäufer von Non-performing Loans

Die oben genannten Meldepflichten für NPL-Verkäufe an die BaFin sowie Deutsche Bundesbank oder Europäische Zentralbank bestehen auch für die Ankäufer von NPLs, sofern diese in Folge weiterplatziert werden.

Aus dem Kreditweitmarktgesetz lässt sich ferner eine generelle Pflicht zur Beauftragung eines Kreditdienstleisters ablesen. Die zuständigen Aufsichtsbehörden müssen über die Beauftragung und auch einen gegebenenfalls in Folge vorliegenden Wechsel des Kreditdienstleisters informiert werden. Sofern das Servicing beim Ankäufer durchgeführt wird, ergeben sich für diesen selbst die im Kreditweitmarktgesetz genannten und im Vorfeld beschriebenen Pflichten für Kreditdienstleister.

Umsetzung des Kreditweitmarktgesetzes

Es war lange Zeit schwierig, sich mit den genauen Inhalten und Auswirkungen des Kreditweitmarktgesetzes auseinanderzusetzen, da das Thema erst im Laufe des Jahres 2023 an Fahrt aufnahm und in der Folge nur wenige Informationsveranstaltungen angeboten wurden. Das Gesetz war im Vorfeld kontrovers diskutiert worden und wurde zumindest an einigen Stellen letztendlich etwas anwendungsfreundlicher ausgestaltet, als es zunächst angedacht war. Auch die BKS hat bei ihren Mitgliedern Stellungnahmen abgefragt und viel dazu beigetragen, dass das Gesetz an der ein oder anderen Stelle noch im Sinne der Anwender angepasst wurde. So entfallen in der finalen Fassung etwa für Kreditdienstleister die unterjährigen Berichte zur Geschäftsentwicklung.

Wie genau die operative Umsetzung des Kreditweitmarktgesetzes aus Sicht der Aufsicht aussehen soll, war bei einer Informationsveranstaltung der BaFin am 5. Dezember 2023 noch nicht klar und viele Fragen der Teilnehmenden konnten zunächst gar nicht oder nur teilweise beantwortet werden. Das lag auch daran, dass der BaFin selbst das finale Gesetz zum Termin noch nicht vorlag und es noch keine Erfahrungswerte zu der genauen Auslegung des Gesetzes gibt. Aktuell offen sind beispielsweise die Anforderungen zum Nachweis der Eignung der Inhaber wesentlicher Beteiligungen. Die bislang ungeklärten Fragen sollten 2024 im Dialog mit den Aufsichtsbehörden gelöst werden, um die Umsetzung effektiv und effizient vorantreiben zu können.

Sehr zeitnah mit der Verabschiedung des Gesetzes Ende Dezember 2023 wurden seitens der BaFin Landingpages zum Kreditzweitmarktgesetz mit umfangreichen FAQ- und Checklisten sowie Erläuterungen veröffentlicht, die grundlegende Themen aufgreifen.

Implikationen und Konsequenzen des Gesetzes

Wie dargelegt, ist das operative Verständnis bezüglich der Umsetzung des Kreditzweitmarktgesetzes noch unbestimmt. Es liegen bis jetzt keinerlei Erfahrungswerte vor, die Aufschluss darüber geben könnten, wie die Aufsichtsbehörden bestimmte Vorschriften in der praktischen Anwendung interpretieren werden. Hinzu kommt die Vielfalt der individuellen, bereits etablierten Rahmenbedingungen, unter denen sowohl Käufer als auch Verkäufer und Dienstleister agieren.

Potenzielle Implikationen und Konsequenzen der neuen regulatorischen Vorgaben

Mit der Einführung des Kreditzweitmarktgesetzes werden NPL-Verkäufer mit erhöhten Anforderungen an Transparenz und Dokumentation konfrontiert. Ein zentrales Element ist die in vielen Teilen verbindliche Nutzung der oben beschriebenen NPL Data Templates. Diese Anforderungen gehen in der Regel über das bisherige Maß der Informationsweitergabe hinaus und können dadurch die Verkaufsprozesse komplexer und zeitaufwendiger gestalten.

Die Institute müssen ermitteln, welche zusätzlichen Informationen für die zu verkaufenden NPLs benötigt werden, woher und wie diese Informationen beschafft werden und wie die Datenaufbereitung optimal dargestellt werden kann. Diese Fragestellung führt zu individuellem Mehraufwand für die Institute und damit zusätzlichen Investitionen beispielsweise in die IT-Infrastruktur.

Ein weiterer Aspekt sind die neuen Reportinganforderungen von BaFin und Bundesbank/EZB. Die Verpflichtung, mindestens zweimal jährlich umfassende Berichte über Verkäufe von NPLs an die Aufsichtsbehörden zu übermitteln, erhöht den administrativen Aufwand und erfordert möglicherweise zusätzliche Ressourcen für die Datenerfassung und -analyse.

Die im Kreditzweitmarktgesetz genannten Anforderungen für Kreditkäufer und

-dienstleister können sich auch auf die Preisgestaltung auswirken. Höhere Kosten für Kreditdienstleister, die erweiterte Dokumentationspflicht und höhere Transparenz könnten zu sinkenden Ankaufspreisen führen und somit die Margen bei den NPL-Verkäufern reduzieren.

Diese Entwicklungen könnten möglicherweise zu einer strategischen Neupositionierung von Teilen des Marktes führen. Es ist denkbar, dass einige Finanzinstitute ihre Beteiligung in diesem Sektor reduzieren oder gänzlich aufgeben könnten angesichts der Tatsache, dass die erforderlichen Aufwendungen zur Einhaltung der neuen Vorgaben als verhindernd empfunden werden könnten.

Perspektive der NPL-Käufer

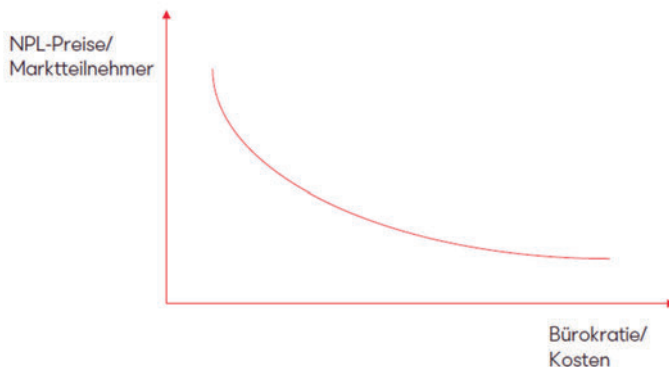
Käufer von NPLs stehen nunmehr vor der Wahl, entweder einen durch die Behörden zugelassenen Kreditdienstleister zu beauftragen oder selbst bei Übernahme der Sachbearbeitung in Eigenregie die entsprechende Zulassung zu beantragen. Im ersten Fall müssen die Käufer die Zulassung ihres Dienstleisters verifizieren. Sollte diese nicht vorliegen, erfordert die Suche nach einem alternativen, qualifizierten Auslagerungspartner einen komplexen Auswahlprozess, der potenziell mit höheren Kosten verbunden ist. Darüber hinaus erfordern derartige Auslagerungen vertragliche Vereinbarungen und die Notwendigkeit, den Aufsichtsbehörden etwaige Wechsel des Dienstleisters anzuzeigen. In der zweiten Variante, in welcher die NPL-Käufer selbst eine Zulassung anstreben, sind sie verpflichtet, die umfassenden und zuvor erläuterten regulatorischen Anforderungen zu erfüllen.

Die Anwendung der NPL Data Templates resultiert für die Käufer in einer erhöhten Transparenz und einer Ausweitung des Datenumfangs, was grundsätzlich positiv zu bewerten ist. Dies bringt eine erweiterte Analysemöglichkeit und möglicherweise erforderliche Anpassungen der Bewertungsmodelle sowie der Investitionsentscheidungen mit sich. Zusätzlich ergeben sich aus den Vorgaben neue Berichtspflichten für die Käufer bei Weiterveräußerungen von NPLs.

Perspektive der Kreditdienstleister

Für Kreditdienstleister impliziert das Kreditzweitmarktgesetz die gravierendsten Auswirkungen. Sie sind nun verpflichtet, sich einem Zulassungsprozess durch die BaFin zu unterwerfen, welcher die Einreichung von umfassenden Dokumentationen zu diversen Schlüsselaspekten beinhaltet: darunter das interne Kontrollsystem, das Beschwerdemanagement, die Qualifikation der Geschäftsleitung und der Verbraucherschutz. Diese Anforderungen gehen mit einer intensiven Überprüfung, eventuell einer grundlegenden Neugestaltung interner Prozesse und Richtlinien und mindestens einem verstärkten Aufwand in der Dokumentation einher. Die exakte Ausgestaltung dieser Anforderungen wird sich im Verlauf des Jahres 2024 in der praktischen Anwendung und im Austausch mit den Aufsichtsbehörden herauskristallisieren.

Die Auswirkungen der erhöhten Regulierung



Quelle: Präsentation „NPL-Richtlinie – wesentliche Inhalte und Auswirkungen“,
BKS-Informationsveranstaltung am 18. April 2023

Die knapp bemessene Frist von sieben Wochen nach Inkrafttreten des Kreditzweitmarktgesetzes für eine Absichtsanzeige sowie von weiteren sieben Wochen für die Einreichung der erforderlichen Angaben und Unterlagen verschärft für einige Kreditdienstleister die ohnehin bestehende Herausforderung. Dies alles resultiert für etablierte Unternehmen in teils signifikanten Belastungen und Kosten sowohl in der anfänglichen Implementierungsphase als auch in der kontinuierlichen

Einhaltung der Vorschriften. Diese finanziellen und operativen Herausforderungen könnten einige Unternehmen dazu bewegen, ihre Geschäftsmodelle zu überdenken, ihre Dienstleistungen zu modifizieren oder gar einzustellen. Es wurde bereits in der Vergangenheit prognostiziert, dass eine Konsolidierung des Marktes für Kreditdienstleistungen als Folge dieser Entwicklungen einsetzen könnte.

Ausblick

Mit der Veröffentlichung des „Final report on the Guidelines on the assessment of adequate knowledge and experience of the management or administrative organ of credit servicers, as a whole, under Directive (EU) 2021/2167“ am 15. Dezember 2023 durch die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) zeichnet sich die bevorstehende Implementierung einer weiteren aufsichtsrechtlichen Vorgabe ab, die für Kreditdienstleister im Kontext des Kreditzweitmarktgesetzes von Relevanz ist. Diese Richtlinie soll im Jahr 2024 in Kraft treten und bildet den nächsten Schritt in der regulatorischen Weiterentwicklung, die die Tätigkeiten der Kreditdienstleister direkt betrifft.

Ergänzend wurden am 9. November 2023 die „Draft Guidelines on complaints handling by credit servicers under Directive (EU) 2021/2167“ im Konsultationsstatus veröffentlicht. Diese erweitern den Anwendungsbereich der Leitlinien zur Beschwerdeabwicklung für den Wertpapierhandel und das Bankwesen auf Kreditdienstleister.

Fazit

Abschließend lässt sich festhalten, dass das Kreditzweitmarktgesetz teils signifikante Veränderungen für die Akteure im Zweitmarkt der NPLs mit sich bringt. Die Anforderungen an die Zulassung und Überwachung von Kreditdienstleistern, die operativen Herausforderungen für Verkäufer und Käufer sowie die strategischen Neuausrichtungen, die sich daraus ergeben, verlangen eine umfassende Auseinandersetzung und Anpassung seitens aller Beteiligten. Die Entwicklungen im Jahr 2024 werden zeigen, wie sich die neue regulatorische Landschaft auf den Sekundärmarkt für NPLs auswirkt und welche langfristigen Konsequenzen dies für die Branche mit sich bringt.



Sandra Förster ist seit 1997 für die Deutsche Kreditbank AG (DKB) tätig und hat mehrere Führungspositionen durchlaufen, die sie über den Vertrieb, die Produktentwicklung, die Produktionssteuerung bis hin zum Risiko- und Fraudmanagement führten. Seit 2018 ist sie Leiterin des Bereichs Kredit Consult und Direktorin der DKB. In dieser Funktion verantwortet sie Prozesse für alle Kundengruppen hinsichtlich der Risikofrüherkennung, der Intensiv- und Problemkreditbetreuung, der Abwicklung sowie dem Verkauf von besicherten und unbesicherten NPL-Portfolios und Einzelengagements. Dabei spielt auch der nach IFRS9 integrierte Risikovorsorgeprozess eine bedeutende Rolle. Zudem hat Sandra Förster diverse DKB-Projekte zu Digitalisierungs-, Outsourcing- und Work-Out-Themen begleitet.

Ilka Pufe, seit 2015 im Bereich Kredit Consult tätig, verantwortet schwerpunktmäßig die Umsetzung aufsichtlicher Vorgaben zu Forbearance und NPL. Seit 2022 ist sie Fachspezialistin für diese Themen. Dabei bringt sie Erfahrungen im Risikomanagement, in der strategischen Betreuung von Kunden im Ausland, Outsourcing und Change-Management mit.

Kreditweitmarktgesetz: Eignung von Geschäftsleitern und Aufsichtsräten

Woldemar Häring

Einführung

Mit dem Inkrafttreten des Kreditweitmarktgesetzes (KrZwMG) rücken die Geschäftsleiter von Kreditdienstleistungsinstituten und die Mitglieder ihrer Aufsichtsorgane in den Fokus der Aufsicht. Nach § 15 Abs. 1 S. 1 KrZwMG hat ein Kreditdienstleistungsinstitut mindestens einen Geschäftsleiter zu bestellen. Die Bestellung eines einzigen Geschäftsleiters reicht aus, ein gesetzlich geregeltes Vier-Augen-Prinzip sieht das KrZwMG nicht vor. Geschäftsleiter werden dabei in § 2 Abs. 19 KrZwMG definiert als diejenigen natürlichen Personen, die nach Gesetz, Satzung oder Gesellschaftsvertrag zur Führung der Geschäfte und zur Vertretung eines Kreditdienstleistungsinstituts berufen sind. Demgegenüber erfüllen die Mitglieder des Verwaltungs- oder Aufsichtsorgans keine Geschäftsführungsaufgaben und werden im Rahmen des ihnen nach Gesetz, Satzung oder Gesellschaftsvertrag zugewiesenen Überwachungsmandats tätig.

Sowohl Geschäftsleiter als auch Mitglieder von Aufsichtsorganen unterliegen persönlichen Anforderungen. Sie müssen zuverlässig und fachlich geeignet sein. Darüber hinaus müssen sie die Anforderungen an die zeitliche Verfügbarkeit erfüllen. Die persönlichen Anforderungen an Leitungsorgane spielen für die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Deutsche Bundesbank bei Erlaubnisverfahren und in der laufenden Aufsicht eine zentrale Rolle. Die hohe Bedeutung der Eignungsanforderungen zeigt sich daran, dass die BaFin nach § 12 Nr. 2 und 3 KrZwMG die Erteilung der Erlaubnis zum Erbringen von Kreditdienstleistungen versagen kann, wenn die Geschäftsleiter des Antragstellers unzuverlässig sind. Stellt sich nach der Erlaubniserteilung heraus, dass ein Geschäftsleiter nicht fachlich geeignet oder unzuverlässig ist, hat ihn das Kreditdienstleistungsinstitut nach § 15 Abs. 1 S. 4 KrZwMG unverzüglich abuberufen, nachdem es davon Kenntnis erlangt hat. Kommt das Kreditdienstleistungsinstitut dieser Pflicht nicht nach, so kann die BaFin nach § 13 Abs. 2 Nr. 4 i. V. m. § 15 KrZwMG dem Institut

die Erlaubnis entziehen. Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, bei Neubestellung von Geschäftsleiterkandidaten der Frage ihrer Eignung die nötige Aufmerksamkeit zu widmen. Ist im Einzelfall zweifelhaft, ob die Kandidaten die Anforderungen an die fachliche Eignung erfüllen, empfiehlt sich eine Vorab-Klärung dieser Frage mit der BaFin auf Grundlage einer ausführlichen Begründung der fachlichen Eignung noch vor der Einreichung einer förmlichen Absichtsanzeige.

Zuverlässigkeit

Zunächst müssen Geschäftsleiter und Aufsichtsorgane zuverlässig sein. Unzuverlässig ist, wer keine Gewähr dafür bietet, dass er seine berufliche Tätigkeit in Zukunft ordnungsgemäß ausüben wird. Ist ein Geschäftsleiter nicht zuverlässig, besteht die Gefahr, dass das Kreditdienstleistungsinstitut nicht in der Lage oder nicht willens sein wird, gesetzliche Bestimmungen einzuhalten sowie die durch das KrZwMG geschützten Schutzinteressen der Kreditkäufer und Kreditnehmer laufend zu wahren. Die Compliance gehört zum Kernstück einer ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation, für die der Geschäftsleiter nach § 14 Abs. 1 S. 2 KrZwMG unmittelbar verantwortlich ist.

Die Zuverlässigkeit kann und braucht nicht positiv nachgewiesen zu werden. Vielmehr wird die Zuverlässigkeit unterstellt, wenn sich aus den bei der BaFin eingereichten Unterlagen, wie dem Führungszeugnis, dem Auszug aus dem Gewerbezentralregister und der Zuverlässigkeitserklärung (Formular PVGKrDI) keine konkreten Tatsachen ergeben, die die Unzuverlässigkeit begründen. Liegen konkrete Anhaltspunkte für die Unzuverlässigkeit vor, so hat die BaFin diese zu würdigen. Insbesondere muss sie eine Prognose über das künftige Verhalten der fraglichen Person in der Gesamtschau aller wesentlichen Tatsachen treffen. Stellt die BaFin fest, dass auf Grundlage der ihr vorliegenden Tatsachen anzunehmen ist, dass die Person nicht in der Lage und/oder willens sein wird, die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen durch das Kreditdienstleistungsinstitut und/oder dessen ordnungsgemäße Geschäftsorganisation sicherzustellen (negative Verhaltensprognose), so kann sie auf die Unzuverlässigkeit der Person schließen. Ein etwaiges Verschulden der Person spielt bei dieser Prüfung keine Rolle.

§ 15 Abs. 1 S. 5 KrZwMG führt diverse Regelbeispiele auf, bei deren Vorliegen die Unzuverlässigkeit in der Regel vermutet wird:

- Dazu gehört nach § 15 Abs. 1 S. 5 Nr. 1 KrZwMG die rechtskräftige Verurteilung aufgrund von Straftaten im Zusammenhang mit dem Eigentum oder mit Finanzdienstleistungen, mit Geldwäsche, mit der Verletzung des Berufsgeheimnisses oder der körperlichen Unversehrtheit, Wucher, Betrug, Steuerstraftaten oder Straftaten im Zusammenhang mit Verstößen gegen das Gesellschafts-, Insolvenz- oder Verbraucherschutzrecht. Treten zudem wiederholt Gesetzesverstöße auf beziehungsweise werden regelmäßig Ordnungswidrigkeiten begangen, so bewertet die BaFin, ob sich diese kumulativ auf den guten Leumund des Geschäftsleiters auswirken. Berücksichtigt werden in diesem Zusammenhang jedoch primär Gesetzesverstöße, die im Zusammenhang mit Tätigkeiten bei Unternehmen stehen. Nicht erfasst sind Fälle, in denen eine ergangene Eintragung im Bundeszentralregister entfernt oder getilgt wurde oder die gemäß § 53 Bundeszentralregistergesetz nicht angegeben werden müssen.
- Ein weiterer in der Praxis wichtiger Fall betrifft den geschäftsbedingten Umgang des Geschäftsleiters mit Aufsichts- und Regulierungsbehörden. War der Geschäftsleiter nicht stets transparent, offen und kooperativ, so gilt er nach § 15 Abs. 1 S. 5 Nr. 2 KrZwMG in der Regel als unzuverlässig. Aufgrund des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes kann sich die BaFin auf dieses Regelbeispiel jedoch nur in besonders schwerwiegenden Fällen berufen. Denkbar wäre das etwa in einem Fall, in dem der Geschäftsleiter aufgrund seines Umgangs mit der Aufsicht das Vertrauen in seine Integrität (nach allgemeiner Wertung) nachhaltig erschüttert. Das wäre denkbar bei einer unrichtigen oder unvollständigen Beantwortung von Auskunftersuchen der Aufsicht oder wiederholten Gesetzesverstößen im Ressortzuständigkeitsbereich des Geschäftsleiters.
- Als weiteres Regelbeispiel für die Unzuverlässigkeit nennt das KrZwMG die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens und ungeordnete Vermögensverhältnisse (§ 15 Abs. 1 S. 5 Nr. 3 KrZwMG).
- Schließlich gelten nach § 15 Abs. 1 S. 6 KrZwMG i. V. m. § 1b des Kreditwesengesetzes (KWG) auch Personen als unzuverlässig, die den wirtschaftlichen Sanktionsmaßnahmen unterfallen.

Eine Besonderheit besteht bei anhängigen Strafermittlungsverfahren. Diese sind

bei der Bestellung des Geschäftsleiters in der einzureichenden Zuverlässigkeitserklärung (Formular „PVGKrDI“) anzugeben. Typischerweise nimmt die BaFin in solchen Fällen Einsicht in die Ermittlungsakte und prüft, ob der bereits ermittelte Sachverhalt die Unzuverlässigkeit des Geschäftsleiters begründet. Bei streitigen Sachverhalten, die eine weitere Beweisaufnahme und -würdigung erfordern, wartet die BaFin typischerweise den Abschluss des Ermittlungs- und/oder Gerichtsverfahrens ab. Betrifft jedoch der fragliche Sachverhalt die Abläufe und Prozesse des Instituts, so klärt die BaFin den Sachverhalt durch Erlass eines Auskunfts- oder Vorlageersuchens beziehungsweise im Rahmen einer Sonderprüfung eigenständig auf und trifft eine Entscheidung unabhängig vom Ausgang des anhängigen Strafermittlungsverfahrens.

Fachliche Eignung

Kernstück der Geeignetheitsprüfung ist die Prüfung der fachlichen Eignung. Fachliche Eignung zur Leitung eines Instituts bedeutet, dass ein Geschäftsleiter in ausreichendem Maße über theoretische und praktische Kenntnisse in den Kreditdienstleistungen sowie über Leitungserfahrung verfügt. Die European Banking Authority (EBA) führt in ihren Guidelines zur Eignungsprüfung von Leitungsorganen der Kreditdienstleistungsinstitute (EBA-Guidelines) aus, dass bei der Prüfung der fachlichen Eignung dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit Rechnung zu tragen ist (EBA-Guidelines, Rn. 12). Vor diesem Hintergrund müssen die an die fachliche Eignung des Geschäftsleiters zu stellenden Anforderungen die Größe des jeweiligen Kreditdienstleistungsinstituts, die Art, die Komplexität und den Umfang seiner Geschäftstätigkeit sowie bei mehrköpfigen Leitungsorganen die vorgesehene Ressortzuständigkeit des Geschäftsleiters berücksichtigen.

Dabei ist davon auszugehen, dass die BaFin im Lichte des Grundsatzes „Level Playing Field“ die in § 25c Abs. 1 S. 3 KWG und § 20 Abs. 1 S. 2 des Wertpapierinstitutsgesetzes geregelte Regelvermutung auch bei Kreditdienstleistungsinstituten analog anwendet. Demnach ist das Vorliegen der fachlichen Eignung regelmäßig anzunehmen, wenn der Geschäftsleiter eine dreijährige leitende Tätigkeit bei einem Kreditdienstleistungsinstitut von vergleichbarer Größe und Geschäftsart nachweisen kann. Eine leitende Tätigkeit liegt dabei nicht nur bei einer Geschäftsleitertätigkeit vor. Vielmehr genügen der BaFin auch leitende Tätigkeiten, die in Funktionen ausgeübt werden, die wiederum hierarchisch unmittelbar unter

der Geschäftsleitung angesiedelt sind. „Vergleichbar“ ist ein Institut, bei dem der Geschäftsleiter seine Tätigkeit bisher ausübte, wenn es die gleichen Kreditdienstleistungen erbringt, Kreditkäufer mit Blick auf eine ähnliche Kreditnehmerzahl und ähnliche Größe von NPL-Portfolios unterstützt sowie über eine ähnliche Anzahl von Mitarbeitern verfügt. Liegt die Voraussetzung für die Regelvermutung nicht vor, so prüft die BaFin im Detail, inwiefern dem bisherigen Werdegang des Geschäftsleiters entnommen werden kann, dass er über ausreichende theoretische und praktische Kenntnisse sowie Leitungserfahrung verfügt.

Die theoretischen Kenntnisse werden durch Vorlage von Ausbildungs- und Studiennachweisen belegt. Die EBA-Guidelines weisen darauf hin, dass grundsätzlich theoretische Kenntnisse im Finanzsektor zu verlangen sind, wobei Abschlüsse mit wirtschaftlichen, bankwirtschaftlichen und allgemeinrechtlichen Themen grundsätzlich als ausreichend betrachtet werden. Zudem kann nach ständiger Verwaltungspraxis der BaFin auch eine bisherige, breit angelegte Berufspraxis die theoretischen Kenntnisse vermitteln.

Die praktischen Kenntnisse zur Leitung des Kreditdienstleistungsinstituts setzen eine ausreichende Berufserfahrung im Bereich der Kreditdienstleistungen oder in strukturell ähnlichen Fachbereichen wie etwa Bank- und Finanzdienstleistungen voraus. Aus dem Lebenslauf des Geschäftsleiters muss hervorgehen, dass dieser über ausreichende Erfahrung in hierarchisch hoch angesiedelten Rollen verfügt. Thematisch müssen sich die praktischen Kenntnisse nach den EBA-Guidelines insbesondere auf Kreditdienstleistungen und Inkassotätigkeiten, Insolvenzverfahren, Verbraucherdarlehensrecht, Datenschutz und geldwäscherechtlichen Bestimmungen erstrecken (EBA-Guidelines, Rn. 31). Die Anforderungshöhe richtet sich hierbei nach dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit und ist im Einzelfall auf die Größe und Geschäftsart des jeweiligen Kreditdienstleistungsinstituts „zuzuschneiden“. Bei großen Kreditdienstleistungsinstituten mit einer hohen Mitarbeiterzahl, einem großvolumigen und eventuell grenzüberschreitenden Geschäft sind höhere Anforderungen zu stellen als bei kleineren Kreditdienstleistungsinstituten. Unabhängig von der Größe des Unternehmens muss ein Geschäftsleiter mit den gesetzlichen Pflichten, die ein Kreditdienstleistungsinstitut zu erfüllen hat, vertraut sein. Bei Quereinsteigern reicht diesbezüglich eine umfassende Schulung im Vorfeld der Bestellung des Geschäftsleiters aus.

Schließlich setzt die fachliche Eignung auch Leitungserfahrung voraus. Die BaFin versteht darunter die Erfahrung mit der Leitung von Organisationseinheiten, in denen einer Person Mitarbeiter unterstellt waren. Die Leitungserfahrung muss in einer Funktion mit Eigenverantwortung und Entscheidungskompetenz gesammelt werden. In der Praxis wird in diesem Zusammenhang auf die bisher ausgeübte Personalverantwortung (Anzahl von Mitarbeitern) abgestellt. Des Weiteren wird darauf geschaut, ob die Person in der Vergangenheit andere Unternehmen im Geschäftsverkehr auf Grundlage einer Prokura oder Generalvollmacht vertreten hat.

Kollektive Eignung der Geschäftsleiter

Umfasst die Geschäftsleitung mehrere Mitglieder, so müssen sie nach § 15 Abs. 2 S. 1 KrZwMG in ihrer Gesamtheit über angemessenes Wissen und angemessene Erfahrung verfügen, um das Unternehmen kompetent und verantwortungsvoll zu führen. In diesem Zusammenhang prüft die BaFin, ob die Geschäftsleiter in ihrer Gesamtheit über ein ausreichendes Maß an Kenntnissen, Fähigkeiten und Erfahrungen verfügen, um die Tätigkeiten des Kreditdienstleistungsinstituts und die regulatorischen Anforderungen an diese Tätigkeit zu verstehen. Vor diesem Hintergrund ist bei der Besetzung von mehrköpfigen Leitungsorganen darauf zu achten, dass ihre Zusammensetzung insgesamt ein ausreichend breites Spektrum an Kenntnissen und Erfahrungen abdeckt.

Typischerweise besteht bei mehrköpfigen Leitungsorganen eine Spezialisierung ihrer Mitglieder entlang der vorgesehenen Ressortzuständigkeiten. In der Praxis können bei der Bestellung von neuen Geschäftsleitern, die zwar fachlich bestimmte Bereiche des Kreditdienstleistungsinstituts abdecken, jedoch eventuell über Lücken in anderen Fachbereichen verfügen, solche Erfahrungs- beziehungsweise Wissenslücken durch die Fachexpertise der anderen Mitglieder des Leitungsorgans „ausgeglichen“ werden. Voraussetzung ist jedoch, dass der neue Geschäftsleiter die für seine Ressortzuständigkeit erforderliche Erfahrung vorweisen kann und die sonstigen Mindestanforderungen erfüllt.

Sachkundenachweis nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz

Nach § 15 Abs. 4 S. 1 KrZwMG muss mindestens ein Geschäftsleiter des Kreditdienstleistungsinstituts über die theoretische und praktische Sachkunde nach §

12 Abs. 1 Nr. 2 i. V. m. § 11 Abs. 1 und § 12 Abs. 3 des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) verfügen. Die nach dem RDG erforderliche theoretische und praktische Sachkunde wird von der BaFin unabhängig von den sonstigen Anforderungen an die fachliche Eignung auf Grundlage des vorzulegenden Sachkundenachweises nach dem RDG beurteilt. Diese Vorgabe gilt ausschließlich für die Geschäftsleitung und nicht für Mitglieder von Aufsichtsorganen. Nach § 15 Abs. 4 S. 2 KrZwMG kann das Kreditdienstleistungsinstitut anstelle eines Geschäftsleiters eine sogenannte qualifizierte Person i. S. v. § 12 Abs. 4 S. 1 und 2 RDG benennen, die über die oben genannte Sachkunde verfügt. Die qualifizierte Person muss in dem Unternehmen dauerhaft beschäftigt sein und in allen Angelegenheiten, die die Kreditdienstleistungen des Unternehmens betreffen, weisungsunabhängig und weisungsbefugt sowie zur Vertretung nach außen berechtigt sein. Die Benennung einer qualifizierten Person ist der BaFin und der Deutschen Bundesbank nach § 35 Abs. 1 Nr. 13 KrZwMG unverzüglich anzuzeigen.

Zeitliche Verfügbarkeit

Nach § 15 Abs. 2 S. 2 KrZwMG müssen die Geschäftsleiter der Wahrnehmung ihrer Aufgaben ausreichend Zeit widmen. Dies bedeutet laut BaFin, dass die Person unter Berücksichtigung ihrer beruflichen und gesellschaftlichen Verpflichtungen nach allgemeiner Anschauung in der Lage sein muss, für ihre Tätigkeit ausreichend Zeit aufzubringen. Und zum anderen, dass sie die erforderliche Zeit auch tatsächlich aufwendet (vgl. BaFin-Merkblatt zu den Geschäftsleitern gemäß KWG, ZAG und KAGB, Rn. 121). Eine pauschale Beschränkung der Zahl von zulässigen Geschäftsführungs- oder Aufsichtsmandaten bei anderen Unternehmen sieht das KrZwMG allerdings nicht vor. Stellt die BaFin jedoch fest, dass ein Geschäftsführerkandidat über seine Geschäftsleiterrolle hinaus auch sonstige berufliche und nebenamtliche Verpflichtungen hat, so verlangt sie typischerweise detaillierte Angaben zu den Zeitanteilen der Geschäftsleitertätigkeit und der sonstigen Berufstätigkeiten. Bei mehrköpfigen Leitungsorganen kann dabei die jeweilige Ressortzuständigkeit gegebenenfalls auf die konkrete Situation eines Geschäftsleiters zugeschnitten werden. Gleichwohl verlangt die BaFin auch in solchen Fällen, dass die Geschäftsleiter jederzeit in der Lage sein müssen, für ihre Tätigkeit – in Sondersituationen auch mit erhöhtem Zeitaufwand – ausreichend Zeit aufzubringen.

Besonderheit bei Mitgliedern von Aufsichtsorganen

Für die Mitglieder des Verwaltungs- oder Aufsichtsorgans gelten die Ausführungen zur Zuverlässigkeit entsprechend (vgl. § 15 Abs. 3 S. 1 KrZwMG).

Die Aufsichtsorgane unterliegen auch den Anforderungen an die zeitliche Verfügbarkeit und müssen der Wahrnehmung ihrer Aufsichtsmandate ausreichend Zeit widmen. Das Anforderungsniveau orientiert sich in diesem Zusammenhang an der Rolle des jeweiligen Aufsichtsratsmitglieds und hier insbesondere daran, ob das Mitglied ein Vorsitz- oder Ausschussmandat übernehmen soll. Im Übrigen erwartet die BaFin, dass die einzelnen Leitungsorgane Zeit aufbringen, die sowohl die reinen Sitzungszeiten als auch die mit der Tätigkeit als Aufsichtsorgan ansonsten verbundenen Zeitaufwände abdeckt (Zeiten für die Vor- und Nachbereitung der Sitzungen, Reisezeiten und gegebenenfalls weitere Zeitaufwände).

Schließlich müssen die Mitglieder des Verwaltungs- oder Aufsichtsorgans einzeln und in ihrer Gesamtheit über angemessenes Wissen und angemessene Erfahrung verfügen, um ihre Kontrollfunktion wahrzunehmen und die Unternehmensgeschäfte zu beurteilen und zu überwachen. Das bedeutet, dass die Aufsichtsräte die Kreditdienstleistungen verstehen und beurteilen können müssen und mit den für die Geschäftstätigkeit des Kreditdienstleistungsinstituts maßgeblichen gesetzlichen Regelungen vertraut sein müssen. Spezialkenntnisse werden in diesem Zusammenhang nicht verlangt. Allerdings sollte ein Aufsichtsratsmitglied in der Lage sein, gegebenenfalls seinen Beratungsbedarf zu erkennen.

■

Woldemar Häring ist seit 2022 Partner bei White & Case LLP. Er ist spezialisiert auf Bankaufsichtsrecht und berät internationale Mandanten im gesamten Spektrum aufsichtsrechtlicher Themen. Zwischen 2011 und 2019 war er bei der BaFin tätig.

Die KI-Verordnung der EU: Auswirkungen auf Kredit und Inkasso

Achim Cremer

Dieser Beitrag bietet einen umfassenden Überblick über den AI Act und seine Auswirkungen auf die Nutzung künstlicher Intelligenz (KI) in Finanzunternehmen einschließlich potenzieller Risiken, Compliance-Anforderungen und empfohlener Strategien für eine erfolgreiche Umsetzung.

Der AI Act (auch KI-Gesetz, KI-Verordnung) ist eine bahnbrechende EU-Verordnung, die sich voraussichtlich auf alle Unternehmen in Europa auswirken wird. Für Finanzunternehmen bedeutet dieses neue Gesetz, dass sie bei Verwendung, Import und Vertrieb von KI-Software für biometrische Identifizierung, Verwaltung des Humankapitals und Kreditwürdigkeitsprüfung einen höheren Standard in Bezug auf Datensicherheit, Datenschutz und ethisches Verhalten einhalten müssen. Die Unternehmen müssen die Anforderungen dieser neuen Verordnung erfüllen und sicherstellen, dass die verwendete Software keine unterschweligen Techniken oder Schwachstellen aufgrund von Alter oder Behinderung ausnutzt. Darüber hinaus müssen die Unternehmen ihren Einsatz von KI-Software und deren Auswirkungen auf den Einzelnen transparent machen.

Darüber hinaus enthält der Beitrag Empfehlungen, wie Finanzunternehmen diese neue Verordnung einhalten können. Dazu gehören regelmäßige Bewertungen und Schulungen zur ethischen Nutzung von Technologie und von Investitionen in automatisierte Risikomanagementsysteme, die Überwachung von Aktivitäten im Zusammenhang mit der KI-Nutzung und die Einrichtung eines effizienten Governance-Systems.

Einführung

Rechtliche Rahmenbedingungen werden nur selten als Motor für technologische Innovationen oder gesellschaftlichen Wandel gesehen. Im Bereich der informationsbezogenen Rechte und Verfahren hat die Europäische Kommission jedoch eine bahnbrechende Erfolgsbilanz vorzuweisen: Die Allgemeine

Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sorgte bei ihrer ersten Vorstellung für große Bestürzung, wird aber inzwischen weithin als Motor für eine verantwortungsvolle, nachvollziehbare, besser organisierte, gerechtere und letztlich weniger chaotische Datenverarbeitung angesehen.

Die Europäische Kommission ist nun bereit, den nächsten Schritt zu tun, und hat 2021 einen Vorschlag für eine Verordnung unterbreitet, die den Einsatz von KI in der EU regelt. Am 8. Dezember 2023 haben sich EU-Parlament und Rat auf einen finalen Entwurf verständigt, der am 2. Februar 2024 im Ausschuss der Ständigen Vertreter gebilligt wurde und nun verabschiedet werden soll. Diese Maßnahme geht über die Regulierung der Datenverarbeitung hinaus und umfasst ebenfalls die Regulierung der automatisierten datengestützten Entscheidungsfindung. Auch wenn das Ausmaß solcher Aktivitäten in der EU derzeit noch relativ begrenzt ist, so nimmt es doch rapide zu und ihre Auswirkungen auf die grundlegenden Menschenrechte sind potenziell viel größer, sodass die Einführung des KI-Gesetzes nicht verfrüht ist. Darüber hinaus bietet es Europa die Möglichkeit, einen Beitrag zum globalen KI-Diskurs zu leisten, wie es dies bereits mit der Datenschutzgrundverordnung getan hat.

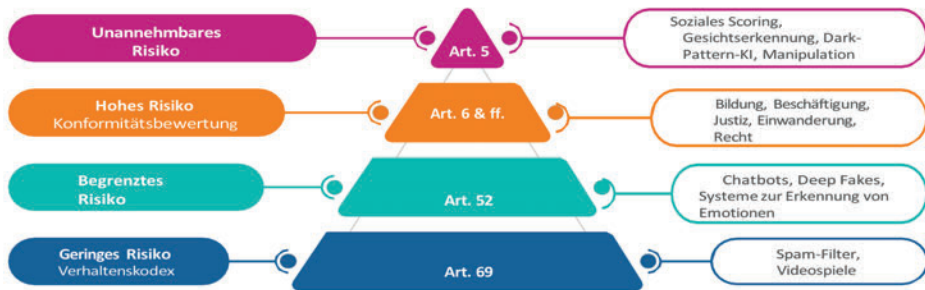
Die KI-Verordnung ist notwendigerweise weitreichend und konzentriert sich nur so weit wie nötig auf eine Branche. Daher ist es wichtig, dass die verschiedenen betroffenen Sektoren genau wissen, wie sich das Gesetz auf sie auswirkt, auch wenn dies aus dem Gesetzestext nicht klar hervorgeht.

In diesem Beitrag fassen wir den Inhalt der Verordnung mit besonderem Augenmerk auf seine Auswirkungen auf die Kredit- und Inkassobranche zusammen. Unsere Vorschläge beruhen auf der Erfahrung der QUALCO-Gruppe bei der Entwicklung von End-to-End-Systemen für Kredit- und Inkassobetrieb und Analytik einschließlich KI-gestützter Entscheidungsfindung und dem Betrieb dieser Systeme im Auftrag von Kunden und für die Aktivitäten der Gruppe.

Die KI-Verordnung der Europäischen Union

Mit der Einführung dieses lang erwarteten Rechtsrahmens für KI, der ein breites Spektrum von Anwendungen und Produkten umfasst, unternimmt die Europäische Kommission einen großen Schritt zum Schutz der Bürger. Die Verordnung

enthält eine umfassende Definition von KI, um Sicherheit zu bieten, Investitionen und Fortschritte in der KI-Technologie zu fördern und sicherzustellen, dass die Grundrechte gemäß den europäischen Werten respektiert werden.



Quelle: eigene Darstellung

In Anhang I des Verordnungsvorschlags sind Techniken aufgeführt, die unter den Begriff des maschinellen Lernens fallen. Allerdings heißt es dort auch, dass „statische Ansätze“ im Allgemeinen als Teil der Definition von KI betrachtet werden. Diese Definition ist breiter gefasst als allgemein üblich. Das bedeutet, dass die Verordnung für ein breiteres Spektrum an Software gelten würde als die, die allgemein als KI angesehen wird.

Der AI Act ist eine von vielen in der EU geltenden Verordnungen: Er harmonisiert mit anderen bestehenden Verordnungen, ersetzt sie aber nicht. Die Einhaltung dieser Verordnung sollte bei der Bewertung ihrer Auswirkungen und der Wechselwirkung mit sektoralen Gesetzen berücksichtigt werden. Dies gilt auch für Kreditinstitute: Die Verordnung integriert die Konformitätsbewertung von KI-Systemen in ihr bereits bestehendes Aufsichtsverfahren, was einige Bedenken aufwirft, die weiter unten erörtert werden.

Der AI Act verfolgt einen risikobasierten Ansatz, um die Sicherheit und den Schutz der Grundrechte bei der Entwicklung, Vermarktung und Nutzung von KI zu gewährleisten. Die Verordnung unterteilt KI-Systeme je nach ihrem Verwendungszweck in vier Kategorien:

- 1. Unannehmbares Risiko:** KI-Systeme mit inakzeptablem Risiko können

durch Manipulation, Ausbeutung oder unterschwellige Kontrolle Schaden anrichten. Dazu gehört die biometrische Identifizierung im öffentlichen Raum für Durchsetzungsmaßnahmen, die nicht aus der Ferne oder in Echtzeit durchgeführt werden sollten, und die soziale Bewertung auf der Grundlage der vorhergesagten Verhaltensweisen und Persönlichkeitsmerkmale einer Person.

2. **Hohes Risiko:** KI-Systeme mit hohem Risiko bewerten die Kreditwürdigkeit von Verbrauchern und helfen bei der Verwaltung oder Verwendung biometrischer Identifizierung. Die von der Europäischen Union vorgeschlagenen Regelungen würden eine jährliche Überprüfung und mögliche Aktualisierung dieser Liste von betroffenen Systemen erforderlich machen.
3. **Begrenztes Risiko:** Zu den KI-Systemen, die unter das begrenzte Risiko fallen, gehören Anwendungen wie die automatische Kreditwürdigkeitsprüfung. Für diese Systeme gelten Transparenzanforderungen, die sicherstellen sollen, dass sich die Nutzer bewusst sind, dass sie mit einem KI-System oder mit von KI erstellten Inhalten interagieren.
4. **Geringes Risiko:** KI-Anwendungen mit minimalem Risiko sind von jeglichen rechtlichen Anforderungen befreit. Der Europäischen Kommission zufolge fallen Spam-Filter und auf KI-Technologie basierende Video- oder Audioverbesserungssysteme in die Kategorie mit geringem Risiko und stellen die Mehrheit der KI-Systeme dar.

Wen die Verordnung betrifft und warum sie wichtig ist

Alle Unternehmen, die ihren Sitz in der EU haben oder in der EU tätig sind und eigenständige KI-Produkte verwenden (oder solche Komponenten in ihr Produktangebot eingebettet haben), müssen sich an die Vorschriften der Verordnung halten. Dies gilt auch für Unternehmen, die kein KI-System entwickeln, sondern sich für diese Dienste auf einen Drittanbieter verlassen. Der AI Act sieht insbesondere spezifische Anforderungen und Verpflichtungen für die folgenden Beteiligten vor, die alle der Prüfung laut dieser Richtlinie unterliegen:

- Unternehmen innerhalb und außerhalb der Europäischen Union, die KI-Systeme zum Nachteil von EU-Bürgern einsetzen,

- Anbieter und Vertreiber von KI-Tools,
- Organisationen, die diese KI-Systeme in einem beliebigen Mitgliedsstaat der EU einsetzen und
- Lieferanten oder Abnehmer in Drittländern, die die von einem KI-System in der Union erzeugten Produkte verwenden.

Die meisten Abschnitte der Verordnung erlegen den KI-Anbietern Verpflichtungen auf, das heißt denjenigen Unternehmen, die KI-Systeme entweder zu ihrem Vorteil nutzen oder sie dem Markt zur Verfügung stellen. Jede Organisation, auf die diese Beschreibung zutrifft, wird als KI-Anbieter eingestuft und ist in vollem Umfang dafür verantwortlich, sicherzustellen, zu dokumentieren, zu verfolgen und zu zertifizieren, dass ihre KI-Systeme mit dem Gesetz übereinstimmen.

Sanktionen und Geldstrafen

Artikel 71 des AI Acts befasst sich mit den Sanktionen, bei denen die Schwere des Verstoßes berücksichtigt wird und die Größe und finanzielle Stabilität eines Unternehmens bei der Berechnung der Geldbußen eine Rolle spielen. Konkret:

- Wird ein Unternehmen für schuldig befunden, gegen die Verbote der Artikel 5 und 10 der Data-Governance-Verordnung verstoßen zu haben, kann es mit hohen Geldstrafen von bis zu 30 Millionen Euro oder sechs Prozent (je nachdem, welcher Wert höher ist) des gesamten weltweiten Jahresumsatzes des Täters im vorangegangenen Geschäftsjahr belegt werden.
- Verstößt ein Unternehmen gegen eine der in diesem Dokument genannten Vorschriften mit Ausnahme der Artikel 5 und 10, so kann es mit Geldbußen in Höhe von bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent seines gesamten weltweiten Jahresumsatzes (je nachdem, welcher Betrag höher ist) belegt werden.
- Wie in Artikel 71 dargelegt, kann das Versäumnis, die von den benannten Stellen oder den zuständigen nationalen Behörden angeforderten Informationen korrekt und vollständig zu übermitteln, für Unternehmen zu Geldbußen von bis zu zehn Millionen Euro oder zwei Prozent ihres gesamten weltweiten Jahresumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr führen – je nachdem, welcher Betrag höher ist.

Um die Einhaltung der Vorschriften zu gewährleisten, ist es gemäß Artikel 71 Absatz 1 des AI Acts Aufgabe der einzelnen Mitgliedsstaaten, über die Verhängung von Sanktionen und Strafen zu entscheiden. Folglich obliegt es ihnen auch, eine geeignete Behörde zu benennen, die die Umsetzung dieser Vorschriften überwacht und entsprechende Marktuntersuchungen durchführt.

Auswirkungen auf den Finanzdienstleistungssektor

Der AI Act hat weitreichende Auswirkungen auf alle Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen und Branchen. Von den Software-Kategorien, für die diese Gesetzgebung gilt, sind die des Finanzsektors aufgrund der Verwendung biometrischer Identifizierungen und Kreditwürdigkeitsprüfungen am stärksten betroffen. Daher müssen diese Unternehmen die bestehenden Vorschriften einhalten und sich gleichzeitig an die neuen Anforderungen dieser Verordnung halten.

Kreditinstitute, Dienstleistungsunternehmen oder Inkassobüros unterliegen den neuen Verpflichtungen für Softwareanbieter, Importeure und Händler, da sie interne Programmiererteams einsetzen, individuell zugeschnittene Anwendungen aus externen Quellen in Auftrag geben und komplizierte kontinentübergreifende rechtliche Rahmenbedingungen haben. Daher werden diese Organisationen, die Modelle oder KI-basierte Entscheidungsfindungsrahmen auf der Grundlage von Produkten Dritter und/oder selbst entwickelter Produkte erstellen, in diesem Anwendungsbereich als KI-Anbieter betrachtet.

Bonitätsbewertungssysteme nehmen unter den als risikoreich geltenden KI-Technologien einen besonderen Platz ein. Je nach Unternehmensstruktur können auch biometrische Identifizierungsverfahren wie Zahlungsauthentifizierungs- und Aufgabenzuweisungssysteme als Teil automatisierter Segmentierungsprozesse für die Zielgruppen bedenklich sein.

Der AI Act verbietet strikt die Verwendung von Systemen zur Veränderung des menschlichen Verhaltens, Social Scoring und biometrische Identifizierung durch Strafverfolgungsbehörden, da dies zu aggressiveren Methoden der Beschaffung von Kundeninformationen ohne Kreditgeschichte führen kann. Ein Beispiel wäre, dass Unternehmen Social-Media-Posts nutzen, um die finanzielle Situation ihrer potenziellen Kunden zu ermitteln. Mit der neuen Verordnung wird ein

einzigartiges Governance-Modell eingeführt, das KI-Anbieter verpflichtet, Vorfälle an ihre jeweiligen staatlichen Institutionen zu melden. Finanzunternehmen müssen sich an strenge Risikomanagementverfahren halten und die Nutzung von Nutzerdaten vollständig offenlegen, während sie gleichzeitig strikte Data-Governance-Vorschriften zu erfüllen haben.

Empfehlungen für Finanzinstitute

Auf die Einführung des AI-Gesetzes können Finanzorganisationen mit den folgenden empfohlenen Schritten reagieren, um die Einhaltung des AI Acts sicherzustellen beziehungsweise zu gewährleisten:

- Identifizierung und kontinuierliche Überwachung von Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Einsatz von KI in der Organisation: Das KI-Konzept der Verordnung ist nicht auf maschinelles Lernen (ML) beschränkt, da seine Definition weiter gefasst ist. Die Klassifizierung jedes „KI-Systems“ gemäß der im Gesetz festgelegten Risikotaxonomie ist sehr wichtig, auch wenn dies Spezialwissen oder die Beauftragung eines externen Experten erfordert.
- Sicherstellung der Einhaltung des KI-Entwicklungsprozesses: Alle Aspekte des KI-Entwicklungsprozesses müssen den Bestimmungen des Gesetzes entsprechen mit besonderem Augenmerk auf durchgängige Datenverwaltung, Interpretierbarkeit, Dokumentationsgenauigkeit, Qualitätskontrollmaßnahmen sowie Änderungs- und Störungsmanagementverfahren.
- Regelmäßige Durchführung von Konformitätsbewertungen: Die Kreditinstitute müssen erkennen, wie wichtig es ist, die Konformitätsbewertung in ihre Aufsichtsprozesse und Risikomanagementprotokolle einzubeziehen, damit ihre Risikomanagementabteilung sich besser in hoch riskante KI-Operationen einbringen kann. Um den Erfolg zu gewährleisten, sollten sie sich um eine engere Zusammenarbeit mit den Beteiligten bemühen und gemeinsam Regeln für das Engagement entwickeln. Diese Regeln geben ihnen die Befugnis, ihre Pflichten zu erfüllen, und geben den Unternehmen gleichzeitig ausreichend Zeit, um operative KI-Lösungen zu testen, einzusetzen und zu ändern.
- Schulungen über den Einsatz von künstlicher Intelligenz: Die Mitarbeiter sollten über die Rolle der risikoreichen KI und ihre Auswirkungen sowie

ferner darüber informiert werden, wann sie außer Kraft gesetzt werden sollte. Der Einsatz von KI muss für die Arbeitnehmer transparent sein, da viele Unternehmen diese Technologie früher vor den Endnutzern verbargen, indem sie Entscheidungen oder vorgeschlagene Maßnahmen nicht erläuterten. Daher muss die Sensibilisierung für KI jetzt Teil der Einführungsschulung für Mitarbeiter werden, so wie das Wissen über Informationssicherheit derzeit in den meisten Programmen enthalten ist.

- Kontinuierliche Überwachung der Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Einsatz von KI: Um sicherzustellen, dass ihre Systeme den Vorschriften entsprechen, müssen die Unternehmen beurteilen, ob eines von ihnen unter den Oberbegriff „Hohes Risiko“ fällt, damit sie den Aufwand genau bestimmen können, der erforderlich ist, um solche Maßnahmen umzusetzen. Die Einführung von Risikomanagement, Qualitätskontrolle, Dokumentation, Überwachung nach dem Inverkehrbringen und Aufbewahrung von Aufzeichnungen erfordert aufgrund der unterschiedlichen Bedingungen, unter denen diese Systeme arbeiten, eine ständige Überprüfung.

Die Branchenverbände sollten eine Überwachungsgruppe einrichten, um alle Bereiche des Gesetzes zu bewerten, die unbestimmt sind oder den Unternehmen Schwierigkeiten bereiten könnten. Darüber hinaus kann diese Gruppe Abhilfestrategien ausarbeiten und Vorschläge für Klarstellungen zusammenstellen, um wirksame freiwillige Verhaltenskodizes im Anschluss an das Gesetz zu entwickeln. Schließlich werden sie Mittel und Wege finden, wie sie sowohl bei nationalen als auch bei EU-Behörden Lobbyarbeit betreiben können, um diese Lücken zu schließen.

Wichtigste Erkenntnisse und weiteres Vorgehen

Durch die Nutzung technologischer Innovationen wie Big Data, KI und ML können Banken und Finanzdienstleister ihren Kunden Vorteile bieten und zur Aufrechterhaltung von Marktintegrität, Wettbewerb und wirtschaftlicher Stabilität beitragen. Diese Fortschritte müssen jedoch verantwortungsvoll und ethisch vertretbar eingesetzt werden, um nachhaltig vertrauenswürdig zu sein.

Mit der Einführung der EU-Verordnung zum AI Act müssen Finanzunternehmen Strategien entwickeln, um die mit dem Einsatz von KI in ihrem Betrieb

verbundenen Risiken anzugehen. Diese Unternehmen müssen die Einhaltung der Vorschriften sicherstellen und potenzielle Risiken identifizieren, die KI in ihrer Branche verursachen kann. Durch die Beteiligung an der Entwicklung von Strategien und Plänen zur Abschwächung der Auswirkungen potenzieller Bedrohungen können Finanzunternehmen die Vorschriften der Europäischen Union einhalten und gleichzeitig von den Fortschritten der KI-Technologie profitieren.

Viele Branchen auf der ganzen Welt wissen, dass die Förderung der Einhaltung von Vorschriften und der Sicherheit bedeutet, dass die Gesetzgebung als Chance und nicht als Unklarheit oder Risiko betrachtet wird. Dies gilt umso mehr, wenn es um Unternehmen, Kunden und Interessengruppen geht, die solide Leitprinzipien und bewährte Verfahren benötigen, um eine bessere Entscheidungsfindung zu gewährleisten. Eine strategisch angelegte Compliance bildet die Grundlage für Vertrauen. Finanzunternehmen müssen daher erkennen, wie wichtig es ist, geeignete Maßnahmen für das Regulierungsmanagement in Bezug auf KI zu ergreifen, bevor ihnen diese auferlegt werden.

Um Unklarheiten nach dem Inkrafttreten des Gesetzes zu verringern, sollten Regierungen und Regulierungsbehörden aktiv die erforderlichen regionalen Regulierungsbehörden benennen oder alternativ neue schaffen und ihnen Ressourcen zuweisen. Um den größtmöglichen Nutzen aus diesem Prozess zu ziehen, sollten sie auf bestehende Organisationen mit KI-Kenntnissen zurückgreifen, wie zum Beispiel auf die Datenschutzbehörde.

Die nationalen Zentralbanken oder andere Behörden, die für die Aufsicht über Kreditinstitute zuständig sind, müssen verstehen, wie sich die Bestimmungen des Gesetzes auf den Aufsichtsprozess auswirken, für den sie verantwortlich sind. Bei der Bewertung der Konformität von KI, die an der Kreditvergabe beteiligt ist, müssen sie tiefer in die Betriebsabläufe der Kreditinstitute eindringen, als sie es bisher getan haben.

Wie alle innovativen Rechtsvorschriften enthält auch die Verordnung Lücken, klärungsbedürftige Punkte und andere suboptimale Bestimmungen. Der einzige Weg, um sicherzustellen, dass Probleme rechtzeitig angegangen werden, ist eine rasche Identifizierung und Erfassung dieser Themen in Verbindung mit einer

transparenten und nuancierten Übermittlung an die EU-Institutionen. Das gilt einerseits, wenn die Probleme bereits identifiziert sind, aber auch dann, wenn sie bei den ersten Versuchen, die Bestimmungen des Gesetzes durchzusetzen, sichtbar werden. So kann sichergestellt werden, dass das Gesetz eine Kraft für das Gute in der Welt ist und nicht nur ein weiteres regulatorisches Hindernis.

■

Achim Cremer hat über 30 Jahre internationale Berufserfahrung im Bereich Finance. Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium und Tätigkeiten in Steuerberatungsfirmen hatte er leitende Positionen inne: Finance Manager bei Coca-Cola, Finance & HR Manager sowie Managing Director bei British Airways. Im Finanzdienstleistungssektor agierte er als Head of Operations bei der Barclaycard Barclays Bank, als COO bei der GE Money Bank und als Director Collections & Recoveries bei der Santander Bank in Großbritannien. Aktuell ist er als Country Manager DACH bei QUALCO tätig und fördert den Auf- und Ausbau des Unternehmens in der DACH-Region.

Künftige Nutzung externer Kredit-Scores im internen Kreditprozess: Der Wind hat sich gedreht

Aron Klingberg / Sebastian Fritz-Morgenthal

Der Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) fällte am 7. Dezember 2023 ein bahnbrechendes Urteil im Zusammenhang mit der Verwendung von Schufa-Scores und Daten aus öffentlichen Verzeichnissen. Der EuGH stellte fest, dass automatisch berechnete Kredit-Scores unter die automatisierte Entscheidungsfindung im Sinne der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) fallen. Darüber hinaus erklärte der EuGH, dass die DSGVO ein grundsätzliches Verbot der automatisierten Entscheidungsfindung auf der Grundlage personenbezogener Daten vorsieht. Dieses Urteil hat erhebliche Auswirkungen auf die gängige Praxis, bei der Kreditauskunfteien die Kreditwürdigkeit von Einzelpersonen berechnen und sie den Banken zur Verwendung im Kreditvergabeprozess zur Verfügung stellen. In Anbetracht der wichtigen Rolle, die Kreditauskunfteien beim Schutz der Banken und anderer Kreditgeber vor Kreditausfällen spielen, müssen die Auswirkungen dieses Urteils analysiert werden. Was sind die möglichen Folgen, wenn die Kreditwürdigkeitsprüfungen in ihrer derzeitigen Form den Banken nicht mehr zur Verfügung stehen?

Definition „automatisierte Entscheidungsfindung“

Das Konzept der automatisierten Entscheidungsfindung wurde 1995 mit der Datenschutzrichtlinie in das EU-Recht aufgenommen. Die EU-Mitgliedsstaaten setzten Artikel 15 der Datenschutzrichtlinie auf sehr unterschiedliche Weise in ihre nationalen Rechtssysteme um. Während einige Länder wie zum Beispiel Belgien ihre nationalen Bestimmungen zur automatisierten Entscheidungsfindung als ein qualifiziertes Verbot der automatisierten Entscheidungsfindung formulierten, interpretierten andere Länder wie beispielsweise Schweden die Bestimmung so, dass die Mitgliedsstaaten dem einzelnen Verbraucher ein Recht auf Ablehnung der automatisierten Entscheidungsfindung einräumen müssen.

Im Mai 2018 wurde Artikel 15 der Datenschutzrichtlinie durch Artikel 22 der

Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ersetzt. Damit die Bestimmung der DSGVO zur automatisierten Entscheidungsfindung Anwendung findet, müssen drei kumulative Bedingungen zur Verwendung und Verarbeitung personenbezogener Daten beziehungsweise daraus abgeleiteter automatisierter Entscheidungsfindungen erfüllt sein:

1. Die (automatisierte) Verarbeitung ist für eine Entscheidung erforderlich.
2. Die Entscheidung basiert ausschließlich auf einer automatisierten Verarbeitung beziehungsweise Profilerstellung.
3. Die Entscheidung hat rechtliche oder ähnlich erhebliche Auswirkungen auf eine natürliche Person.

Wie bei allen anderen Bestimmungen des EU-Rechts ist der Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) für die Auslegung der DSGVO zuständig. Die Frage nach der Art der automatisierten Entscheidungsfindung – ob es sich um ein grundsätzliches Verbot (mit Ausnahmen) oder um ein Recht handelt, das der Einzelne ausüben muss, um wirksam zu sein – war seit ihrer Einführung im Jahr 1995 sehr umstritten.

Definition „Kredit-Score“

Ein Kredit-Score ist eine Wahrscheinlichkeitsbewertung, die aus den persönlichen Daten einer Person abgeleitet wird und insbesondere deren Fähigkeit analysiert, künftigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Anschließend wird dieser Kredit-Score an einen Dritten, wie zum Beispiel an ein Kreditinstitut oder einen anderen Kreditgeber, weitergeleitet. Der Dritte nutzt diesen Wahrscheinlichkeitswert oft in Verbindung mit weiteren Parametern, um Entscheidungen über die Genehmigung, Änderung oder Beendigung einer Kreditvereinbarung mit der Person zu treffen.

Kredit-Scores und Kreditinformationen werden durch nationale Bestimmungen geregelt, die von den Gesetzgebern der Mitgliedsstaaten erlassen wurden. Alle nationalen Vorschriften über Kreditinformationen werden im Rahmen der DSGVO erlassen. Der Grund dafür ist, dass es sich bei Kreditinformationen über natürliche Personen um personenbezogene Daten handelt. Die nationalen Gesetzgeber haben den Auftrag, die Verwendung personenbezogener Daten – und damit auch

die Kreditinformationen – DSGVO-konform zu regeln.

Die DSGVO lässt den einzelnen Mitgliedsstaaten einen gewissen Spielraum bei der Abwägung der verschiedenen Interessen aller Beteiligten. Dabei handelt es sich um das berechnete Interesse der Kreditgeber, sich vor Kreditausfällen zu schützen, sowie um das Interesse der Kreditnehmer, den beantragten Kredit zu erhalten. Auf gesellschaftlicher Ebene sind das öffentliche Interesse am Verbraucherschutz und an einer stabilen Wirtschaft sowie das Grundrecht auf Schutz der Privatsphäre und der Datenschutz zu berücksichtigen.

Automatisch berechnete Kredit-Scores als Entscheidungen im Sinne der DSGVO
Dem EuGH wurde die Frage vorgelegt, ob die Vergabe von automatisch berechneten Kredit-Scores durch eine Kreditauskunftei eine automatisierte Entscheidungsfindung darstellt. Es wurde nicht gefragt, ob die grundsätzliche Verwendung von Kredit-Scores zur Vergabe eines Kredits eine automatisierte Entscheidungsfindung darstellt. Hier geht es also um die Verwendung von Kredit-Scores, die durch Kreditauskunfteien im Rahmen einer automatisierten Entscheidungsfindung erstellt werden.

Die Branche der Auskunfteien argumentierte, dass selbst eine schlechte Kreditwürdigkeit, die einer Person mit hoher Wahrscheinlichkeit den Abschluss bestimmter Verträge wie zum Beispiel Kredite, Versicherungen, Miet- oder Stromversorgungsverträge massiv erschweren würde, per se keine „negative Entscheidung“ darstellt. Nach Ansicht der Branche wird die endgültige Entscheidung vom Kreditgeber oder einem anderen Dritten auf der Grundlage des Kredit-Scores getroffen. Diese Auslegung wurde auch von mehreren nationalen Gesetzgebern bei der Umsetzung nationaler Bestimmungen über Kreditinformationen vorgenommen. So wurden zum Beispiel in den vorbereitenden Arbeiten zum schwedischen Kreditinformationsgesetz die automatisierten Verfahren von Kreditinformationsagenturen nicht als automatisierte Entscheidungsfindung klassifiziert.

In seinem Urteil vom 7. Dezember 2023 teilte der EuGH diese Auslegung nicht. Nach Ansicht des EuGH sollte der Begriff der Entscheidung weit ausgelegt werden. Erwägungsgrund 71 der DSGVO lieferte dem EuGH Beispiele für solche Entscheidungen: die automatische Ablehnung von Online-Kreditträgen oder Stellenbewerbungen.

Was der EuGH als Hauptproblem bei der Argumentation der Kreditvermittlungsbranche ausmachte, ist für die Branche eine klassische Zwickmühle. Die Kreditbewertung wird durch einen Algorithmus erstellt. Die Logik des Algorithmus stellt ein Geschäftsgeheimnis der Kreditauskunftei dar und wird nicht zusammen mit der Bonitätsbewertung offengelegt. Um der DSGVO zu entsprechen, muss der für die Verarbeitung Verantwortliche, in diesem Fall die Kreditauskunftei, aussagekräftige Informationen über die verwendete Logik sowie über die Bedeutung und die voraussichtlichen Folgen einer solchen Verarbeitung für die betroffene Person, in diesem Fall der Kreditgeber, bereitstellen. Der Kreditgeber, der den Score verwendet, kann diese Informationen nicht zur Verfügung stellen, da die Kreditauskunftei diese Informationen in der Regel nicht an die Nutzer des Kredit-Scores weitergibt. Dies führte bereits für einige Kreditgeber zu Geldbußen. So wurde beispielsweise 2022 dem in Stockholm ansässigen Zahlungsanbieter Klarna von der schwedischen Datenschutzbehörde eine Geldstrafe in Höhe von 7,5 Millionen Schwedischen Kronen (circa 720.000 Euro) auferlegt – unter anderem wegen der Nichtbereitstellung solcher aussagekräftigen Informationen. Im Mai 2023 wurde der Deutschen Kreditbank wegen des Verstoßes gegen Transparenzpflichten der DSGVO von der zuständigen Berliner Datenschutzbeauftragten ein Bußgeld von 300.000 Euro auferlegt, weil sie die automatisierte Ablehnung eines Kreditkartenantrags nur allgemein erläutern, aber im speziellen Fall nicht im Detail begründen wollte. Somit hatte der Beschwerdeführer nach Ansicht der Datenschutzbeauftragten keine Möglichkeit, die automatisierte Einzelentscheidung sinnvoll anzufechten.

Folglich bestand für Verbraucher das Risiko, im Einzelfall weder aussagekräftige Informationen über die damit verbundene Logik erhalten noch die Kreditbewertung anfechten zu können. Nach Ansicht des EuGH würde dies die Rechte des Einzelnen nach der DSGVO unwirksam machen. Eine solche Auslegung könne vom EuGH nicht gebilligt werden.

Aus der Sicht des EuGH bestand für natürliche Personen die Gefahr, keine aussagekräftigen Einblicke in die zur Ermittlung der Kreditwürdigkeit verwendete Logik zu erhalten, sodass diese nicht in der Lage wären, die ihnen zugewiesenen Kredit-Score-Bewertungen anzufechten. Nach Ansicht des EuGH würde eine solche Situation die Wirksamkeit der Rechte des Einzelnen nach der DSGVO

untergraben. Wichtig ist, dass das letzte Argument für die Schlussfolgerung nicht auf dem spezifischen Wortlaut von Artikel 22 DSGVO beruht. Stattdessen wandte der EuGH einen kontext- und zweckorientierten Auslegungsansatz an, bei dem der Kontext der Bestimmung und die übergeordneten Ziele der DSGVO berücksichtigt wurden.

Es ist jedoch bemerkenswert, dass der EuGH in seinem Urteil davon ausging, dass sich der Kreditgeber bei seinem Entscheidungsprozess maßgeblich auf den Kredit-Score stützt. Wenn die Entscheidung des Kreditgebers also nicht in hohem Maße von der durch den externen Score bestimmten Kreditwürdigkeit abhängt, ergibt sich ein plausibles Argument, dass dieser Kredit-Score nicht mehr als maßgebliche „Entscheidung“ angesehen werden kann und daher Artikel 22 DSGVO möglicherweise nicht anwendbar ist.

Grundsätzliches Verbot der automatisierten Entscheidungsfindung durch die DSGVO

Die erste Schlussfolgerung des EuGH lautete, dass die Zuweisung von automatisch berechneten Kredit-Scores durch Kreditauskunfteien eine automatisierte Entscheidungsfindung darstellt.

Die zweite Schlussfolgerung war, dass die DSGVO ein grundsätzliches Verbot der automatisierten Entscheidungsfindung darstellt. Folglich ist die automatisierte Entscheidungsfindung nur dann rechtmäßig, wenn die Ausnahmeregelung in Artikel 22 Absatz 2 der DSGVO Anwendung findet.

Obwohl der EuGH nicht ausdrücklich darauf hingewiesen hat, ist das EU-Recht so aufgebaut, dass Ausnahmen restriktiv auszulegen sind, während die allgemeine Regel (der Grundsatz) weit auszulegen ist. Die Festlegung eines grundsätzlichen Verbots der automatisierten Entscheidungsfindung bedeutet daher, dass die in Artikel 22 Absatz 2 beschriebenen Ausnahmetatbestände mit Vorsicht auszulegen sind, wodurch die Möglichkeiten der automatisierten Entscheidungsfindung eingeschränkt werden. Im Folgenden (direktes Zitat aus der DSGVO):

Absatz 1 gilt nicht, wenn die Entscheidung

- a) für den Abschluss oder die Erfüllung eines Vertrags zwischen der betroffenen Person und dem Verantwortlichen erforderlich ist,
- b) aufgrund von Rechtsvorschriften der Union oder der Mitgliedstaaten, denen der Verantwortliche unterliegt, zulässig ist und diese Rechtsvorschriften angemessene Maßnahmen zur Wahrung der Rechte und Freiheiten sowie der berechtigten Interessen der betroffenen Person enthalten oder
- c) mit ausdrücklicher Einwilligung der betroffenen Person erfolgt.

Der EuGH hat sich nicht dazu geäußert, welche Ausnahmeregelung für die Vergabe von automatisch berechneten Kredit-Scores gilt. Diese Frage ist von den jeweiligen nationalen Gerichten (im speziellen Fall dem vorliegenden deutschen Gericht) zu beurteilen.

Die Schlüsselfrage im Zusammenhang mit automatisch berechneten Kredit-Scores bleibt deshalb, ob der Kredit-Score erforderlich ist, um den Abschluss oder die Erfüllung eines Vertrags zwischen der betroffenen Person und einem für die Verarbeitung Verantwortlichen zu erzielen. Dieser Verantwortliche kann zum Beispiel ein Kreditentscheider sein und muss nicht zwingend ebenfalls für das von ihm verwendete Kreditmodell verantwortlich sein. Wie diese Ausnahme auszulegen ist, wird in Zukunft von großem Interesse sein, da der Wortlaut in den verschiedenen Sprachfassungen der DSGVO tatsächlich unterschiedlich ist. Als Alternative bietet sich jedoch in jedem Fall an, die ausdrückliche Zustimmung der betroffenen Person vor der Entscheidung einzuholen.

Analyse und Schlussfolgerungen

Das Urteil des EuGH zur Verwendung von Schufa-Scores ist ein Grundsatzurteil, das ein grundsätzliches Verbot von automatisch berechneten Bonitätsbewertungen durch Kreditauskunfteien begründet. Dieses Urteil hat Auswirkungen auf den zukünftigen Gesetzgebungsprozess (und dessen Auslegung) vor allem in den Bereichen KI, Kredit-Scoring und Bonitätsbewertung, hat aber auch rechtliche Auswirkungen und stellt potenzielle praktische Herausforderungen für Kreditgeber dar.

Mit folgenden Auswirkungen des weiteren Gesetzgebungsprozesses ist zu rechnen:

1. Das aufsichtsrechtliche Risiko für Kreditauskunfteien hat schlagartig stark zugenommen (wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß in den einzelnen Mitgliedsstaaten). Das aufsichtsrechtliche Risiko ist gleichbedeutend mit einem erhöhten Haftungsrisiko. Es ist zu erwarten, dass die Kosten für dieses Regulierungsrisiko im Laufe der Zeit auf Kreditgeber und andere Kunden übertragen werden. Das heißt: Es ist wahrscheinlich, dass die Verwendung dieser Daten teurer wird.
2. Dieses Urteil richtet sich an Kreditauskunfteien und nicht an Kreditgeber. Das heißt aber nicht, dass dieses Urteil keine Auswirkungen auf Kreditgeber haben wird. Dabei ist insbesondere die rückwirkende Wirkung des EuGH-Urteils auf die Gesetzesauslegung zu beachten. So gilt die Auslegung des Gerichts rückwirkend für Kredit-Scores und Daten vor dem 7. Dezember 2023. Diese Auslegung ist geltendes Recht in der gesamten EU.
3. Die DSGVO erlaubt es den Mitgliedsstaaten, Gesetze zu erlassen, die eine automatisierte Entscheidungsfindung unter bestimmten Bedingungen erlauben. Die nationalen Gesetzgeber müssen nun neue Bestimmungen erlassen, die eine automatisierte Entscheidungsfindung bei Kredit-Scores unter bestimmten Bedingungen erlauben. Die deutsche Bundesregierung hat bereits reagiert und am 7ten Februar 2024 per Kabinettsbeschluss den ergänzenden Paragraph §37a in die Bundesdatenschutzgrundverordnung (BDSG) aufgenommen, der die rechtssichere Erstellung und Verwendung von durch Kreditauskunfteien bereitgestellte Score- und Wahrscheinlichkeitswerten regeln soll (es gilt der Parlamentsvorbehalt).
4. Kreditgeber sollten prüfen, wie ihre Produkte oder Dienstleistungen Daten und Bewertungen von Kreditauskunfteien verarbeiten. Welche Instrumente stehen zur Verfügung, um die Rechtmäßigkeit der Daten zu gewährleisten? Sind Vereinbarungen ausreichend? Sind Überwachung oder Audits erforderlich? Welche Entschädigungshöhen wären bei drohenden Entschädigungen angemessen? Welche anderen Daten können für eine Kreditentscheidung verwendet werden? Dies muss von jedem Haus von Fall zu Fall bewertet werden.

Für die betroffenen Institute ergibt sich darüber hinaus möglicherweise unmittelbarer Anpassungsbedarf:

1. Auf der Grundlage der DSGVO ist die ausdrückliche Zustimmung natürlicher Personen zur automatisierten Entscheidungsfindung die wahrscheinlichste Option für die Erstellung von Kredit-Scores unbeschadet der nationalen Bestimmungen über Kreditinformationen in jedem Mitgliedsstaat.
2. Die Kreditgeber können sicher am besten beurteilen, wie die von den Kreditauskunfteien bereitgestellten Daten verarbeitet werden. Wenn der Kredit-Score nur ein Teilelement der Entscheidung ist und sich Kreditgeber auch zu einem signifikanten Teil auf andere Informationen stützen, kann man argumentieren, dass der Kredit-Score keine automatisierte Entscheidung darstellt.
3. Und schließlich wird ein grundsätzliches Verbot der automatisierten Entscheidungsfindung den Einsatz von KI-Systemen in der Finanzdienstleistungsbranche stark beeinflussen. Dieses Urteil wird zum Maßstab für alle automatisierten Modelle in der Anwendung auf natürliche Personen. Dies betrifft nicht nur Kredit-Scores, sondern auch die Fairness von automatisierten Entscheidungssystemen sowie die mögliche Diskriminierung oder Beendigung von Vertragsverhältnissen et cetera durch automatisierte Entscheidungssysteme. Auch mit dem kommenden KI-Gesetz wird die automatisierte Entscheidungsfindung auf der Grundlage personenbezogener Daten durch die DSGVO geregelt werden.

Auch wenn nicht alle Auswirkungen der EuGH-Entscheidungen vollkommen klar sind, besteht das größte Risiko darin, dass Kredit-Scores in ihrer jetzigen Form nicht mehr von Kreditauskunfteien bereitgestellt werden können. Generell empfiehlt es sich daher, aktiv den Dialog mit den Kreditauskunfteien zu führen, um deren Meinung und Positionierung zu den Auswirkungen des EuGH-Urteils zu verstehen und für das eigene Geschäftsmodell zu bewerten.

Bis weitere gesetzliche Regelungen aus den Anforderungen der DSGVO geklärt sind, was möglicherweise einige Jahre dauern kann, kann die unten stehende Zusammenfassung einen Ausgangspunkt für Diskussionen und Analysen bei den Nutzern von Kredit-Scores bieten.

Aktionsplan für Kreditgeber

1. Das erhöhte regulatorische Risiko für Kreditauskunfteien erkennen, das möglicherweise zu Änderungen im Verfahren zur Abfrage von Kreditbewertungen führen wird.
2. Auf eine allmähliche Übertragung des Regulierungsrisikos auf die Kreditgeber vorbereiten, was wahrscheinlich zu höheren Datenkosten führen wird.
3. Die rückwirkenden Auswirkungen des EuGH-Urteils auf Kreditwürdigkeitsprüfungen und Daten verstehen, die vor dem 7. Dezember 2023 erhoben wurden.
4. Laufend über mögliche Änderungen der nationalen Bestimmungen informiert bleiben wie zum Beispiel die Änderungen der nationalen Kreditinformationsgesetze, die die Erstellung und Verwendung von Kreditbewertungen durch Dritte regeln (z.B. wie weiter oben bereits erwähnt, der ergänzende §37a BDSG). Die BKS leistet hier einen wertvollen Informationsbeitrag für ihre Mitglieder.
5. Die Verwendung der Daten (inkl. Scores) von Kreditauskunfteien für die angebotenen Produkte bewerten. Welche Auswirkungen haben die zu erwartenden gesetzlichen Vorgaben und entsprechenden prozessualen Änderungen bei der Abfrage von Kredit-Scores?
6. Das Vorhandensein entsprechender Vereinbarungen für die Rechtmäßigkeit der verwendeten und gespeicherten Daten sowie von Überprüfungs- und Revisionsprozessen sicherstellen.
7. Die Auswirkungen einer ausdrücklichen Zustimmung von aktiven und möglichen zukünftigen Kunden zur Verwendung von automatisierten Kredit-Scores bewerten.
8. Mögliche weiterführende Auswirkungen des Urteils auf KI-Systeme verstehen, die im engeren oder weiteren Sinn zur Bewertung von Risiken natürlicher Personen eingesetzt werden.

■

Aron Klingberg beschäftigt sich seit 2021 für Advisense im schwedischen Malmö als Rechtsanwalt mit rechtlichen Fragen zu Datenverarbeitung, Datenschutz und künstlicher Intelligenz in der Finanzindustrie.

Dr. Sebastian Fritz-Morgenthal ist promovierter Kernphysiker, arbeitet seit 1997 im Risikomanagement bei diversen Großbanken und Beratungsunternehmen und seit 2023 im Frankfurter Büro von Advisense. Sein Fokus liegt auf Methoden, Prozessen und Regulatorik für Kredit-, Markt- und nicht finanzielle Risiken.

Worauf es beim ESG-konformen Wirtschaften ankommt: offen, transparent, datengestützt

Frank Schlein

Klimaneutralität lässt sich nicht im Alleingang bewerkstelligen. Ohne eine Offenlegung von Unternehmensdaten für eine regelkonforme ESG-Bewertung können Unternehmen ihrer Verantwortung kaum nachkommen. Zur erfolgreichen Zusammenarbeit wurden bereits Lösungen entwickelt, die Unternehmen bei der Transparenz der Daten unterstützen sollen.

Bis 2050 soll Europa der erste „klimaneutrale Kontinent“ werden. Verankert ist dieses Ziel im European Green Deal der Europäischen Kommission, zu dem sich die Mitgliedsstaaten verpflichtet haben. In der Europäischen Union (EU) muss daher in Zukunft jedes Unternehmen seiner nachhaltigen und sozialen Verantwortung gerecht werden. Dies transparent zu gestalten, wurde von der EU und den Regulatoren als wesentliches Ziel ausgegeben.

Durch neue Vorgaben wird auch der Druck auf den Finanzsektor stärker, um die Wirtschaft zu einem Wandel für mehr Nachhaltigkeit zu bewegen. Banken obliegt zum Beispiel die Verantwortung, Unternehmen nach ESG-Kriterien einzustufen und ihre Lieferketten entsprechend zu bewerten. Macht das jeder für sich, ist der Aufwand enorm. Machen das alle Akteure in der Finanzbranche gemeinsam, ermöglicht dies eine effiziente und schnelle Lösung. Alle Player müssen also ihre Kriterien offenlegen und anderen den Zugriff darauf gestatten.

Neue Vorgaben für Unternehmen

Im Jahr 2021 begann eine neue Phase in Richtung „grünes Wirtschaften“. Aufgestellt wurden Regularien und Kriterien, die das Untergraben von Nachhaltigkeitsbestrebungen verhindern, mindestens aber erschweren sollen.

Den ersten Schritt unternahm der Gesetzgeber mit der Offenlegungsverordnung im März 2021. Kurz darauf folgte die EU-Klimataxonomie und im Juni

verabschiedete der Deutsche Bundestag das Lieferkettengesetz. Das zum 1. Januar 2023 in Kraft getretene Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) ist aktuell wohl das präsenteste Thema in diesem Kontext. Es betrifft eine ganze Reihe von Unternehmen und konfrontiert diese vermehrt mit Dokumentations- sowie Transparenzpflichten. Diese Herausforderung sollte effektiv, transparent und übersichtlich gelöst werden und sie ist gleichzeitig eine Chance: Unternehmen mit positivem ESG-Performance-Index können von attraktiven Finanzierungsbedingungen profitieren.

Das LkSG ist seit Beginn des Jahres 2023 für alle Unternehmen mit mehr als 3.000 im Inland Beschäftigten verpflichtend. Bereits heute sind von dem Gesetz laut Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) rund 700 Unternehmen direkt betroffen sowie viele weitere als unmittelbare oder mittelbare Zulieferer. Wirtschaftsvertreter beklagen den administrativen Aufwand. Doch es gibt Lösungen in Form von ESG-Plattformen mit einem separaten und mehrsprachigen LkSG-Fragebogen. Hier können Unternehmen alle relevanten Informationen zur Einhaltung des Lieferkettengesetzes bei ihren nationalen und globalen Lieferanten abfragen, archivieren und verwalten. Insbesondere mehrsprachige Plattformen ermöglichen Unternehmen bereits eine ganzheitliche und effiziente ESG-Nachhaltigkeitsanalyse ihrer Lieferanten im In- und Ausland. Die ESG-Bewertung wurde bereits im Juni 2022 um die relevanten Kriterien des im Januar 2023 in Kraft getretenen Lieferkettengesetzes erweitert.

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz wird zur Herausforderung

Das LkSG verpflichtet Unternehmen, umfassende Due-Diligence-Prozesse zu etablieren, um Menschen- und Arbeitsrechtsverletzungen in ihren Lieferketten aufzudecken, zu dokumentieren und auf Verstöße zu reagieren. Damit wird das LkSG ein wichtiger neuer Aspekt im Risiko- und Lieferantenmanagement. Was gut gemeint ist, erweist sich in der Umsetzung für die betroffenen Unternehmen als schwierig und aufwendig. Die bisherigen Praxiserfahrungen zeigen, dass das Gesetz für viele Unternehmen zu einer echten Informations- und damit zu einer Daten- und IT-Herausforderung wird. Daher bieten Informationsdienstleister Unternehmen bereits seit einiger Zeit effiziente Tools zur ganzheitlichen ESG-Analyse ihrer Lieferanten an. Nun wurden auch die neuen Anforderungen des

Lieferkettengesetzes berücksichtigt.

Ab 2024 erweitert sich der Kreis der Verpflichteten auf mehr als 3.600 Unternehmen, die über 1.000 Mitarbeitende in Deutschland beschäftigen. Allerdings ist die tatsächliche Anzahl der Unternehmen, die ihre Lieferanten nach dem LkSG überprüfen, inzwischen deutlich höher. Denn etliche vom LkSG betroffene Großunternehmen verlangen auch von ihren mittelständischen und nicht vom Gesetz betroffenen Lieferanten (< 3.000 beziehungsweise < 1.000 Mitarbeiter), dass diese sich ebenfalls dem LkSG unterwerfen und wiederum ihre Vorlieferanten umfassend überprüfen. Damit sind deutlich mehr Unternehmen mit dem Gesetz befasst, als vom Gesetzgeber ursprünglich geplant.

Europäische Lieferkettenrichtlinie (CSDDD)

Im Dezember 2023 einigten sich das EU-Parlament und der EU-Rat vorläufig auf die EU-Lieferkettenrichtlinie. Die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) verpflichtet Unternehmen zur umfassenden Sorgfalt in Menschenrechts- und Umweltfragen im eigenen unternehmerischen Handeln und in der gesamten Lieferkette. Zudem müssen Unternehmen sicherstellen, dass ihr Geschäftsmodell und ihre Strategie dem Pariser Klimaabkommen entsprechen und zur Erreichung des 1,5-Grad-Celsius-Klimaziels beitragen.

Kurz vor Jahresende konnte eine Einigung auf eine EU-weite Richtlinie über die Sorgfaltspflichten von Unternehmen erzielt werden. EU-Parlament und EU-Rat haben die neue CSDDD verhandelt und sich darauf geeinigt. Diese Richtlinie stellt das europäische Pendant zum deutschen LkSG dar. Allerdings geht die CSDDD über das deutsche Gesetz hinaus und betrifft eine größere Anzahl von Unternehmen. Die Umsetzung auf EU-Ebene wird somit für viele Unternehmen eine bedeutende Herausforderung. Gemäß der CSDDD müssen alle großen Unternehmen nun ihre Lieferketten auf Menschenrechtsverletzungen und Maßnahmen gegen den Klimawandel überprüfen. Bei Verstößen drohen Bußgelder von bis zu fünf Prozent des Jahresumsatzes sowie eine öffentliche Nennung.

Was müssen Unternehmen beachten?

Die kommende Richtlinie betrifft sowohl EU- als auch Nicht-EU-Unternehmen,

die in der EU tätig sind und einen weltweiten Umsatz von über 150 Millionen Euro sowie mehr als 500 Mitarbeiter haben. Auch Unternehmen außerhalb der EU werden erfasst, sofern sie innerhalb von drei Jahren nach Inkrafttreten der Richtlinie einen Nettoumsatz von 300 Millionen Euro in der EU erwirtschaftet haben. Darüber hinaus sollen auch kleinere Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten und einem Umsatz von über 40 Millionen Euro verpflichtet sein, sofern mindestens 20 Millionen Euro in bestimmten Risikosektoren erwirtschaftet werden. Dazu zählen die Produktion von und der Großhandel mit Textilien, die Landwirtschaft, Fischerei, Lebensmittelherstellung sowie die Gewinnung von und der Großhandel mit mineralischen Rohstoffen.

Bei Verstößen können Unternehmen innerhalb von fünf Jahren angeklagt und Schadensersatzansprüche geltend gemacht werden. Die Strafen können dabei bis zu fünf Prozent des Nettoumsatzes betragen. Zudem wird die Möglichkeit bestehen, Unternehmen vor europäischen Gerichten zur Rechenschaft zu ziehen, wenn Verstöße gegen Menschenrechte vorliegen.

Risikomanagement mit minimalem Aufwand

Um betroffenen Unternehmen die Integration des neuen Lieferkettengesetzes zu erleichtern, können ESG-Plattformen um einen separaten LkSG-Abschnitt ergänzt werden, mit dem die benötigten Daten schnell und einfach bei Lieferanten erhoben werden. So können Unternehmen Risiken bei ihren Lieferanten identifizieren, dokumentieren und bei kritischen Antworten Prüfhandlungen und gegebenenfalls geeignete Abhilfemaßnahmen nach dem LkSG vornehmen. Dank eines vollständig digitalisierten Prozesses reduziert sich der Erhebungs- und Dokumentationsaufwand erheblich und die Unternehmen können ihre Ressourcen auf die Lieferanten fokussieren, die kritische Antworten im Sinne des LkSG abgegeben haben.

Je nach Kundensituation können ESG-Plattformen ergänzend zu bereits implementierten LkSG- oder ESG-Lösungen eingesetzt werden. Oder sie dienen als einfache Lösung für Unternehmen, die zwar nicht nach dem LkSG verpflichtet sind, ihre Lieferanten aber aus ethischen oder Reputationsgründen bereits ganzheitlich anhand von ESG-Kriterien überprüfen möchten.

Auch Lieferanten profitieren vom Fragebogen. Wer nach der LkSG-Befragung weitere Fragen zur Nachhaltigkeit im Sinne von ESG beantwortet, erhält ein für zwölf Monate gültiges Zertifikat vom Anbieter, das auf die eigene Website gestellt werden kann. Dieses schafft Vertrauen bei potenziellen Kunden, Mitarbeitenden und Kreditgebern: Es zeigt, dass sich das Unternehmen den Herausforderungen für mehr Nachhaltigkeit stellt und mit der jährlichen Rezertifizierung regelmäßig einer ESG-Bewertung unterzieht. Zudem spart das Unternehmen Prozesskosten, da es einzelne Kundenanfragen zum Thema Nachhaltigkeit nicht mehr bearbeiten muss, sondern auf das ausgegebene Zertifikat verweisen kann.

Der Fragebogen umfasst alle ESG-Aspekte. Die entwickelten Fragen basieren auf dem Berichtsstandard GRI (Global Reporting Initiative). Darüber hinaus deckt der LkSG-Fragebogen alle verbotenen Handlungen nach dem Gesetz ab. Unternehmen, die bereits jetzt das Lieferkettengesetz und ESG-Kriterien einhalten, können möglichen Kundenanfragen vorausgreifen und ihr Engagement unterstreichen, soziale, ökologische und unternehmenssteuernde nachhaltige Kriterien einzuhalten. Das Thema ESG wird in Zukunft eine zunehmend wichtigere und strategische Rolle für jedes Unternehmen bekommen.

Neue Indikatoren zur Bewertung von ESG-Kriterien und Naturgefahren

Seit dem vergangenen Jahr werden zudem neue Indikatoren zur Bewertung des ESG-Reifegrades und der Risiken von Naturgefahren für Unternehmen mit Sitz in der EU angeboten. Damit wird eine wichtige Informationslücke geschlossen. Vor allem bei Kreditentscheidungen sind Finanzdienstleistungsinstitute verpflichtet, ESG-Daten ihrer Firmenkunden zu erheben – zum Beispiel aufgrund der 7. MaRisk-Novelle. Allerdings fehlen strukturierte und standardisierte ESG-Daten für einen Großteil der Unternehmen, da kleine und mittlere sowie nicht börsennotierte Unternehmen keine Nachhaltigkeitsberichte erstellen. Gleichzeitig steigt der Druck durch die zunehmende ESG-Regulierung für immer mehr Unternehmen, ihre Nachhaltigkeitsbemühungen und ESG-Informationen offenzulegen: eine Herausforderung für die zu bewertenden Unternehmen und vor allem für Banken und Finanzdienstleistungsinstitute.

Finanzdienstleistungsinstitute mit einem europäischen Firmenkundenportfolio

haben zudem die Problematik, für alle Unternehmen den gleichen ESG-Kriterienkatalog anzuwenden, um die Kunden europaweit vergleichen und das Kreditportfolio effizient nach ESG-Kennzahlen steuern zu können. Aufgrund unterschiedlicher Bewertungsmethoden und einer geringen Datenqualität war das bisher kaum möglich.

ESG Basic Indicator bewertet Grad der Nachhaltigkeitsbemühungen

Der neu entwickelte ESG Basic Indicator ermöglicht dank einer einheitlichen, für alle EU-Unternehmen geltenden Bewertungsmethodik eine Vergleichbarkeit von europäischen Kreditportfolios. Dabei wird der Grad der Nachhaltigkeitsbemühungen eines Unternehmens zu den wichtigsten Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekten bewertet und anerkannten ESG-Bewertungsstandards gefolgt. Für Unternehmen, die besonders häufig Risikomanagementprozesse durchführen, ist die Erhebung einfach, denn sie müssen nur wenige Datenpunkte wie Firmenname, Umsatzsteuer- oder Handelsregisternummer sowie Firmenadresse angeben. Das Programm deckt dann die 15 ESG-Kriterien ab, die die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) 2021 definiert hat. Dazu gehören unter anderem Energieeffizienz, Abfallmanagement, Biodiversität oder Menschenrechte. Zudem wird das Transitionsrisiko mit separaten Indikatoren berechnet und fließt in die Berechnung mit ein. Dafür bewertet die Wirtschaftsauskunftei CRIF auf Basis eines selbst entwickelten komplexen Modells die Auswirkungen auf die Kennzahlen Umsatz, Kosten und Investitionen für das bewertete Unternehmen, um sich bis zum Jahr 2050 zu einem kohlenstoffarmen Unternehmen zu transformieren. Es werden zudem die geschätzten Scope-1-, 2- und 3-Emissionen pro Unternehmen geliefert. Bei der Berechnung des EU-weit geltenden ESG Basic Indicators wird auf tatsächliche Wirtschaftskennzahlen der Unternehmen aus den europäischen Firmendatenbanken zurückgegriffen. Damit wird eine hohe Trennschärfe und Aussagekraft erreicht und eine effiziente Erst- oder Basisbewertung von Kreditportfolios ohne zusätzliche Kundenbefragung ermöglicht. Darüber hinaus können die bewerteten Unternehmen den statistisch ermittelten ESG Basic Indicator konkretisieren, indem sie mithilfe des Fragebogens weitere ESG-relevante Informationen liefern. Mit ESG-Daten und Indikatoren helfen Informationsdienstleister Unternehmen, die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen und ESG-Kriterien bei Kreditentscheidungen zu berücksichtigen.

Physical Risk Indicator bewertet Gefahrenpotenzial von 18 Naturgefahren

Banken und Finanzdienstleistungsinstitute müssen bei ihren Kreditentscheidungen künftig auch die Risiken aus Naturgefahren bewerten, denen Unternehmen durch den Klimawandel ausgesetzt sind. Das sind beispielsweise Extremwetterereignisse wie Überflutungen oder Tornados. Solche Risiken können für Banken und Finanzinstitute zu unerwarteten Verlusten führen. Daher drängen EBA und BaFin darauf, Daten zu physischen Risiken in Kreditprozesse beispielsweise bei Kreditentscheidungen oder der Bewertung von Immobilien (Kreditsicherheit) zu integrieren und zu analysieren.

Diese Risiken werden mit dem Physical Risk Indicator bewertet. Dieser berücksichtigt die Eintrittswahrscheinlichkeit anhand von Gefahrenkarten und Katastrophenmodellierungen für 18 Naturgefahren am jeweiligen Standort sowie die branchen- oder gebäudespezifische Vulnerabilität, das heißt die mögliche Schadenshöhe pro Anlass. Die Naturgefahren werden in akute und chronische Gefahren unterschieden. Zu akuten Notlagen gehören Extremwetterereignisse wie Hitzewellen, Waldbrände, extreme Winde, Überschwemmungen und Erdbeben. Chronische Gefahren resultieren dagegen aus Veränderungen, die indirekte Schäden verursachen, zum Beispiel Temperaturveränderungen oder ein Anstieg des Meeresspiegels. Banken und Finanzdienstleistungsinstitute erhalten mit dem Physical Risk Indicator eine feingliedrige Berechnung von physischen Risiken anhand eines aufsichtskonformen Bewertungsverfahrens, da alle von der EBA definierten Naturgefahrenarten einzeln und wissenschaftlich fundiert bewertet werden.

Die verwendete Methodik zur Berechnung physischer Risiken für Unternehmen wurde vom BIS Innovation Hub und der Banca d'Italia beim G20 TechSprint 2021 in der Kategorie „Analyse und Bewertung von Übergangs- und physischen Klimarisiken“ ausgezeichnet.

Technologie wird bei ESG-Prozessen zum Erfolgsfaktor

Lange Zeit diente der Verweis auf Nachhaltigkeit dem Aufpolieren des Images. Mit Sustainable Finance versuchten Unternehmen, sich nach außen mit „grüner Kommunikation“ abzuheben und damit Preise sowie Profite zu erhöhen. Doch oft

stand leider nur Greenwashing dahinter. Seit der Verankerung von ESG in Regularien muss Nachhaltigkeit jedoch als integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie verstanden werden. Vielerorts wird hierbei nach wie vor auf Einzellösungen gesetzt und eine Beschreibung ESG-konformer Prozesse unter Verwendung eigener Fragebögen und mit eigener Methodik entwickelt.

Das kann zur Folge haben, dass der administrative Aufwand die Kapazitäten übersteigt und die praktische Umsetzung an der Vielzahl von Kontaktpunkten scheitert. Maha Eltobgy, Mitglied des Exekutivausschusses des Weltwirtschaftsforums, betont in einem Artikel im März 2021, dass ESG zwar kompliziert, aber eine gemeinsam verfolgte Vereinfachung möglich sei. Auf dem Weg dorthin würden Unternehmen nützliche Instrumente zur Messung und Kommunikation nachhaltiger Wertschöpfung benötigen. Bei der Umsetzung der ökologischen, sozialen und Governance-Kriterien wird innovative Technologie für Unternehmen zum kritischen Erfolgsfaktor.



Dr. Frank Schlein ist Geschäftsführer der CRIF GmbH und CEO der Geschäftsregion Deutschland, Österreich und Polen. Er hat 20 Jahre Erfahrung im Risiko- und Adressmanagement und war Geschäftsführer verschiedener Dienstleistungsunternehmen aus den Bereichen Finanzdienstleistungen, Datenmanagement und Direktmarketing, zuletzt Präsident Risk Management bei Arvato Financial Solutions.

Worauf es beim ESG-konformen Wirtschaften ankommt

Nachhaltigkeit: kein kleines Thema für Banken

Markus Thanner

Nachhaltigkeit ist heutzutage ein Schlüsselbegriff, der in vielen Bereichen unseres Lebens an Bedeutung gewonnen hat. Doch woher kommt der Begriff? Was ist eigentlich Nachhaltigkeit?

Eine entscheidende Figur in der Geschichte der Nachhaltigkeit ist Hans Carl von Carlowitz, ein sächsischer Oberberghauptmann und Forstbeamter des 18. Jahrhunderts. Seine Ideen und Prinzipien üben einen nachhaltigen Einfluss auf die Nutzung natürlicher Ressourcen aus und prägen bis heute die Diskussionen zum Umweltschutz.

Hans Carl von Carlowitz war ein Sachverständiger für Forstwirtschaft und Bergbau. In seiner Zeit wurden die Wälder intensiv für den Holzanbau genutzt, was zu übermäßiger Abholzung führte. Von Carlowitz erkannte die Notwendigkeit, eine nachhaltige Bewirtschaftung der Wälder zu fördern, um ihre Ressourcen langfristig zu sichern, und begann, darüber zu publizieren. Sein bekanntestes Werk ist „Sylvicultura Oeconomica“, das erstmals 1713 veröffentlicht wurde. In diesem Buch prägte er den Begriff „Nachhaltigkeit“ im Sinne einer definierten „kontinuierlichen, beständigen und nachhaltenden Nutzung“ und präsentierte eine seinerzeit bahnbrechende Idee: Die Entnahme von Holz aus den Wäldern sollte nicht die natürliche Regenerationsfähigkeit beeinträchtigen. Eine nachhaltige Forstwirtschaft beruhte demnach auf dem Grundsatz, dass in einem Jahr nur so viel Holz geschlagen werden soll, dass ständig eine gleich große Menge anfällt und damit ein Wald dauerhaft erhalten und gut bewirtschaftet werden kann. Von Carlowitz erkannte die Wichtigkeit, natürliche Ressourcen so zu nutzen, dass kommende Generationen nicht darunter leiden. Dieser Grundsatz verbindet ökonomische (maximale Produktionskraft des Waldes in Form des Nutzholzertrages zum Zwecke einzelwirtschaftlicher Existenzsicherung) und ökologische Kriterien (Erhaltung des Ökosystems).

In der weiteren Entwicklung und Praxis aller Wirtschaftstheorien wurde jedoch

für mehr als 250 Jahre lang der Faktor Natur dann wieder weitgehend aus der Analyse des Produktionsprozesses ausgeblendet. Erst in den 1960er-Jahren setzten Wirtschaftswissenschaftler unter anderem Natur und Umwelt und damit zumindest indirekt auch die Nachhaltigkeit wieder auf die wirtschaftswissenschaftliche Tagesordnung.

Die Ressourcenfrage gelangte jedoch erst 1972 durch den Bericht „Die Grenzen des Wachstums“, der im Auftrag des Club of Rome erstellt wurde, wieder in den Fokus. Wissenschaftler vom Massachusetts Institute of Technology (MIT) berechneten seinerzeit auf der Basis eines computergestützten Simulationsprogramms verschiedene Szenarien zur Zukunft der Erde. Die besorgniserregendste und entsprechend öffentlichkeitswirksame Prognose war, dass die Erde eine Fortführung der ressourcenintensiven Wachstumspolitik nicht mehr lange verkraften könne.

1987 wurde nachhaltige Entwicklung und Generationen-Fairness im Rahmen des von der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung der Vereinten Nationen veröffentlichten Brundland-Berichts gefordert. Im veröffentlichten Abschlussbericht „Our Common Future“ wurde der Begriff „Sustainable Development“ geprägt. Im Bericht wird davon ausgegangen, dass sich Umwelt-, Wirtschafts-, aber auch soziale Aspekte gegenseitig bedingen und beeinflussen. Eine nachhaltige Entwicklung ist somit als ein Prozess zu verstehen, der zum Ziel hat, den Zustand von Nachhaltigkeit anzustreben. Dieser wäre dann erreicht, wenn die gesamte Weltbevölkerung ihre Bedürfnisse und ihren Wunsch nach einem besseren Leben befriedigen könnte und zugleich gesichert wäre, dass dies auch für künftige Generationen der Fall sein wird.

Auf der UN-Konferenz für Umwelt und Entwicklung in Rio de Janeiro wurde 1992 die Agenda 21 erarbeitet, welche das „Konzept zur nachhaltigen Entwicklung“ beinhaltet. Weder die Agenda 21 noch die Rio-Deklaration besitzen jedoch eine völkerrechtliche Verbindlichkeit, trotzdem besteht durch die Unterzeichnung von seinerzeit 179 Staaten eine starke, politisch verpflichtende Ausstrahlung.

Mit der am 25. September 2015 im Rahmen des UN-Gipfels in New York verabschiedeten „Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung“ wurden die 17 Sustainable Development Goals (SDG) festgelegt, die wiederum anhand von 169 Zielen

operationalisiert wurden. Dadurch soll eine soziale, wirtschaftliche und ökologisch nachhaltige Entwicklung ermöglicht und letztlich sichergestellt werden. Die Agenda 2030 soll ein weltweites Leben in Würde ermöglichen und hat fünf leitende Dimensionen: People, Planet, Prosperity, Peace und Partnership.

Im selben Jahr wurde das Pariser Klimaabkommen auf der UN-Klimakonferenz in Paris beschlossen, welches 2016 in Kraft trat und das nicht verpflichtende Kyoto-Protokoll von 1997 ersetzte. Erstmals wurde damit ein verbindlicher Rahmen für eine globale Klimapolitik definiert. Alle Vertragsparteien müssen nationale Klimaschutzpläne erarbeiten und damit das Klimaziel, die Erderwärmung deutlich unter zwei Grad Celsius gegenüber dem vorindustriellen Niveau zu halten (im Idealfall gar unter 1,5 Grad), umsetzen.

Mit dem EU-Aktionsplan „Sustainable Finance“ schlug die Europäische Kommission 2015 zehn Reformen vor, die auf drei zentralen Nachhaltigkeitszielen basieren:

1. Lenkung von Kapitalströmen: Einführung eines EU-Klassifikationssystems (Taxonomie), Schaffung von Standards und Kennzeichen, Förderung von Investitionen in nachhaltige Projekte, Berücksichtigung der Nachhaltigkeit in der Finanzberatung, Entwicklung von Nachhaltigkeitsbenchmarks.
2. Verankerung von Nachhaltigkeit im Risikomanagement: bessere Berücksichtigung von Nachhaltigkeit bei Ratings, Klärung der Pflichten von institutionellen Anlegern und Vermögensverwaltern, Berücksichtigung der Nachhaltigkeit in den Aufsichtsvorschriften.
3. Förderung von Transparenz und Langfristigkeit: Stärkung der Vorschriften zur Offenlegung von Nachhaltigkeitsinformationen und zur Rechnungslegung, Förderung nachhaltiger Unternehmensführung und Abbau von kurzfristigem Denken.

Dieser Aktionsplan bildet die Grundlage zur Finanzierung der Klimaschutzambitionen der EU und wird nochmals vom europäischen „Green Deal“ (2019) unterstrichen, dessen Ziel darin besteht, bis 2050 die Klimaneutralität zu erreichen. Damit all diese ambitionierten Ziele nicht auf Freiwilligkeit beruhen, verleiht die Regulierung durch ihre nationalen Aufsichtsbehörden dem Ganzen einen Rahmen

– mit entsprechendem Umsetzungsdruck für die Wirtschaft und damit auch für die Banken.

Bereits 2004 wurde die überarbeitete Baseler Rahmenvereinbarung „Internationale Konvergenz der Eigenkapitalmessung und der Eigenkapitalanforderungen“ (Basel II) veröffentlicht. Das fundamentale Ziel des Baseler Ausschusses war es seinerzeit, die Solidität und Stabilität des internationalen Bankensystems weiter zu stärken. Basel II gliedert sich – wie auch in den Eigenkapitalvorschriften Basel III (Eigenkapitalvorschriften) und Basel IV (Dezember 2017) formuliert – in drei Säulen:

Säule 1 umfasst die Berechnung der Kapitalanforderungen anhand der Bankrisiken (Kredit-, Markt- und operationelle Risiken). In diesem Zusammenhang wurden vonseiten der European Banking Authority (EBA) mehrere Maßnahmen in den folgenden drei Jahren im Rahmen der Umsetzung der überarbeiteten Eigenkapitalverordnung und Eigenkapitalrichtlinie (CRR3/CRD6) empfohlen wie beispielsweise:

- die Einbeziehung von Umweltrisiken in Stresstestprogramme, insbesondere im Rahmen des auf internen Ratings basierenden Ansatzes (IRB);
- die Förderung der Einbeziehung ökologischer und sozialer Faktoren als Teil der externen Bonitätsbeurteilungen durch Rating-Agenturen sowie als Teil der Sorgfaltspflicht und der Bewertung von Immobiliensicherheiten;
- die Ermittlung durch die Institute, ob ökologische und soziale Faktoren Verluste aus operationellen Risiken ausgelöst haben und
- die Entwicklung umweltbezogener Konzentrationsrisikokennzahlen als Teil der aufsichtlichen Berichterstattung im Rahmen der Säule 1.

Säule 2 legt den Fokus auf die Einhaltung der Vorgaben von Grundprinzipien für die qualitative Bankenaufsicht und das Risikomanagement in den Banken. Hier wurden zum Beispiel Überlegungen für diverse EBA-Leitlinien (SREP, Interne Governance, Auslagerung oder Beaufsichtigung von Environmental, Social and Corporate Governance (ESG-) Risiken), für einen EZB-Leitfaden zu Klimarisiken oder einen EZB-Klimarisiko-Stresstest formuliert.

Säule 3 legt schließlich die Rahmenparameter für die Einführung von aufsichtlichen Offenlegungspflichten zur Stärkung der Marktdisziplin fest. Am 24. Januar 2022 hat hierzu die EBA die finalen technischen Durchführungsstandards (ITS) zu aufsichtlichen Offenlegungen von ESG-Risiken gemäß Artikel 449a CRR veröffentlicht. Diese müssen seit 28. Juni 2022 von allen großen, kapitalmarktorientierten Instituten beachtet werden.

Darüber hinaus hat aber auch die Europäische Union bereits neue Anforderungen formuliert:

- Basel IV oder CRR III / CRD VI Entwürfe
- Taxonomie: Delegierte Rechtsakte
- Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)
- Treibhausgasbilanzierung inklusive Scope 3

Die EU-Taxonomie ist ein Klassifikationssystem zur Definition ökologisch nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten, eine verpflichtende Investitionsanforderung ist sie aber nicht. Das heißt: Die EU-Taxonomie ist zwar Teil des EU-Aktionsplans zu „Sustainable Finance“ und somit auch Klassifikationssystem mit einheitlichen Begrifflichkeiten zur Definition ökologisch nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten, lässt jedoch keine Bewertung von „guten“ oder „schlechten“ Unternehmen zu oder gar eine Beurteilung der finanziellen Performance einer Investition. Sie stellt weder Inhalte für eine (verpflichtende) Investitionsliste zur Verfügung, noch definiert sie die Höhe von Key-Performance-Indicators, kurz KPIs (zum Beispiel keine Mindesthöhe für die Green Asset Ratio). Die EU-Taxonomie ist somit auch kein statisches Werk, das final definiert ist. Sie bildet bislang die Umwelt-/Klimadimension von ESG ab und hat Relevanz für verschiedene weitere europäische Regulierungen, wie zum Beispiel auch der (nicht finanziellen) Berichterstattung einer Green Asset Ratio gemäß Taxonomie (NFRD i. V. m. Art. 8 Taxonomie-VO), woraus, ab 2024 verpflichtend, die CSRD („Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen“), hervorging.

Die CSRD-Berichterstattung umfasst unter anderem Vorgaben für

- die Ergänzung des Berichtsumfangs um zukunftsgerichtete Perspektiven,

- die Beschreibung des Geschäftsmodells und der Strategie des Unternehmens,
- die Verpflichtung für Angaben zu Widerstandsfähigkeit und Chancen im Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte,
- die Art und Weise, wie das Unternehmen beabsichtigt sicherzustellen, dass das Geschäftsmodell im Einklang mit dem Pariser Klimaschutzabkommen steht,
- die Beschreibung der Rollen von Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsaspekten,
- die Definition von Leistungsindikatoren, die Informationen über den Fortschritt der Ziele liefern und
- die Gleichstellung von Nachhaltigkeitsberichterstattung, wirtschaftlicher Lageberichterstattung und Testierung durch Abschlussprüfer.

Für eine bessere Vergleichbarkeit der Berichte hat die Europäische Kommission die European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) beauftragt, verpflichtende Berichtsstandards – die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) – auszuarbeiten, in denen die themenspezifischen Standards grundsätzlich einem einheitlichen Aufbau folgen. Die besondere Herausforderung im Rahmen der ESRS-Umsetzung stellt hierbei das Prinzip der doppelten Wesentlichkeit dar: Demnach müssen berichtspflichtige Unternehmen zum einen immer sowohl die Inside-out- (Auswirkungen des Klimas auf das Unternehmen) als auch die Outside-in-Perspektive (Auswirkungen der Unternehmensaktivitäten auf das Klima) einnehmen.

Die Roadmap für die Umsetzung der CSRD gibt vor, dass „Große Unternehmen des öffentlichen Interesses“, die bereits vorher der NFRD unterlagen, ihren ersten Bericht im Jahr 2025 für das Jahr 2024 zu erstellen haben. „Große Unternehmen“, die zwei von drei Kriterien wie > 50 Beschäftigte, Bilanzsumme > 20 Millionen Euro oder einen Umsatz > 40 Millionen Euro erfüllen, erst im Jahr 2026 für das Jahr 2025. Und „Kleine und mittelgroße Unternehmen“ dann im Jahr 2027 für das Jahr 2026 – allerdings unter der Prämisse, dass dies nur für diejenigen Unternehmen gilt, die gelistet sind oder Anleihen oder Ähnliches emittiert haben, die also kapitalmarktorientiert sind.

Gleichzeitig sieht aber auch die 7. MaRisk-Novelle die Einbeziehung verschiedener ESG-Aspekte vor. So sind nun verschiedene Anforderungen im BaFin-Merkblatt und in den EBA-Guidelines on Loan Origination and Monitoring (EBA/GL/2020/06) formuliert. Hier ist unter anderem die Verankerung von ESG-Faktoren in Risikokultur, Risikoappetit und Kreditrichtlinien in einem ganzheitlichen Ansatz festgelegt. Darüber hinaus ist darin die Bewertung der einzelnen Kreditnehmer bezüglich ihrer ESG-Risiken geregelt – gegebenenfalls unter Verwendung von Heatmaps und einer ganzen Reihe von Vorgaben im Hinblick auf die Vergabe von nachhaltigen Krediten und unter der Berücksichtigung von ESG-Faktoren bei der Bewertung von Sicherheiten.

Die EBA-Leitlinien für die Kreditvergabe und Überwachung fordern unverändert harte Standards für die Vergabe und Überwachung von Krediten und die Steuerung der sich daraus ergebenden Kreditrisiken. Insgesamt umfassen die aktuellen EBA-Leitlinien für die Kreditvergabe und Überwachung rund 250 regulatorische Anforderungen, welche auch verstärkt ESG-Faktoren und Themen miteinbeziehen, was nachfolgende Beispiele gut zeigen.

Auszug aus den EBA-Leitlinien für die Kreditvergabe und Überwachung

4.1.2 Kreditrisikokultur

Ziffer 27

Mit dieser Kreditrisikokultur sollte das Leitungsorgan ein Leitbild vorgeben und sicherstellen, dass Kredite nur an Kreditnehmer vergeben werden, die zum Zeitpunkt der Kreditvergabe nach bestem Wissen des Instituts in der Lage sein werden, die Modalitäten und Bedingungen des Kreditvertrags zu erfüllen; das Leitungsorgan sollte des Weiteren sicherstellen, dass Kredite bei Bedarf durch ausreichende und angemessene Sicherheiten besichert werden und dass ihre Auswirkungen auf die Eigenkapitalposition und Ertragskraft des Instituts, auf die Nachhaltigkeit und auf damit verbundene Faktoren in Bezug auf Umwelt, Soziales und Governance (ESG-Faktoren) berücksichtigt werden.

4.3.5 Faktoren in Bezug auf Umwelt, Soziales und Governance

Ziffer 57

Die Institute sollten in ihrem Kreditrisikoappetit sowie in ihren Strategien und Verfahren für das Kreditrisiko die mit ESG-Faktoren verbundenen Risiken für die finanzielle Lage der Kreditnehmer berücksichtigen, insbesondere die potenziellen Auswirkungen der Umweltfaktoren und des Klimawandels. Die aus dem Klimawandel herrührenden Risiken für die finanzielle Leistungsfähigkeit der Kreditnehmer treten vorwiegend in Form physischer Risiken auf, z. B. aufgrund der

physischen Folgen des Klimawandels; hierzu zählen auch Haftungsrisiken in Bezug auf die Verursachung des Klimawandels oder Umstellungsrisiken, z. B. Risiken, die dem Kreditnehmer aus der Umstellung auf eine CO₂-emissionsarme und klimaresistente Wirtschaft entstehen können. Darüber hinaus können weitere Risiken eintreten, z. B. Veränderungen der Markt- oder Verbraucherpräferenzen und rechtliche Risiken, die sich auf die Werthaltigkeit der zugrunde liegenden Vermögenswerte auswirken können.

5.2.5 Kreditvergabe an Kleinst- und Kleinunternehmen

Ziffer 126

Institute sollten die mit ESG-Faktoren verbundenen Risiken des Kreditnehmers, insbesondere Umweltfaktoren und die Auswirkungen auf den Klimawandel, sowie die risikomindernden Maßnahmen des Kreditnehmers bewerten. Diese Analyse sollte auf der Ebene des einzelnen Kreditnehmers erfolgen, ggf. können Institute jedoch auch erwägen, sie auf der Ebene des Portfolios vorzunehmen.

Ziffer 127

Zur Identifizierung von Kreditnehmern mit direkt oder indirekt erhöhten Risiken in Verbindung mit ESG-Faktoren sollten die Institute die Verwendung von Risikokarten in Erwägung ziehen, die beispielsweise klima- und umweltbezogene Risiken einzelner wirtschaftlicher (Teil-)Sektoren in einem Diagramm oder Skalierungssystem hervorheben. Bei Darlehen oder Kreditnehmern mit einem erhöhten ESG-Risiko ist eine eingehendere Analyse des aktuellen Geschäftsmodells des Kreditnehmers erforderlich, einschließlich einer Überprüfung der tatsächlichen und geschätzten Treibhausgasemissionen, des Marktumfelds, der aufsichtlichen ESG-Vorschriften für die betrachteten Unternehmen und der voraussichtlichen Auswirkungen von ESG-Vorschriften auf die Finanzlage des Kreditnehmers.

5.2.6 Kreditvergabe an mittlere und große Unternehmen

Ziffer 146

Sie sollten die mit ESG-Faktoren verbundenen Risiken des Kreditnehmers, insbesondere Umweltfaktoren und die Auswirkungen auf den Klimawandel, sowie die risikomindernden Maßnahmen des Kreditnehmers bewerten.

Ziffer 149

Zur Identifizierung von Kreditnehmern mit direkt oder indirekt erhöhten Risiken in Verbindung mit ESG-Faktoren sollten die Institute die Verwendung von Risikokarten in Erwägung ziehen, die beispielsweise klima- und umweltbezogene Risiken einzelner wirtschaftlicher (Teil-)Sektoren in einem Diagramm oder Skalierungssystem hervorheben. Bei Darlehen oder Kreditnehmern mit einem erhöhten ESG-Risiko ist eine eingehendere Analyse des aktuellen Geschäftsmodells des Kreditnehmers erforderlich, einschließlich einer Überprüfung der tatsächlichen und geschätzten Treibhausgasemissionen, des Marktumfelds, der aufsichtlichen ESG-Vorschriften für die betrachteten Unternehmen und der voraussichtlichen Auswirkungen von ESG-Vorschriften auf die Finanzlage des Kreditnehmers.

Ausblick

Aufgrund unverändert steigender Anforderungen an ESG-Definitionen und den hohen Erwartungen aus regulatorischer und gesellschaftlicher Perspektive wird es auch weiterhin kontinuierliche Anpassungen geben. Die ESG-Kriterien unterliegen dem gesellschaftlichen Wandel und zukünftige Entwicklungen sind aufgrund vorhandener (geo-)politischer Entwicklungen und gesellschaftlicher Strömungen immer wieder neu zu bewerten. Kurzum: Auch für die Finanzwirtschaft bestehen die Erfordernisse der Agilität und Effizienz in der Risikobewertung, aber auch in der Überwachung und im Reporting der aktuellen Anforderungen hinsichtlich der Adjustierung von Strategien, Produkten und Prozessen.

■

Markus Thanner ist Leiter Marktfolge Kredit der Bankhaus Bauer Privatbank AG und hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Bearbeitung auch notleidender und ausfallgefährdeter Kreditengagements. Er ist ausgebildeter Bankkauffmann, diplomierter Bankbetriebswirt, Diplom-Sachverständiger für bebaute und unbebaute Grundstücke und hat unter anderem ein Hochschulzertifikat Sustainable Finance / ESG.

Praxis

Was sind NPLs?

Der Versuch einer Begriffsbestimmung von notleidenden Krediten

Claus Radünz

In einer Ära, die für Finanzinstitute durch verschiedene Schwierigkeiten gekennzeichnet ist – darunter stark gestiegene Zinssätze, ein unsicheres wirtschaftliches Klima und geopolitische Herausforderungen – gewinnt das Thema notleidende Kredite (NPLs) und die damit verbundene Frage, wann ein Kredit als ausgefallen gilt, zunehmend an Bedeutung. Dies zieht sowohl auf internationaler als auch auf nationaler Ebene verstärkt die Aufmerksamkeit von Regulierungsbehörden und Finanzministerien auf sich. In Deutschland ist die Frage der Definition von NPLs insbesondere durch das im Dezember 2023 in Kraft getretene Kreditzweitmarktgesetz wieder in den Fokus gerückt.

Was also sind NPLs und wie sind sie definiert?

Der folgende Beitrag ist eine Kurzfassung des im zweiten Quartal 2024 erscheinenden gleichlautenden Artikels im Handbuch „Grundlagen des NPL-Geschäftes“ (4. Auflage), Frankfurt School Verlag.

Definition: Was sind NPLs?

Die umfangreiche Literatur und die über 41 Millionen Google-Suchergebnisse zeigen zwar, dass es viele Erklärungen gibt, jedoch eine rechtlich verbindliche Definition fehlt. Obwohl die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) europäische Richtlinien für das Management von notleidenden und aufgeschobenen Risikopositionen mit der 6. MaRisk-Novelle in die deutsche Regulierung integriert hat, besitzen diese Anforderungen keinen gesetzlichen Status. Sie bieten lediglich einen anpassungsfähigen Rahmen, um den Anforderungen der Bankenaufsicht gerecht zu werden.

Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) gibt nur den umgekehrten Weg preis und stellt in § 488 Abs. 1 S. 2 klar, was ein normaler, nicht leistungsgestörter Kredit

(Performing Loan) ist: „Der Darlehensnehmer ist verpflichtet, einen geschuldeten Zins zu zahlen und bei Fälligkeit das zur Verfügung gestellte Darlehen zurück-zuzahlen.“ Was aber ein Kreditausfall ist und wie er definiert wird, das war nicht eindeutig geklärt.

Noch vor Jahren galt die einfache Definition: „Ein Kreditausfall ist dann, wenn ein Kreditnehmer seine Zins- und Tilgungszahlungen einstellt“ mit der Folge, dass der Darlehensgeber den Kredit in der Folge als „notleidend“ einstuft. Prägnant, aber problematisch. Denn der Teufel steckt im Detail: Was bedeutet „Zahlungen einstellt“ (wann, welche, welchen Betrag) beziehungsweise nach „gewisser Zeit“ (Tage, Wochen, Monate)? Jede Bank hatte eigene Vorstellungen, genaue Definitionen waren nicht vorhanden. Das babylonische Sprachwirrwarr, das wir in vielen Bereichen kennen, trifft also auch auf NPLs zu. Bis 2018 existierte keine allgemeingültige Definition von NPLs. Orientierung gaben eine Begriffsbestimmung der BaFin sowie des Internationalen Währungsfonds (IWF).

Die BaFin definierte in ihren Erläuterungen zu § 34 Abs. 2 Prüfungsberichtsverordnung (PrüfbV) „bemerkenswerte Kredite“ folgendermaßen: „Als notleidend gilt ein Kredit, wenn mindestens einer der beiden nachstehenden Sachverhalte erfüllt ist: (1) Das Institut erachtet es als unwahrscheinlich, dass der Schuldner seine Kreditverpflichtungen gegenüber dem Institut, seinem Mutterunternehmen oder einem seiner Tochterunternehmen in voller Höhe begleichen wird, ohne dass das Institut auf Maßnahmen wie die Verwertung von Sicherheiten (soweit vorhanden) zurückgreift. (2) Eine wesentliche Verbindlichkeit des Schuldners gegenüber dem Institut, seinem Mutterunternehmen oder einem seiner Tochterunternehmen ist mehr als 90 Tage überfällig.“

Und der IWF beschreibt in seinem „Financial soundness indicators compilation guide“ den Begriff NPLs als: „Nonperforming loans (NPLs) are defined as those loans for which (1) payments of interest or principal are past due by 90 days or more; or (2) interest payments equal to 90 days or more have been capitalized (reinvested into the principal amount), refinanced, or rolled over (payment delayed by agreement); or (3) evidence exists to reclassify them as nonperforming even in the absence of a 90-day past due payment, such as when the debtor files for bankruptcy.“

Zusammenfassende Gegenüberstellung der unterschiedlichen Ausfalldefinitionen

	Rechnungslegung nach IFRS	Regulatorik nach CRR	Bankenaufsicht
Begriff	Wertgemindert (credit-impaired)	Ausfall (Default)	Notleidend (non-performing)
Grundlage	IFRS 9, Anhang A	Art. 178 CRR	Durchführungsverordnung (EU) Nr. 2017/1443, Teil 1, Nr. 213
Anwendungsbereich	Als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Schuldinstrumente, Leasingforderungen, bestimmte Kreditzusagen, Finanzgarantien und aktive Vertragsposten im Anwendungsbereich des ECL-Modells	Risikoposition = Aktivposten (Vermögenswerte) oder außerbilanzielle Posten	Risikoposition = nicht zu Handelszwecken gehaltene Schuldtitel (Darlehen, Kredite und Schuldverschreibungen) sowie außerbilanzielle Risikopositionen
Eckpunkte der Definition	Indikatoren für Wertminderung, zum Beispiel Vertragsbruch (etwa Ausfall oder Überfälligkeit) Widerlegbare Vermutung: Ausfall bei Überfälligkeit > 90 Tage	Kriterien: <ul style="list-style-type: none"> • Überfälligkeit (> 90 Tage) und • Unwahrscheinlichkeit des Begleichens der Verbindlichkeit (Unlikely-to-pay) 	Kriterien: <ul style="list-style-type: none"> • Überfälligkeit (> 90 Tage) und • Unwahrscheinlichkeit des Begleichens der Verbindlichkeit (Unlikely-to-pay) Umfangreiche Regelungen zu Stundungsmaßnahmen
Gesundung/Rücktransfer	Bei Wegfall der Indikatoren einer Wertminderung Kein quantifizierter Bewährungszeitraum	Strenge Rücktransfer-kriterien Bewährungszeitraum: ein Jahr	Strenge Rücktransferkriterien Bewährungszeitraum: ein Jahr beziehungsweise zwei Jahre für Stundungsmaßnahmen

Quelle: Apweiler/Berger/Ploog (2018b), Abgrenzung von notleidenden Krediten (NPL) – Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Aufsichtsrecht und IFRS, in: WPg, 17/2018, S. 1084

Ohne folgende Betrachtung der (aufsichts-)rechtlichen beziehungsweise regulatorischen Definitionen können die NPLs – umgangssprachlich auch „faule Kredite“ genannt – recht einfach zusammengefasst werden. Es sind Forderungen, die eben nicht einer normalen Rückzahlung unterliegen beziehungsweise (erheblich) leistungsgestörte Kredite, bei denen weitere Zins- und Tilgungsleistungen des Schuldners entweder nicht zu erwarten oder zumindest unwahrscheinlich sind. Im Rahmen der Problemkreditbearbeitung werden dabei häufig weitere, letztlich aber synonyme Begriffe benutzt. Deutlich wird dies im Wirrwarr des Begriffsdschungels, indem notleidende Kredite auch als Problemkredite, Bad Loans, Distressed oder Defaulted Loans oder eben Non-performing bezeichnet werden.

Juristische Definitionsversuche

Die Interpretation des Begriffs „Notleidender Kredit“ kann stark variieren. Die genaue Einteilung und Bewertung spielt nicht nur eine entscheidende Rolle für die Festlegung des benötigten regulatorischen Eigenkapitals, das zur Absicherung eines Kredits hinterlegt werden muss, sondern auch beim Verkauf von Problemkrediten besonders im Hinblick auf das Bankgeheimnis und Datenschutzbedenken. Kredite, die über mehr als drei Zahlungsrückstände verfügen, können gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken in der Regel gekündigt und ohne Zustimmung des Schuldners übertragen werden. Die Frage, ob ein Kredit als notleidend gilt, wenn die Bank aufgrund einer erheblichen Verschlechterung der finanziellen Verhältnisse des Kreditnehmers oder der Wertminderung der gestellten Sicherheiten, die die Rückzahlung des Darlehens gefährdet, kündigen kann, bleibt relevant. Zudem sollte beachtet werden, dass das Kreditzweitmarktgesetz Rahmenbedingungen für den Verkauf und die Übertragung von notleidenden Krediten setzt, was die Bedeutung einer klaren Definition und Klassifizierung von NPLs unterstreicht, um rechtliche Klarheit und Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften sicherzustellen.

In Anlehnung an das BGB wird davon ausgegangen, dass Kredite immer dann als NPLs einzustufen sind, wenn das Vertragsverhältnis wegen einer wesentlichen Vertragsverletzung des Darlehensnehmers vom Kreditgeber bereits gekündigt wurde oder jederzeit aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist außerordentlich gekündigt werden könnte. Das Kündigungsrecht entsteht somit, wenn eine wesentliche Verschlechterung der Vermögenslage des Kreditschuldners

oder der Sicherheiten eingetreten und eine angemessene Frist zur Bestellung oder Verstärkung der Sicherheiten erfolglos abgelaufen ist.

Auch das Bundesministerium der Finanzen (BMF) erkannte die Problematik des nicht legal definierten Kreditausfalls. In einem Schreiben zur umsatzsteuerlichen Behandlung des Erwerbs zahlungsgestörter Forderungen aus dem Jahr 2015 definiert es zahlungsgestörte Forderungen wie folgt: „3. Begriff der ‚Zahlungsstörung‘: Eine Forderung (bestehend aus Rückzahlungs- und Zinsanspruch) ist insgesamt zahlungsgestört, wenn sie, soweit sie fällig ist, ganz oder zu einem nicht nur geringfügigen Teil seit mehr als 90 Tagen nicht ausgeglichen wurde. Eine Forderung ist auch zahlungsgestört, wenn die Kündigung erfolgt ist oder die Voraussetzungen für eine Kündigung vorliegen.“

Aufsichtsrechtliche Definitionen des Non-performing Exposure (NPE)

Im Juli 2017 hat der ECOFIN-Rat der EU die Ausarbeitung eines Aktionsplans beschlossen, um die Herausforderungen, die durch NPLs und NPEs entstehen, in den Griff zu bekommen, und forderte die EBA zusammen mit anderen Aufsichtsbehörden und Institutionen auf, hierzu einen Beitrag zu leisten. Die EBA nahm dies zum Anlass, die EBA-NPL-Guidelines zu entwerfen.

NPL-Guidelines der EBA

2013 (aktualisiert 2014) führte die EBA mit dem „EBA FINAL draft Implementing Technical Standards on Supervisory reporting on forbearance and non-performing exposures“ erstmals aufsichtsrechtlich verbindliche Definitionen für Non-performing Exposures ein. Kernelement sind die bereits in der International-Financial-Reporting-Standards-Rechnungslegung (IFRS) und im Aufsichtsrecht bestehenden Begriffe Wertminderung (Impairment) und Ausfall (Default). Ergänzend wurden die Empfehlungen der European Securities and Markets Authority (ESMA) zu den bestehenden Regelungen des IAS 39 (International Accounting Standards) berücksichtigt. Hieraus ergibt sich, dass Wertminderung und Ausfall die zentralen Bausteine der Non-performing-Definition sind.

Nach EBA 2013 liegt ein NPE vor, wenn entweder eine oder beide der folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Ein wesentliches Exposure ist mehr als 90 Tage überfällig.
- Es wird als unwahrscheinlich eingeschätzt, dass der Schuldner seinen Kreditverpflichtungen ohne die Verwertung von Sicherheiten nachkommt unabhängig vom Umstand ausstehender Beträge oder von den Tagen der Überfälligkeit.

NPEs sind darüber hinaus alle Fremdkapitalinstrumente, die nach IAS 39 wertgemindert oder nach CRR als ausgefallen eingestuft sind. Am 31.10.2018 wurden von der EBA die finalen Leitlinien über das „Management notleidender und gestundeter Risikopositionen“ veröffentlicht, die für alle EU-Banken seit dem 30.06.2019 verbindlich anzuwenden sind. Eine Einstufung als notleidend gemäß der EBA-Definition erfolgt unabhängig davon, ob die Risikoposition als ausgefallen i. S. v. Art. 178 CRR oder als wertgemindert nach IFRS 9 eingestuft wird. Sie sind stets als notleidend zu betrachten.

Detailregelungen zu der seit dem 01.01.2021 anzuwendenden Ausfalldefinition hat die EBA im Rahmen der im September 2016 veröffentlichten „Leitlinien zur Anwendung der Ausfalldefinition gemäß Artikel 178“ gegeben. Durch diese Leitlinien werden die Vorgaben des EZB-Leitfadens – der sich nur an die Institute richtet, die unter der direkten Aufsicht der EZB stehen – auf mehr als 5.000 weitere Banken innerhalb der EU ausgedehnt und ergänzt. Sie bedeuteten hierbei für die meisten Kreditinstitute eine grundsätzliche Umstellung im Umgang mit notleidenden Krediten und Risikopositionen. Die 6. MaRisk-Novelle setzte 2021 die Leitlinien der EBA um. Dadurch gewinnen die Leitlinien der EBA an inhaltlicher Bedeutung für das deutsche Aufsichts- und damit für das deutsche Bankrecht.

Im Rahmen der am 14.03.2018 veröffentlichten „Verordnung zur Änderung der bestehenden Eigenkapitalverordnung (CRR) im Hinblick auf die Mindestdeckung notleidender Risikopositionen für alle Banken in Europa“ wurde eine einheitliche Definition für NPEs eingeführt, die auf dem NPE-Konzept aus dem Meldewesen beruht und daher für aufsichtliche Meldungen bereits in der Verwendung ist.

Das Unlikely-to-pay-Kriterium basiert somit auf identifizierten Ereignissen, die letztlich eine Einstufung als notleidend bewirken. Da es keine abschließende Liste zu berücksichtigender Ereignisse gibt, müssen Institute zusätzlich über klar

definierte interne Indikatoren verfügen, die auf eine unwahrscheinliche Zahlung der Verbindlichkeit hindeuten. Zudem sind strikte Kriterien eingeführt worden, welche regulatorischen Folgen sich durch Stundungsmaßnahmen ergeben. Zum 01.01.2021 hat die BaFin die Leitlinien zur Anwendung der Ausfalldefinition mit kleinen Ausnahmen in ihre Verwaltungspraxis übernommen.

NPL-Leitfaden der EZB

Mit am bekanntesten dürfte der „Leitfaden für Banken zu notleidenden Krediten“ aus dem Jahr 2017 der EZB sein (NPL-Leitfaden). Dieser knüpft an die von der EBA verwendete Definition von NPEs an und beinhaltet die Erwartungen der Bankenaufsicht an die Erfassung, Verwaltung, Bewertung und Abschreibung von NPL-Beständen. Sofern bereits verbindliche Rechtsvorschriften, Rechnungslegungsgrundsätze oder nationale Regelungen zum selben Sachverhalt bestehen, sollten Institute diese befolgen.

Der NPL-Leitfaden richtet sich seit Inkrafttreten am 20.3.2017 an alle Kreditinstitute, die von der EZB direkt beaufsichtigt werden, und wurde von der EZB-Bankenaufsicht als wirkungsvolles Instrumentarium für die Banken im Umgang mit NPLs eingestuft. Gemäß NPL-Leitfaden der EZB sind NPLs: „Kredite, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden und mindestens eines der beiden folgenden Kriterien erfüllen: (a) Wesentliche Kredite, die mehr als 90 Tage überfällig sind. (b) Ungeachtet etwaiger überfälliger Beträge oder der Anzahl überfälliger Tage wird es als unwahrscheinlich angesehen, dass der Schuldner seine Verbindlichkeiten in voller Höhe begleichen wird, ohne Sicherheiten zu verwerten.“ Notleidende Kredite schließen ausgefallene und wertgeminderte Kredite ein.

Einige Institute versuchen, die Ausfalldefinition an die NPE-Definition anzupassen, um ihre Prozesse zu verschlanken und eine Angleichung der beiden Definitionen zu unterstützen. Die EZB empfiehlt hierbei, die NPE-Definition der EBA auch im Rahmen der internen Risikokontrolle und der öffentlichen Finanzberichterstattung – das heißt für IFRS-9-Zwecke – zu verwenden.

Ausfalldefinition in der Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS 9)

IFRS 9 definiert einen finanziellen Vermögenswert als wertgemindert (credit-impaired, Stufe III), wenn ein oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten künftigen Zahlungsströme eingetreten sind.

Indikatoren für einen wertgeminderten finanziellen Vermögenswert sind gemäß IFRS-Definitionen zum Beispiel

- ein Vertragsbruch (zum Beispiel Ausfall oder Überfälligkeit),
- signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Kreditnehmers,
- Zugeständnisse gegenüber dem Kreditnehmer bedingt durch finanzielle Schwierigkeiten oder
- eine drohende Insolvenz.

Aber da IFRS 9 keine explizite Definition eines Ausfalls (Default) enthält, sondern auf die für interne Risikomanagementzwecke verwendete Definition verweist, empfiehlt das Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) die Anwendung einer Ausfalldefinition basierend auf dem Aufsichtsrecht und verweist auf die beiden regulatorischen Bedingungen nach Art. 178 CRR – der drohenden Nichterfüllung der Zahlungsverpflichtungen (Unlikely-to-pay) und des 90-Tage-Verzugs.

Regulatorische Ausfalldefinition nach Kapitaladäquanzverordnung (CRR)

Für die Überwachung einer angemessenen Eigenmittelausstattung von Instituten wird ein Ausfall in Art. 178 CRR definiert. Ein Schuldnerausfall (Default of an Obligor) ist aus Sicht eines Institutes gegeben, wenn es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seine Verbindlichkeiten (Credit Obligations) in voller Höhe begleichen wird (Unlikely-to-pay), ohne dass das Institut auf Maßnahmen wie die Verwertung von Sicherheiten zurückgreift und/oder eine wesentliche Verbindlichkeit des Schuldners (Material Credit Obligation) mehr als 90 Tage überfällig ist (past due more than 90 days).

Eine Überfälligkeit beginnt bei einer Überziehung mit dem Tag, an dem der

Kreditnehmer ein mitgeteiltes Limit überschritten hat, ihm ein geringeres Limit als die aktuelle Inanspruchnahme mitgeteilt wurde oder er einen nicht genehmigten Kredit in Anspruch genommen hat und der zugrunde liegende Betrag erheblich ist. Art. 178 Abs. 3 CRR listet Unlikely-to-pay-Hinweise auf, ab wann die Begleichung einer Verbindlichkeit unwahrscheinlich ist (zum Beispiel Verzicht auf laufende Zinszahlungen, krisenbedingte Restrukturierung der Verbindlichkeiten oder Insolvenz des Schuldners).

Im Vergleich zur CRR verweist IFRS 9 als Indikator für eine Wertminderung nicht explizit auf Überziehungen (Overdrafts); diese sind jedoch durch den Verweis auf einen Vertragsbruch als Indikator berücksichtigt. Der wesentliche Unterschied zwischen den Definitionen von IFRS 9 und CRR liegt in der gemäß CRR automatischen Ausfalleinstufung, sofern eine Überfälligkeit von 90 Tagen vorliegt (Art. 178 Abs. 1 Buchst. b CRR). Gemäß IFRS 9 besteht nur eine widerlegbare Vermutung, dass ein Ausfall spätestens vorliegt, wenn ein finanzieller Vermögenswert 90 Tage überfällig ist. Darüber hinaus sind die beispielhaft genannten regulatorischen Unlikely-to-pay-Ereignisse zwar ähnlich, aber nicht deckungsgleich mit den Indikatoren für einen wertgeminderten finanziellen Vermögenswert i. S. v. IFRS 9.

Die Bankenaufsicht hat im Zuge der von der EU am 17.04.2019 erlassenen Verordnung (EU) 2019/630 die Definition von notleidenden Risikopositionen und Stundungsmaßnahmen in die CRR übernommen und mit FINREP harmonisiert. Notleidend ist eine Risikoposition gemäß Art. 36 Abs. 1 Buchst. m CRR immer, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die Ausfalldefinition nach Art. 178 CRR ist erfüllt.
- Nach den anwendbaren Rechnungslegungsgrundsätzen gilt die Position als wertgemindert.
- Die Position befindet sich im Probezeitraum und zusätzliche Stundungsmaßnahmen i. S. d. Art. 47b CRR werden gewährt beziehungsweise eine Überfälligkeit von 30 Tagen tritt ein.
- Es handelt sich um Kreditzusagen, bei denen absehbar ist, dass diese im Falle der Inanspruchnahme nicht ohne eine Verwertung der Sicherheiten in voller Höhe zurückgezahlt werden.

- Die Risikoposition stellt eine Finanzgarantie dar, bei der das Institut als Garantiegeber voraussichtlich in Anspruch genommen wird.

Ergänzend gelten alle bilanziellen und außerbilanziellen Risikopositionen gegenüber einem Schuldner als ausgefallen i. S. d. Art. 178 CRR, wenn mindestens 20 Prozent der bilanziellen Risikopositionen gegenüber dem Schuldner seit 90 Tagen fällig sind. Zum Zwecke der Definition einer notleidenden Risikoposition wurde Art. 47a in die CRR eingefügt. Risikopositionen, die grundsätzlich in die Bestimmung eines etwaigen Abzugs vom CET 1 einfließen, sind demnach jedwede Form von Schuldtiteln (beispielsweise Darlehen, Schuldverschreibungen oder Sichteinlagen) sowie erteilte Kreditzusagen, erteilte Finanzgarantien oder sonstige erteilte Zusagen, unabhängig davon, ob sie widerruflich oder unwiderruflich sind.

Und wie geht es weiter?

Eine ausstehende Forderung eines Kunden, die ohne Genehmigung des Kreditgebers zum festgelegten Termin nicht rechtzeitig zurückgezahlt wird, ist leistungsgestört. Aber eine Vielzahl an Veröffentlichungen von Regulatoren enthält unterschiedliche Ausfalldefinitionen für die Rechnungslegung, die regulatorische Überwachung einer angemessenen Eigenmittelausstattung und das bankaufsichtliche Meldewesen. Insoweit wird eine einheitliche und somit deckungsgleiche Identifikation von NPLs erschwert.

Fraglich erscheint, ob das von der Bankenaufsicht verfolgte Ziel einer einheitlichen Ausfalldefinition erreicht werden kann. Dabei stellt sich die Frage, inwieweit die Regelungen der Bankenaufsicht mit den Vorschriften der Rechnungslegung – besonders IFRS 9 – in Einklang stehen und ob beziehungsweise worin wesentliche Unterschiede und Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Ausfalldefinitionen der Regulatoren bestehen. Dabei bleibt weiter offen, ob man das Thema NPL nicht durch individuelle Maßnahmen schneller in den Griff bekommen würde. Aus dem too big to fail wird ein too small to succeed, das die individuellen Probleme der Banken nicht hinreichend adressiert.

Wurden Banken 2004 bis 2008 gefragt, ob sie notleidende Kredite in den Büchern haben, war das in der Regel kein Thema, über das öffentlich diskutiert wurde. Allein der Hinweis, dass solche Forderungen existieren und in den Bilanzen

beziehungsweise den Bundesbankberichten ausgewiesen wurden, war öffentliche Diskussion genug. Der Handel mit notleidenden Krediten war keine Alternative. Ergebnis war, dass zu dieser Zeit zwar ein entwickelter Markt für internationale syndizierte NPLs existierte (insbesondere auf Basis der Loan-Market-Association-Dokumentationen (LMA) für syndizierte Einzelkredite), aber in Deutschland nur bei Abwicklungsinstituten Portfoliotransaktionen zu finden waren (zum Beispiel Dresdner Bank, IRU) und Einzelforderungen kaum verkauft wurden.

Wie hat sich der Forderungsverkauf von NPLs in Deutschland in den vergangenen Jahren geändert? Der Verkauf von NPLs im unbesicherten Mengen-/Inkassogeschäft gilt mittlerweile tatsächlich als Standardlösung, die fest in den Bearbeitungsprozess der Banken integriert ist. Der Verkauf in anderen Segmenten (insbesondere bei Firmeninsolvenzen) ist dagegen immer noch keine Standardlösung, auch wenn die europäischen Institutionen (EBA und EU-Kommission) den Sekundärmarkt aufwerten wollen. Es ist aber vielleicht ein weiteres Tool im Rucksack der Banken. Oder wir folgen dem von der EZB veröffentlichten „Leitfaden für Banken zu notleidenden Krediten“: „Nach Vornahme einer gründlichen Risikoanalyse durch die zuständigen Risikomanager kann der aktive Portfolioabbau auch durch Verkäufe von NPL-Risikopositionen erzielt werden.“

Kommen wir zum Schluss zurück auf die Frage vom Anfang: Was sind NPLs und wie genau sind NPLs definiert? Eine eindeutige Antwort hierauf gibt es nicht, denn es hängt auch heute noch stark davon ab, aus welcher Blickrichtung man einen Kreditausfall betrachtet. Eine juristische Definition ist noch immer nicht durchgängig vorhanden, aber zumindest aufsichtsrechtlich sind wir einen Schritt weiter und haben durch die EZB, die EBA mit den NPL-Guidelines/Leitfaden und die CRR klarere Vorgaben.

Für eine erste Einschätzung sollte aber die Zusammenfassung der EZB ausreichen: „Ein Kredit wird als notleidend eingestuft, wenn es Anhaltspunkte dafür gibt, dass der Kreditnehmer ihn wahrscheinlich nicht zurückzahlen kann oder der Kreditnehmer seit mehr als 90 Tagen mit der vereinbarten Ratenzahlung in Verzug ist.“ Eine genauere Einschätzung, ob ein NPL vorliegt, erfolgt dann abhängig davon, welche Brille man aufhat beziehungsweise mit wem man darüber diskutiert.



Claus Radünz verantwortet bei der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) den Sekundärmarkt von problembehafteten oder ausgefallenen Kreditforderungen. Davor war der Diplom-Betriebswirt (Frankfurt School) unter anderem bei der Commerzbank und der Credit Suisse in Frankfurt/London/Singapur für den Aufbau und die Erweiterung des Distressed Loan Tradings sowie die Sanierung von Financial Institutions, Staaten und internationalen Großunternehmen zuständig. Radünz ist Beiratsmitglied der BKS, Vorstandsmitglied der Deutsche Kreditmarkts-Standards e.V. (DKS) sowie Autor diverser Publikationen zum Thema Kredithandel, Restrukturierung und Ausbildung.

Non-performing Loans bei Schwarmfinanzierungen

Janine Hardi

Die Schwarmfinanzierung (auch Crowdinvesting oder Crowdfunding) ist eine Art der Finanzierung, die sich im Laufe der vergangenen Jahre entwickelt und vor allem mittlerweile in Deutschland im Sinne einer Professionalisierung weiterentwickelt hat. Wie alle Finanzierungsformen ist auch die Schwarmfinanzierung nicht davor gefeit, notleidend zu werden. Die besonderen Probleme, die sich hierdurch besonders bei Immobilienprojekten ergeben, und wie man ihnen gut begegnen kann, beleuchtet der nachstehende Beitrag.

Begriff und Arten der Schwarmfinanzierung

Die Idee hinter Schwarmfinanzierungen besteht im Wesentlichen darin, eine breite Masse von Menschen zu erreichen und zu mobilisieren, um finanzielle Unterstützung für Projekte zu erhalten. Dieser Ansatz hat sich mittlerweile etabliert und auf verschiedene Branchen und Projekte ausgeweitet, darunter Kunst, Technologie, Unternehmensgründungen, Wohltätigkeitsprojekte und nicht zuletzt auch Immobilienfinanzierungen.

Crowdinvesting in Deutschland bezieht sich auf eine Finanzierungsform, bei der eine Vielzahl von Personen, die Crowd, Geld in ein gemeinsames Projekt investiert. Dabei handelt es sich oft um Start-ups, Immobilienprojekte oder Projekte rund um erneuerbare Energien. Im Gegenzug erhalten die Investoren Anteile am Unternehmen, eine Beteiligung am Projekt oder agieren als Darlehensgeber. Dabei dienen in aller Regel Online-Plattformen als Vermittler zwischen den Investoren und den Unternehmen.

Es gibt verschiedene Arten von Crowdinvesting, darunter das Equity-based Crowdinvesting, bei dem Investoren Anteile am Unternehmen erhalten. Ihr potenzieller Gewinn hängt vom Erfolg des Unternehmens ab. Sie sind aber auch an Verlusten beteiligt.

Des Weiteren gibt es das Reward-based Crowdfunding, bei dem Investoren gerade keine Anteile am Unternehmen, sondern oft eine Art von „Belohnung“ wie etwa Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens erhalten.

Im Rahmen von Loan-based Crowdfunding (Crowdlending) gewähren Investoren, also die Anleger, dem Unternehmen oder Projekt meist unterschiedlich hohe Darlehen, während sich das Unternehmen dazu verpflichtet, das Geld zu einem späteren Zeitpunkt mit Zinsen zurückzuzahlen. Die Einstiegshürden für diese Investments sind niedrig, die Mindestinvestmentsummen belaufen sich auf Beträge, die bei 500 bis 1.000 Euro beginnen. Um die letztgenannte Art der Schwarmfinanzierung handelt es sich in der Regel bei der Finanzierung von Bauprojekten.

Schwarmfinanzierungen entwickelten sich im Laufe der Zeit. Sie sind nicht auf einen einzigen Ursprungsort zurückzuführen. Frühe Formen von Crowdfunding findet man in der Musikindustrie: Dabei haben Musiker versucht, ihre Alben zu finanzieren, indem sie ihre Fans direkt um finanzielle Unterstützung baten. Dies geschah oft in Form von Vorbestellungen oder Spenden. Mit dem Aufkommen des Internets und sozialer Medien wurden Plattformen geschaffen, die es ermöglichen, eine große Anzahl von Menschen zu erreichen. Dies erleichtert die Verbindung von Projektmachern mit potenziellen Unterstützern auf globaler Ebene und bietet für die Vermittlerplattformen ein interessantes Geschäftsmodell.

Juristische Einordnung

Das deutsche Crowdfunding ist unter anderem durch das Kleinanlegerschutzgesetz reguliert. Seit dem 10. November 2021 gilt die Verordnung (EU) 2020/1503 (Schwarmfinanzierungsverordnung, „SF-VO“), die laut BaFin „einheitliche Anforderungen an die Erbringung von Schwarmfinanzierungsdienstleistungen, an die Organisation, Zulassung und Beaufsichtigung von Schwarmfinanzierungsdienstleistern, an den Betrieb von Schwarmfinanzierungsplattformen sowie an Transparenz und Marketingmitteilungen in Bezug auf die Erbringung von Schwarmfinanzierungsdienstleistungen im Anwendungsbereich der Verordnung in der Union festlegt“. Sie wird abgekürzt auch nur ECSP-Verordnung genannt.

Non-performing Loans bei Crowdlending im Immobilienbereich

Schwarmfinanzierungen im Bereich des Crowdlendings werden häufig von großen Plattformen angeboten, die sich auf die digitale Vermittlung von Finanzierungen zwischen Immobilienprojektentwicklern und Anlegern spezialisiert haben. Hinter den Plattformbetreibern stehen Wirtschaftsunternehmen, die mit der Vermittlung von Finanzierungsmöglichkeiten zwischen Anlegern und Immobilienprojektentwicklern wirtschaftliche Interessen verfolgen. Die Monetarisierung aufseiten des Plattformbetreibers erfolgt also durch die Finanzierungsvermittlung selbst, aber auch durch die Verwaltungstätigkeit, die durch die Begleitung der jeweiligen Finanzierung entsteht.

Dabei bringen Vermittlungsplattformen zwei wichtige Aspekte zusammen:

1. Der jeweilige Projektentwickler ist auf der Suche nach Fremdkapital, um sein Projekt zu realisieren. In vielen Fällen reichen Banken wegen regulatorischer Anforderungen dieses nicht in ausreichendem Maße aus. Es entsteht eine Finanzierungslücke, die über das Bekanntmachen des Projektes mit anschließender Kapitalsuche bei interessierten Anlegern durch die jeweils tätig werdende Plattform geschlossen werden kann.
2. Anleger, denen die Assetklasse Immobilien aufgrund ihrer fehlenden Marktkenntnis, aber auch aufgrund der geringen Höhe des von ihnen zur Verfügung gestellten Investmentkapitals verschlossen ist, bekommen die Möglichkeit, in diese Assetklasse zu investieren. Und sie erhalten damit die Chance, an einem Markt zu partizipieren, der ihnen ohne Crowdinvesting nur schwer zugänglich ist. Der besondere Reiz liegt hierbei darin, dass sich die Investitionssummen oftmals im kleineren Tausenderbereich bewegen, sodass insbesondere das eingegangene Risiko überschaubar bleibt. Des Weiteren arbeiten moderne Plattformen weitgehend digital, was die Einstiegshürden verringert.

Realisierung der Finanzierung

Projektentwickler stellen ihre Projektierung auf digitalen Plattformen vor, die als

Vermittler zwischen ihnen und potenziellen Investoren tätig werden. Im Rahmen einer Due Diligence wird seitens der Vermittlerplattform ermittelt, ob das jeweilige Vorhaben unter Risikoaspekten zielführend ist. Da es sich in der Regel um Nachrangfinanzierungen handelt, sind Crowdlending-Finanzierungen oft mit einem hohen Ausfallrisiko verbunden. Das macht die Risikoprüfung durchaus anspruchsvoll und erfordert aufseiten des Projektvermittlers eine tiefe Marktkenntnis.

Vertragliche Ausgestaltung

Die Laufzeit der Finanzierung ist abhängig von der geschätzten Projektierungsphase. Die Verzinsung der Anlagesumme hängt von den erwarteten Erlösen nach der Projektierung ab. Alle abgeschlossenen Teildarlehen, also die Darlehen der Anleger untereinander, sind in der Regel gleichrangig. Wesentlicher Aspekt bei der Risikoabwägung vor Zulassung einer Finanzierung auf der Vermittlungsplattform und dem Investment selbst ist die Frage der Besicherung der Darlehensverbindlichkeit. Diese wirkt sich im Nachgang dann auch auf die Abwicklung beziehungsweise Restrukturierung nach Eintritt von Leistungsstörungen aus.

Die Besicherung der Finanzierung erfolgte in den Anfangsjahren des Crowdlendings häufig nicht grundbuchlich. Die seitens der Plattformen vermittelten Gelder wurden meist als qualifiziert nachrangige Darlehen ausgereicht, das heißt, es wurde im Darlehensvertrag ein qualifizierter Rangrücktritt erklärt. Bei qualifiziert nachrangigen Darlehen nach deutschem Recht handelt es sich um eine spezielle Form von Darlehen. Der Begriff „qualifiziert nachrangig“ meint dabei, dass die Nachrangigkeit bestimmte Qualifikationen oder Kriterien erfüllt, die in den Vertragsbedingungen des Darlehens festgelegt sind. Diese Kriterien können beispielsweise die Höhe des nachrangigen Darlehens, bestimmte Klauseln zur Rangfolge im Insolvenzfall oder andere vertragliche Vereinbarungen umfassen.

Im Fall von Crowdlending-Finanzierungen im Immobilienbereich bedeutet dies, dass im Insolvenzfall des Darlehensnehmers die Ansprüche anderer Gläubiger, insbesondere der bevorrechtigten Gläubiger wie grundbuchlich besicherte Darlehensgeber, vor den Ansprüchen der nachrangigen Gläubiger bedient werden.

Meist wurde als Qualifikation in diesem Sinne darlehensvertraglich zwischen den

Parteien vereinbart, dass sämtliche Ansprüche aus dem Darlehensvertrag zur Vermeidung einer insolvenzrechtlichen Überschuldung des Darlehensnehmers i. S. v. § 19 Abs. 2 InsO gemäß § 39 Abs. 2 InsO einen Nachrang haben sollen. Dieser beinhaltet, dass die Ansprüche erst nach sämtlichen in § 39 Abs. 1 Nr. 1 bis 5 InsO bezeichneten Ansprüchen und Forderungen aller bestehenden und zukünftigen Gläubiger des Darlehensnehmers zu befriedigen sind und damit die Möglichkeit, wegen des qualifiziert nachrangigen Darlehens Insolvenz anzumelden, nicht gegeben sein soll.

Der Nachteil dieser vertraglichen Ausgestaltung wird nur für den Fall virulent, in dem eine Finanzierung notleidend wird. Es liegt auf der Hand, dass für nachrangige Darlehen aufgrund des höheren Risikos für den Darlehensgeber eine höhere Verzinsung möglich ist. Das ist in allen Fällen, in denen die Finanzierung reibungslos zurückgezahlt werden kann, ein großer wirtschaftlicher Vorteil.

Ausgestaltung als grundbuchlich besichertes Nachrangdarlehen

Mittlerweile ist man von der Ausgestaltung als Darlehen mit qualifizierter Rangrücktrittserklärung abgekommen und bietet der Crowd Nachrangdarlehen zwar hinter den Senior Finanzierern an, lässt sie jedoch grundbuchlich mit Grundschulden sichern. Dabei wird in der Regel über eine Fronting Bank ein Darlehen an den Projektentwickler ausgereicht. Ein Special Purpose Vehicle (SPV) des Plattformbetreibers übernimmt in der Folge diesen Darlehensvertrag, wobei zur Finanzierung des Kaufpreises für die Darlehensforderung die seitens der Crowd zur Verfügung gestellten Anlagesummen genutzt werden. Zugunsten des jeweiligen SPVs wird sodann eine Grundschuld auf dem Projektierungsgrundstück eingetragen.

In vielen neueren Verträgen wird auch auf persönliche Sicherheiten Wert gelegt, sodass meistens abstrakte Schuldanerkenntnisse der handelnden Personen aufseiten des Projektentwicklers zur Sicherheit eingeholt, aber auch für Immobilienfinanzierungen obligatorische Sicherungsmaßnahmen wie Mietabtretungen bestellt werden.

Start und Durchführung des Projekts

Konnte die angestrebte Investmentsumme seitens des Plattformbetreibers auf Anlegerseite eingeworben werden, beginnt die Projektierungsphase, während der der Projektentwickler strengen vertraglich vorgeschriebenen Reportingpflichten unterliegt. Auf den regelmäßigen Reportings basieren auch regelmäßige Anlegerinformationen, durch die die Anleger auf dem Laufenden gehalten werden.

Grundsätzlich findet aus Vereinfachungsgründen kein direkter Austausch zwischen den Anlegern und dem Projektentwickler statt. Außerdem kommt hier auch der Aspekt der Professionalisierung zugunsten des Projektentwicklers zum Tragen. Dieser sähe sich ansonsten möglicherweise enorm vielen Anfragen beispielsweise zum Projektstatus oder auch zu Themen ausgesetzt, die nicht der Sache dienen.

In möglichen späteren Krisensituationen wird die Kommunikation oft dann unübersichtlich, wenn sich der Projektentwickler nicht an die vereinbarten Verträge hält, den Kontakt zu einzelnen Anlegern sucht und etwa unter Bruch der vereinbarten Gleichrangigkeit der vermittelten Darlehen Rückzahlungen an einzelne Anleger vornimmt. Hier hat es sich bewährt, die Kommunikation aufseiten des Finanzierungsvermittlers in nur einer Hand zu belassen, um den Überblick zu bewahren.

Die aufkommende Schieflage

In vielen später notleidend werdenden Fällen stellen die Darlehensnehmer die Kommunikation mit der Vermittlerplattform bei beginnenden Problemen ein. Dies kann unterschiedliche Gründe haben, die oft der Ausgestaltung des Crowdlendings als Nachrangfinanzierung geschuldet ist: Ein Grund liegt sicherlich in der abweichenden Priorisierung. Nicht selten besteht ein Austausch nur noch mit dem Senior Lender/Vorranggläubiger, weswegen Inter Creditor Agreements (ICAs) auch in Fällen des Crowdlendings unbedingt anzuraten sind. Oft sind sie im Krisenfall die einzige Möglichkeit, überhaupt Informationen zum Projektstatus zu erhalten.

Es gibt selbstverständlich auch Projektentwickler, die die Kommunikation nicht verändern oder einstellen, wenn sie Probleme bekommen. Diese Schwierigkeiten liegen vielfach nicht an schlechter Planung oder Umsetzung des Vorhabens. Gerade zuletzt waren häufig exogene Faktoren wie die Covid-Pandemie, gestiegene Kosten für Baumaterialien, hohe Krankenstände im Bauhandwerk, aber auch das schwierige Zinsumfeld Gründe dafür, dass Immobilienprojekte während der Bau-phase stecken geblieben sind oder notleidend wurden.

Work-out-Management von unbesicherten Crowdlending-Projekten

Gerade bei Crowdlending-Projekten, die unbesichert abgeschlossen und mit einem qualifizierten Rangrücktritt versehen wurden, stellt sich im Falle einer zu befürchtenden oder eintretenden Zahlungsunfähigkeit die Problematik, wie mit dem Darlehensnehmer umzugehen ist. In der Regel ist das Mittel der Wahl eine Verhandlungstaktik, bei der nicht zuletzt auf die Kaufmannsehre zurückgegriffen werden muss, weil sich juristische Maßnahmen vonseiten des Plattformbetreibers als äußerst schwierig gestalten.

Der Plattformbetreiber befindet sich in einem Dilemma: Solange sich beispielsweise noch Einheiten des Projekts im Abverkauf befinden, besteht die zumindest theoretische Möglichkeit einer Bedienung der Crowdlending-Verbindlichkeiten noch. Selten erlangt man in Krisenzeiten vollen Einblick in Unterlagen oder Informationen zum wirklichen Projektstatus, um eine belastbare Prognose zur Befriedigung der Außenstände zu erlangen. Regelungen in den Projektverträgen, nach denen etwa bei Nicht- oder Schlechterfüllung der vertraglichen Reportingpflichten durch den Projektentwickler seitens des Plattformbetreibers ein externer Wirtschaftsprüfer auf Kosten des Projektentwicklers beauftragt werden kann, der Einsicht in die Bücher nimmt, verpuffen, wenn sich der Projektentwickler als unkooperativ herausstellt. Das ist in Krisenzeiten leider oft der Fall.

Der Plattformbetreiber hat in vielen juristischen Ausgestaltungen auch keine eigene Forderung beispielsweise in Form von Fees, die in vielen Fällen vorab zu bezahlen sind, gegen den Darlehensnehmer (mehr) – eine zivilrechtliche Beitreibung der Darlehensforderungen der Anleger durch ihn ist aufgrund der reinen Vermittlereigenschaft nicht möglich. Die Entscheidung, den Anlegern mitzuteilen, dass

sie ihre ausgereichten Darlehen aus eigenem Recht zivilrechtlich einfordern und gegebenenfalls einklagen sollen, ist unter dem Aspekt, sich selbst gegenüber dem Darlehensnehmer vertragstreu verhalten zu wollen sowie auch unter dem Aspekt des Eingeständnisses des Scheiterns der Projektfinanzierung schwer zu treffen.

Dabei spielt am Ende auch eine Rolle, dass der Plattformbetreiber gerade keinen Rechtsrat erteilen möchte und kann, sich aber den Anlegern gegenüber verpflichtet fühlt. Davon abgesehen bleibt in diesen Fallgestaltungen aber auch die Problematik bestehen, dass der Rückzahlungsanspruch im Klageverfahren wahrscheinlich jedem Anleger zugesprochen werden dürfte. Die spätere Beitreibung auf Basis des Urteils stellt sich im Zweifel aber besonders dann als problematisch dar, wenn sich der Projektentwickler zu vielen Klageansprüchen ausgesetzt fühlt und deshalb Insolvenz anmelden muss. In diesem Fall wird je nach vertraglicher Ausgestaltung der qualifizierte Rangrücktritt schlagend und die durch das Zivilverfahren ohnehin schon kostengeplagten Anleger fallen hinter vorrangige Forderungen zurück.

Handelt es sich bei den Darlehensnehmern um solche, die von Anfang an augenscheinlich über wichtige Fakten bei der Risikoprüfung durch den Plattformbetreiber geschwiegen oder diesem Informationen vorenthalten haben, kommt nicht selten auch das Strafrecht als scharfes Schwert des Work-outs zur Anwendung: In diesem Fall erstattet der Plattformbetreiber Anzeige gegen den Projektentwickler, auch um gegebenenfalls zukünftige Anleger zu schützen. Dies hat neben einem gewissen Genugtuungseffekt aufseiten der Anleger auch den Vorteil einer potenziellen Akteneinsicht und die Erlangung von Kenntnissen, die bei der weiteren Betreuung der Anleger, die sich in diesem Stadium oft nur noch auf rein informatorische Themen beschränkt, helfen können.

Dass besonders Betrüger gerade durch Täuschung agieren und deshalb in vielen Fällen im Rahmen der Risikoprüfung aufseiten des Finanzierungsvermittlers keine vorwerfbaren Fehler gemacht wurden, ist in diesem Zusammenhang wichtig zu erwähnen, weil die gestellte Strafanzeige auch immer den Fokus auf den Vermittler lenkt. Die Frage danach, wie man als Profi einem Betrüger aufsitzen konnte, ist schnell gestellt, lässt sich aufgrund der Dokumentenlage aber meist auch schnell beantworten: Werden etwa Jahresabschlüsse oder Selbstauskünfte gefälscht, ist dies eben gerade Inhalt des Geschäftsmodells eines Betrügers. Die teilweise fast

forensische und vor allem gut dokumentierte Projektprüfung im Vorfeld einer Projektfinanzierung durch den Finanzierungsvermittler hilft immer dabei, diesen Vorwurf schnell zu entkräften.

Das Work-out-Management von besicherten Crowdlending-Projekten

Es verwundert nicht, dass die Art der Besicherung der wesentliche Aspekt ist, wie ein späterer Work-out abläuft. Ob Insolvenzverwalter und Vorranggläubiger überhaupt mit dem Plattformbetreiber sprechen, steht und fällt mit der grundbuchlichen Besicherung. Sie ist in aller Regel der Grund dafür, dass selbst bei einem theoretisch wahrscheinlichen Ausfall im Falle der Sicherheitenverwertung im Wege einer Lästigkeitsprämie durch den Vorrang doch noch Auszahlungen an Anleger erfolgen können – wenn auch mit einem Abschlag auf den Forderungswert.

Das derzeitige Umfeld, in dem auch alteingesessene und gut situierte Projektentwickler reihenweise Insolvenz anmelden müssen, weil ihnen die Kosten aufgrund der Dauerkrisensituation in Deutschland schlicht davonlaufen, ist für alle Nachrangfinanzierer schwer. Die Problematik stark sinkender Immobilienwerte in Kombination mit Projektierungsstau und dem starken Zinsanstieg führt dazu, dass viele Projektentwickler ihre Abverkäufe nicht so gestalten können, wie dies für eine Rückführung der bestehenden Darlehen erforderlich wäre.

Die Praxis zeigt jedoch, dass sich Verhandlungen mit allen Gläubigern lohnen, auch wenn diese für alle Beteiligten oft schwierig und langwierig sind. Auf der anderen Seite wirkt das Prioritätsprinzip im Rahmen der persönlichen Zwangsvollstreckung oft gegen eine einvernehmliche Lösung, weil die persönlichen Sicherheiten im Windhundprinzip vollstreckt werden, was oft zu einem Dominoeffekt führt. In vielen Fällen stand der Unternehmer hinter der Projektentwicklung nämlich mit seinem persönlichen Vermögen im Wege eines abstrakten Schuldanerkenntnisses ein – aber eben nicht nur für eine Finanzierung, sondern für eine Vielzahl von Forderungen, die im Wege der persönlichen Zwangsvollstreckung geltend gemacht, dann letztlich auch zu einer Zahlungsunfähigkeit auf der persönlichen Ebene führen können. Diese wiederum führt nicht nur zu einer Demotivation aufseiten des Verantwortlichen, sondern schneidet häufig auch alternative Lösungsmöglichkeiten ab, bei denen gegebenenfalls der Einsatz von Eigenkapital

einer Gesamtlösung dienlich gewesen wäre.

Auch hier steht für den Plattformbetreiber in erster Linie die Manifestation der Rechtsstellung seiner Anleger im Vordergrund. Der Verzicht auf eine persönliche Zwangsvollstreckung verbietet sich wegen der übernommenen Verantwortlichkeit für die Anleger deshalb per se.

Die Einschaltung von Externen bei der Bereinigung von Schieflagen, bei der Verhandlung mit anderen Gläubigern, vor allem aber in der Korrespondenz mit dem Darlehensnehmer hat sich als äußerst erfolgreich erwiesen. Dies bezieht sich nicht immer auf den monetären Erfolg. Die Anleger haben bei Crowdlending-Finanzierungen zunächst Interesse an Transparenz und einer Objektivierung der Betrachtungsweise bezüglich der noch bestehenden Erfolgsaussichten eines Projekts. Selbst wenn sich die vormals zuständigen Projektbetreuer beim Plattformbetreiber redlich um all dies bemühen: Die Anleger empfinden die Involvierung von externen Spezialisten als seriös und hilfreich, was auch dem mit einem Scheitern einer Finanzierung einhergehenden potenziellen Vertrauensverlust in die jeweilige Plattform entgegenwirken kann.

Crowdinvesting als moderne Variante, Geld anzulegen, ist mittlerweile auch von der vertraglichen Ausgestaltung her so aufgestellt, dass trotz hoher Verzinslichkeit der Anlagesummen ein hohes Maß an Sicherheit für die Anleger geschaffen wird. Plattformbetreiber scheuen dabei keinen Aufwand, um die Gelder ihrer Anleger zu schützen und im Zweifel im Rahmen einer Sanierung und Abwicklung auch einzufordern.

Diese auf echten Fällen basierende Erfahrung wird oft getrübt durch die teilweise durch Verbraucherschützer getriebene Kritik an Crowdlending-Projekten. Dabei ist zu beachten, dass in der Regel über alle reibungslos vonstattengehenden Investitionen, bei denen Anleger trotz eines hohen Risikos hohe Renditen erzielt haben, nicht oder kaum berichtet wird. Bei den Finanzierungen, bei denen eine Schieflage zu bedauern ist, richten sich die Schlaglichter dann gerne ausschließlich auf den Vermittler. Dies ist zumindest nicht immer berechtigt.

Work-out-Management als Katalysator

Die Sanierung und Abwicklung von notleidenden Finanzierungen wirken auch im Bereich der Schwarmfinanzierungen als Katalysator. Schlechte Finanzierungen binden Kapazitäten, ihr zielgerichteter und professioneller Abbau durch Work-out-Experten ist nicht nur wertmaximierend, sondern transparent und vertrauensfördernd.

In der Rückschau eines Finanzierungs-Work-outs im Rahmen von Schwarmfinanzierungen werden vor allem zwei Dinge deutlich:

1. Wurde die Risikobewertung des jeweils zu vermittelnden Projekts seitens des Vermittlers nach den gängigen Methoden realistisch und auf Basis von gut überlegten und geprüften Bewertungen vorgenommen, wird in der Regel aufgrund des Einbaus von Risikopuffern selbst in einer Krise noch ein Teil der Investmentsumme im Sinne der Anleger realisierbar sein. Ob dies gelingt, ist nicht zuletzt davon abhängig, wie gut der mit der Abwicklung beauftragte Work-out-Spezialist arbeitet und auf welchen Erfahrungsschatz er zurückgreifen kann. Die Erfahrung zeigt, dass die Involvierung von externen Beratern und Spezialisten von den Beteiligten in der Regel als objektivierende Instanz wahrgenommen wird und deshalb in Verhandlungen und in der Kommunikation mit Anlegern einen echten Mehrwert für Vermittler wie Anleger schafft.
2. Die Besicherung des Investments allein entscheidet darüber, ob man als Vermittler und damit respektive als Anleger überhaupt bei der Abwicklung mitgestalten darf. Die vertragliche Ausgestaltung lässt sich oftmals im Rahmen eines Work-outs überprüfen. Finanzierungsver und Plattformbetreiber sollten diesen also nicht nur dazu nutzen, den konkreten Non-performing-Loan-Fall abzuwickeln. Sie sollten vielmehr aus den sich hieraus möglicherweise ergebenden Hürden Rückschlüsse für zukünftige Finanzierungen ziehen und die Vertragswerke hierfür anpassen.

Die derzeitige krisenlastige Zeit stellt für alle Betroffenen auf dem Immobilienfinanzierungsmarkt eine große Herausforderung dar. Mit der nötigen Geduld und Professionalität lässt sich diese aber meistern und hierdurch lassen sich Verluste verringern.



Janine Hardi ist seit 2003 zugelassene Rechtsanwältin und betreibt seit 2021 die von ihr gegründete Informations- und Beratungsplattform für Immobilienverrentungen „RentePlusImmobilie“. Bis 2020 war Hardi Managing Director bei der FMS-Wertmanagement AöR. 2011 etablierte sie dort den International Commercial Real Estate Bereich nach der staatlichen Übernahme des notleidenden HRE-Portfolios. Zuvor war sie für Hudson Advisors Germany tätig und verantwortete immobilienbesicherte Darlehensportfolios in Deutschland. Als Rechtsanwältin berät Hardi unter anderem NPL-Investoren und Gläubiger notleidender Kredite in Due-Diligence- und Work-out-Phasen. Sie ist außerdem zertifizierte Digital Transformation Managerin. Seit 2022 leitet sie für die Frankfurt School of Finance and Management im Fachbereich „Recht“ den Studiengang zum Bankfachwirt.

Intelligente Kreditantragssteuerung im Lichte regulatorischer Anforderungen: Eine raue See mit viel Wind erfordert einen klaren Steuerkurs

Andreas Vogel / Thorsten Kops

Das Jahr 2023 stellte die deutsche Wirtschaft vor bedeutende Herausforderungen, die maßgeblich von einer anhaltend hohen Inflation, globalen Konflikten und einem intensiven Wettbewerbsdruck geprägt waren. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) sank laut einer ersten Schätzung des Statistischen Bundesamts in Wiesbaden um 0,3 Prozent zum Vorjahr. Zwar sind die Aussichten für 2024 etwas optimistischer und es gibt erste Anzeichen, dass sich die Märkte und Preisentwicklungen normalisieren. Dennoch belasten die steigenden Verbraucherpreise die Haushalte nach wie vor. Die Inflation hat in den vergangenen Jahren ein unerwartet hohes Niveau erreicht und wurde durch geopolitische Krisen, globale Faktoren wie Rohstoffknappheit und steigende Energiekosten angeheizt. Diese Entwicklung wirkte sich direkt auf die Konsumenten aus, die einen Anstieg der Lebenshaltungskosten hinnehmen mussten. Unternehmen sind ebenfalls davon beeinflusst und gleichzeitig mit einem verschärften Wettbewerb, mit Fachkräftemangel und steigenden Compliance-Anforderungen konfrontiert.

Herausforderungen

Insgesamt steht Deutschland vor komplexen ökonomischen Herausforderungen, die eine enge Zusammenarbeit zwischen Staat, Unternehmen und Verbrauchern erfordert. Anpassungs- und Innovationsfähigkeit werden entscheidend sein, um die wirtschaftliche Stabilität zu wahren und die negativen Auswirkungen von Inflation und Wettbewerbsdruck zu reduzieren. Für die Finanzindustrie bedeutet dies, dass Produkte und Dienstleistungen über alle Kundensegmente hinweg noch gezielter auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten werden müssen. Allein die Abschlussrate bei der Beantragung von Krediten hängt maßgeblich davon ab, wie einfach und komfortabel der Antragsprozess aus Kundensicht durchlaufen werden kann. So rückt neben dem Preis unausweichlich die Digitalisierung des Antragsprozesses und das damit verbundene Kundenerlebnis an die zentrale Stelle,

um zum erfolgreichen Geschäftsabschluss zu kommen.

Fintech-Unternehmen mit Banklizenz bedienen hier zunehmend Nischen und locken mit spezifischen Angeboten Kunden an. Auf dem Weg zum Abschluss spielen daher neuerdings Faktoren wie die Möglichkeit eines vollständig digitalisierten, leicht verständlichen sowie benutzerfreundlichen und effizienten Antragsprozesses eine essenzielle Rolle. Die Formulare müssen klar strukturiert, transparent und nachvollziehbar sein. Geht es nach dem Konsumenten, ist eine kurze Reaktionszeit bis hin zu einer Bereitstellung des Kreditrahmens in Echtzeit von besonderer Relevanz. Abgerundet werden die Finanzprodukte durch die Anforderungen an flexible Rückzahlungsoptionen und einen persönlichen Kundenservice. Dabei geht es mittlerweile nicht mehr um klassische Ratenkredite an Privatkunden, sondern auch um Angebote, die sich etwa an Baufinanzierer oder gewerbliche Kundensegmente richten.

Teils verlagert sich das Geschäft auf Plattformen, auf denen die Möglichkeit zu Finanzierungsoptionen vom Kunden eher als erwartetes Standardmerkmal denn als ein optionales Feature wahrgenommen wird. Gleichwohl durch unterschiedliche Ausgangssituationen motiviert, stehen Konsumenten in diesen rauen und stürmischen Zeiten oft unerwartet einem Finanzierungsbedarf gegenüber, was aber nicht nur eine Chance auf Geschäft darstellt, sondern ein risikosensitives Vorgehen braucht. Dies gilt generell, denn Banken und Finanzdienstleister müssen beim Buhlen um Kunden auch regulatorischen Anforderungen gerecht werden. Die Europäische Zentralbank legte nun neben den weiterhin gültigen aufsichtsrechtlichen Schwerpunkten aus dem Jahr 2022 die Prioritäten für die kommenden Jahre fest. Institute sollen sich dementsprechend insbesondere gegen plötzliche makroökonomische und geopolitische Schocks präparieren. Der Regulator setzt damit wichtige Eckpfeiler und macht auf die Thematik aufmerksam. Beaufsichtigte Institute müssen daher ein stabiles, tragfähiges Fundament für ihr Geschäftsmodell nachweisen und etablieren.

Der richtige Steuerkurs

An diesem Punkt stellt sich unausweichlich für kreditgebende Institute die Frage nach dem Steuerkurs durch diese raue See. Die Risikostrategie steckt hierbei den generellen Rahmen ab und definiert neben dem eigentlichen Kern einer

ökonomisch nachhaltigen Geschäftsstrategie unter anderem die individuelle Auslegung des Risikoappetits und der Risikotoleranzschwellen. Die Steuerungsgröße selbst hängt vom Produkt und von den erwarteten Volumina, der Markt- und Wettbewerbssituation sowie den anzusprechenden Kundensegmenten ab. Im Konsumentengeschäft ist und bleibt es ein Balanceakt zwischen der Zielsetzung einer hohen Annahmequote mit Blick auf die vertrieblichen Zielgrößen und der Einhaltung der Risikoschwellen mittels eines vorausschauend agierenden und intelligenten Risikomanagements. Stets basierend auf dem Kalkül „There is no free Lunch“ prallen hier gegensätzliche Zielsetzungen aufeinander. Die Vielfalt der Kriterien und der Anforderungskatalog an das Risikomanagement hat in den vergangenen Jahren stark an Komplexität und Umfang gewonnen.

So herrscht aufgrund der diversen Dimensionen mittlerweile eine starke bis stürmische See, die es zu durchschiffen gilt. Umso wichtiger ist es, im übertragenen Sinne den Steuerkurs gezielt im Blick zu halten und stets mit Kompass und Fernrohr zu navigieren. Damit gemeint sind die richtigen Werkzeuge und der implizite Anspruch, umfangreiche und vollständige Informationen zur Risikobewertung im Kreditantragsprozess einzusetzen.

Die Revision der Verbraucherkreditrichtlinie ergänzt in Teilen die Auslegung der ohnehin bereits anzuwendenden gängigen regulatorischen Vorgaben der MaRisk und der Leitlinien für die Kreditvergabe und -überwachung. So wird dadurch sowohl der Adressatenkreis beispielsweise auf Finanzdienstleister im E-Commerce-Sektor erweitert als auch der Anwendungsbereich betroffener Produkte und Dienstleistungen ausgedehnt. Für alle kreditgebenden Geschäfte stehen eine Bonitätsprüfung und das verpflichtende Einholen von Auskunft-Informationen im Raum. Darin eingeschlossen ist das Erfordernis, die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit mittels einer Haushaltsrechnung inklusive eines Einkommensnachweises zu erbringen. Die Richtlinie dient dabei nicht als ein neues und zusätzliches regulatorisches Korsett für Institute und Finanzdienstleister, sondern sie stärkt ebenso die Rechte der Verbraucher bis hin zu dem Ziel, Konsumenten vor einer zu hohen privaten Verschuldung zu schützen.

Die Kreditentscheidung ist demnach deutlich komplexer als vermutet. Sie bedient sich heute eines sehr umfangreichen Informationsuniversums, sie muss adäquat

und zur Geschäfts- und Risikostrategie des Institutes beziehungsweise Dienstleisters konform sein und ebenso Aspekte des Verbraucherschutzes berücksichtigen. Die Verwendung dieser hierzu notwendigen sehr sensiblen personenbezogenen Daten spielt für die korrekte und faire Beurteilung und Herleitung dieser komplexen Entscheidung eine zentrale Rolle. Selbstverständlich ist dabei nach den Vorgaben der DSGVO vorzugehen. Das Urteil vom 07.12.2023 des Europäischen Gerichtshofs hat in diesem Zusammenhang insbesondere für den Einsatz und die Verwendung von Bonitätsscores weitere Klarheit geschaffen. Demnach darf eine automatisierte Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung eines potenziellen Geschäftsabschlusses nicht maßgeblich durch einen Auskunftscore begründet werden. Im Umkehrschluss lässt sich daraus folgern, dass es für eine Kreditentscheidung unabdingbar ist, auf ein breites Spektrum an Daten aus unterschiedlichen Informationsquellen zur Herleitung einer fundierten, intelligenten Entscheidung zuzugreifen. Nicht alle Datenpunkte sind von gleicher und hochwertiger Qualität, können einfach herangezogen werden oder stehen kostenfrei zur Verfügung. Es braucht eine sorgfältige Abwägung, um im fachlichen, methodischen, technischen, rechtlichen, prozessualen und kommerziellen Rahmen ein möglichst umfassendes Bild zu erreichen.

Die intelligente Entscheidung

Eine intelligente Entscheidung ist aus der analytischen Brille betrachtet nicht per se gleichzusetzen mit der Anwendung von künstlicher Intelligenz oder von Verfahren aus dem Feld des maschinellen Lernens. Zunächst erweitern sie lediglich den Werkzeugkasten und es gilt, weiterhin verschiedene Belange während einer Entwicklung zu berücksichtigen. Der Einsatz dieser Methoden findet jedoch mittlerweile trotz zusätzlicher Pflichten zunehmend den Weg in die Praxis und kann das Risikomanagement zum Beispiel bei der Bonitätsprüfung sinnvoll ergänzen und klassische Verfahren ablösen. Fairness, Transparenz und Erklärbarkeit der Verfahren rücken hierbei an oberste Stelle und zählen zum Anforderungskatalog im Falle der Anwendung und Integration in die Steuerungsprozesse.

Bei der Bonitätsbeurteilung kommen klassischerweise nicht nur soziodemografische Kriterien in Betracht, sondern ebenso Informationen zum Finanzierungsobjekt, zum Finanzprodukt und zu Sicherheiten. Bei Bestandskunden kommen Daten zum bisherigen Zahlungsverhalten oder zu aufgetretenen Unregelmäßigkeiten

hinzu. Darüber hinaus werden externe Datenanbieter zum Aufdecken von Zahlungsschwierigkeiten immer wichtiger, um die Vorhersagbarkeit von Kreditrisiken durch zusätzlich angereicherte Mehrwert-stiftende Informationen zu verbessern. Externe Daten erweitern den Horizont und dienen bei einem ohnehin rauen Seegang wie ein zusätzlicher Blick durch das Fernrohr zur Früherkennung von Hindernissen.

Aus Sicht des analytischen Risikomanagements kommt der Trennschärfe, also der Fähigkeit, mithilfe bestimmter technischer, mathematischer und statistischer Verfahren Zahlungsausfälle präzise vorhersagen zu können, eine bedeutende Rolle zu. Jede Verbesserung spart implizit Kapital, da mit zunehmender Entscheidungsqualität bei gleicher Annahmquote weniger Kreditausfälle bearbeitet werden müssen. Externe Datenanbieter greifen auf ein breites Datenuniversum und einen großen Schatz analytischer Expertise zurück. Die darauf basierenden Datenservices erreichen dadurch ein sehr hohes Maß an Trennschärfe.

Durch ein raffiniertes Zusammenspiel verschiedener Mechanismen, zum Beispiel durch Services zur Bonitätsbeurteilung und Identitäts- und Fraud-Erkennung auf Personen- und Adressebene, erreicht man eine auf die Bedürfnisse des Institutes analytisch optimierte Strategie. Das bedeutet, dass Steuerungsmechanismen akkurater zur Anwendung gebracht werden können und die präzisere Vorhersagbarkeit von Risiken Freiräume für neue oder andere Geschäftstätigkeiten generiert.

Unter dem Stichwort Open Banking eröffnen sich weitere Chancen, Kontotransaktionen zur Klassifikation und zum Nachweis von Ein- und Ausgaben in die Prüfung einzubeziehen. Als Puzzleteil zum Nachweis der Kapitaldienstfähigkeit greifen immer mehr Finanzdienstleister auf diese Möglichkeit zurück. Eine intelligente Kreditantragssteuerung umfasst offensichtlich weitaus mehr als die Bonitätsprüfung. Sie basiert auf einem innovativen Konzept und einem ausgefeilten Regelwerk und verbindet diverse Informationen zu einem integrierten System.

Im Backend werden diese Prozesse zusammengeführt und technische, vertriebliche und risikoseitige Anforderungen ganzheitlich abgebildet. Idealerweise merkt der antragstellende Kunde hiervon nichts. Aus seiner Sicht muss der Prozess einfach zu durchlaufen, die Formularführung modern und nicht überladen und sämtliche

Schritte nachvollziehbar und begründet sein. Ein auf den Kunden zugeschnittenes Antragsverfahren mit einem positiven Kundenerlebnis entscheidet auf dem Weg zum Kreditvertrag mitunter darüber, ob der Kunde das Interesse verliert und abspringt oder den Prozess bis zum Ende durchläuft. Das positive Kundenerlebnis ohne Hürden ist beim „Digital Onboarding“ essenziell für den Vertriebs Erfolg im Kreditgeschäft wie im Online-Handel, im Telekommunikationssektor oder in weiteren Sektoren. Zusätzlich ergibt sich eine Chance, wenn der Antragsteller von der intelligenten Entscheidung wenig merkt: Sollte das Erstergebnis eine Ablehnung sein, wird in immer mehr Prozessstrecken die Fragestellung eingebaut, wie ein alternatives Angebot aussehen könnte, das auch genehmigt werden würde. Wenn abgelehnten Antragstellern ohne Bruch eine Alternative geboten wird, wirkt sich dies nochmals positiv auf die Conversion Rate aus.

Customer Onboarding as a Service: ein Praxisbeispiel

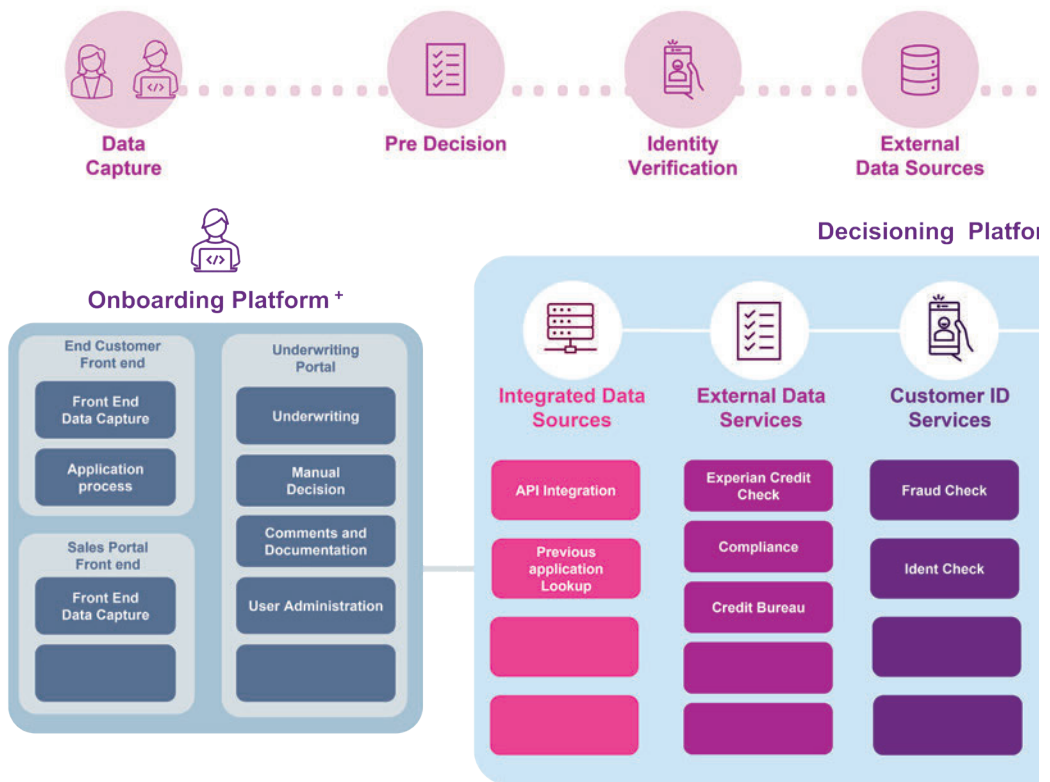
Ein Praxisbeispiel aus der Projekt- und Lösungslandschaft setzt exakt diese Vorgaben um.

1. Der oftmals unterschätzte Schritt der Datenerfassung stellt gleich zu Beginn die Weichen. Hier werden alle Daten und Dokumente zur Person, zum Objekt, zur Einkommenssituation, zu bereits laufenden Kreditverträgen und so weiter zusammengetragen. Die Qualität der Daten ist dabei sehr wichtig, um in den Folgeschritten korrekte Ergebnisse und Entscheidungen zu erzielen. Da mehrere Personen wie der Endkunde und der Marktmitarbeiter an diesem Prozessschritt beteiligt sind, empfiehlt es sich, Mechanismen zur Sicherstellung der Datenqualität zu etablieren. Plausibilitätschecks oder eine Adressvalidierung dienen an dieser Stelle bereits als entscheidende Grundsteine.
2. Im Prozessschritt der Vorentscheidung werden anhand der vorliegenden Informationen K.-o.-Regeln angewendet (zum Beispiel Blacklisting, Anwendung anderer Policies).
3. Im nächsten Schritt wird die Identitätsfeststellung durchgeführt. Anhand eines rechtskonformen Identitätsverifikationsverfahrens wird sichergestellt, dass die Angaben zur Identität tatsächlich auch zu der Antrag stellenden Person gehören und korrekt sind. Ebenso wird ein Fraud-Check

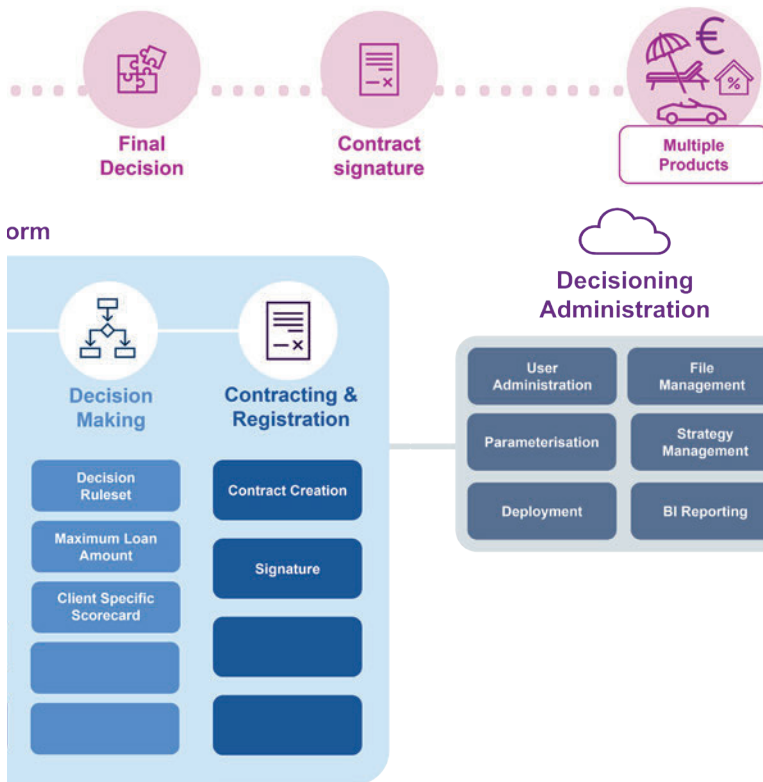
durchlaufen und die Transaktion mit auffälligen Mustern abgeglichen. Bei Vorliegen von Hinweisen auf Betrugsverdacht oder bei Auffälligkeiten bei der Identitätsfeststellung kann sich eine manuelle Bewertung anschließen oder gar die Ablehnung des Geschäfts erfolgen.

4. Externe Quellen zum Einholen von weiteren Daten werden angebunden. So erfolgt zum Beispiel eine Abfrage von Negativdaten und Auskunftfei-Scores. Diese werden in den Entscheidungsprozess eingesteuert.
5. In diesem entscheidenden Schritt werden die zusammengetragenen Informationen anhand eines Regelwerks oder einer kundenspezifischen Scorekarte/Modellierung in eine abschließende Entscheidung überführt. Darin eingeschlossen erfolgt die Bewertung der Bonität mittels der internen und externen Daten und eine Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit. Dieser Schritt ist das Herzstück. Hier wird sichergestellt, dass der richtige Steuerskurs präzise gesteuert wird. Wichtig ist an dieser Stelle zu erwähnen, dass der Prozess und die darin verwendeten Regelwerke durch Menschen entworfen und ebenso überwacht werden. Es erfolgt eine automatische Abarbeitung von Prozessschritten, die jedoch anhand konkreter, von Menschen festgelegter und validierter Kriterien abgeleitet werden. Das steigert die Qualität und reduziert gleichzeitig die Fehleranfälligkeit.
6. Bei positiver Entscheidung erfolgen nun der voll digitalisierte Unterschriftenlauf und die verbindliche Zusage mit Auszahlungsbestätigung durch das Institut gegenüber dem Kunden.

Das Schaubild (siehe folgende Seite) zeigt exemplarisch die Vielfalt an Informationen, die für eine Kreditentscheidung notwendig sind. Der Kunde wird durch das digitale Frontend geführt. Abgestimmte Prozessschritte ohne Brüche ebnen dabei den Weg zum erfolgreichen Geschäftsabschluss. Währenddessen werden die regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen erfüllt, Vorgaben aus dem Risikomanagement in die operative Steuerung überführt und durch optimierte Regelwerke und Rechenkerne umgesetzt. Mit einem stringenten und durchdachten System kann die Wahrscheinlichkeit eines Geschäftsabschlusses gesteigert werden. Für den Endkunden und die kreditgebende Bank entsteht eine Win-win-Situation.



Das Schaubild zeigt die strukturierten Schritte beim Customer Onboarding in Form einer vereinfacht dargestellten Architektur auf.



orm

Quelle: Experian

Angesichts der schwachen wirtschaftlichen Dynamik, des Anstiegs ausfallgefährdeter Kredite und sinkender Zinsmargen müssen Finanzinstitute und -dienstleister neue Wachstumsstrategien entwickeln. Investitionen in Technologien wie künstliche Intelligenz und ein vorausschauendes Risikomanagement gewinnen dabei an Bedeutung. Fortschrittliche Datenanalytik unterstützt Organisationen bereits in der Antragsphase, einen optimalen Kurs zu setzen.



Andreas Vogel ist Head of Analytics Services Finance & Regulatory bei Experian. Er befasst sich seit knapp 15 Jahren mit Themen rund um das Risikomanagement bei Banken und kann auf fundierte Projekterfahrung zurückgreifen. Sein fachlicher Schwerpunkt liegt in der Beratung von Banken und Finanzdienstleistungsunternehmen und der Zusammenführung von methodischen und meist regulatorisch getriebenen Anforderungen für Fragestellungen im Kreditrisiko.

Thorsten Kops ist Senior Account Manager Finance & Payment bei Experian. Er hat bereits früh im Bereich Risikomanagement seine Heimat gefunden. In diesem innovativen Umfeld war er sechs Jahre bei Creditreform als Sales Manager tätig. Seit 2020 verantwortet Kops als Senior Account Manager im Bereich Finance & Payment die Strategic Accounts in der DACH-Region.

Förderbanken als Krisenhelfer und Zukunftsgestalter: Was bedeutet das für das Kredit servicing?

Lars Schröter

Während der Coronapandemie, bei Lieferkettenproblemen sowie vor dem Hintergrund des Ukrainekriegs und der Energiekrise ergriff die Politik zahlreiche Maßnahmen, um die wirtschaftlichen Einbußen abzumildern und insbesondere die Liquidität von Unternehmen zu sichern. Dabei spielten vor allem Förderbanken eine bedeutende Rolle. Sie sind in Krisenphasen gefragt, nehmen aber auch sonst eine wichtige Rolle ein, um strukturelle Veränderungen zu unterstützen. Im Finanzierungsgeschäft arbeiten Förderbanken seit Jahren im Zusammenspiel mit den Hausbanken. Dabei stehen Förderbanken immer wieder vor der Herausforderung, ihren laufenden Bankbetrieb so zu organisieren, dass sie skalieren und zusätzliche Aufgaben übernehmen können.

Förderbanken als Helfer in Krisenzeiten

Vor allem die Coronakrise rückte die Förderbanken in den vergangenen Jahren wieder stärker in die Öffentlichkeit. Rund 77 Milliarden Euro Zuschüsse gewährte der Bund von der Pandemie betroffenen Unternehmen. Ziel war, deren Liquidität angesichts von Einnahmeausfällen abzusichern. Über fünf Millionen Bewilligungen wurden über sämtliche Programme hinweg bis 2022 erteilt. Ergänzend zu den Überbrückungshilfen wurden Kreditprogramme mit attraktiven Bedingungen angeboten, deren Zusagevolumen bis Juni 2022 rund 57 Milliarden Euro betrug. Diese Programme wurden zu Beginn der Coronakrise unbürokratisch und schnell aufgelegt, um nachteilige Folgen für Unternehmen zu verhindern. So wurden Soforthilfen innerhalb weniger Tage zur Auszahlung angewiesen – allerdings unter Auflagen, die sich erst später konkretisierten und die unter dem Vorbehalt einer Schlussabrechnung stehen.

Im Rahmen von Rückmeldeverfahren prüfen Förderbanken seitdem weiter, ob zum Beispiel mögliche Liquiditätsengpässe im Nachgang tatsächlich vorlagen und Ansprüche des Bundes oder der Länder auf eine Nach- oder vollständige

Rückzahlung entstehen. Die abgerechneten Rückforderungen aus den ersten Coronahilfen trafen viele Unternehmen im Jahr 2022 in einer multiplen Krisenphase. Steigende Kosten durch die Inflation und hohe Planungsunsicherheit durch die Energiekrise führten oft zu noch höheren finanziellen Belastungen. So wurden gerade im vergangenen Jahr viele Einzelfälle bekannt, bei denen sich Betriebe vor existenzielle Schwierigkeiten gestellt sahen. Um Sicherheit zu schaffen, verlängerten Bund und Länder Abrechnungsfristen oder schufen im Einzelfall Möglichkeiten, Rückzahlungen teils oder vollständig zu erlassen. Mit der Verschiebung der Fristen dürfte noch ein weiterer nachlaufender Effekt auf die Insolvenzentwicklung zu erwarten sein.

Die nachlaufende Klärung von Abrechnungen zu den Coronahilfen wird die Bearbeitungseinheiten der Förderbanken weiterhin intensiv beschäftigen. Dabei sind häufig externe Partner eingebunden wie zum Beispiel Hausbanken im Rahmen der Darlehensvergabe und steuerberatende Berufsgruppen aufseiten der Antragstellerinnen und Antragsteller. Die Anzahl an aufgelegten Programmen, die Komplexität der sich teilweise im Nachgang erst konkretisierenden Bedingungen, die Zahl an Anträgen und die Fristen erfordern eine sehr flexible Organisation der Förderbanken.

Servicing: Leistungsfähigkeit im Krisenfall sicherstellen

Besonders zu Beginn der Coronakrise standen die Landesregierungen mit ihren Förderbanken unter hohem Handlungsdruck, die Bearbeitung entsprechend flexibel organisieren zu können. Die vergebenen Haushaltsmittel sollten die Förderberechtigten sehr schnell erreichen.

Krisenfälle sind in der Regel von hohem Ressourceneinsatz geprägt. Denn für die Konzeption und Bereitstellung der Technik, des Personals und der Prozesse steht zu Beginn der Krise nur sehr wenig Zeit zur Verfügung. Förderinstitute hatten sich vor allem vor der Coronazeit mit der Modernisierung ihrer Legacy-Systeme beschäftigt. Das half dabei, die online verfügbare und weitgehend papierlose Antragsbearbeitung zu skalieren und so deren Leistungsfähigkeit sicherzustellen. Zusätzlich war allerdings deutlich mehr Personal erforderlich, um die Antrags-, Bewilligungs- und Auszahlungsprozesse sowie die nachgelagerten Prozesse zu bearbeiten. Das wurde gelöst, indem Personal aufgestockt wurde und Mitarbeiter

aus anderen Bereichen abgestellt wurden. Zudem wurden externe Partner eingebunden, die zum Beispiel in der Rolle von Verwaltungshelfern für Förderbanken tätig werden.

Förderbanken arbeiten nach dem Prinzip der Durchleitung über die Hausbanken. Sie unterhalten ein partnerschaftliches Netzwerk mit Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken, um Förderkredite an Darlehensnehmer zu vermitteln. Krisenfälle bei den Hausbanken können ebenfalls Auswirkungen auf das Geschäft der Förderbanken haben. Denn die Hausbanken übernehmen im Regelfall den Einzug der Forderungen für die Förderbanken. Förderbanken sollten daher Strategien entwickeln, wie sie sich im Zuge von Krisen bei Hausbanken zusätzlich absichern können.

Großbaustelle Wohnungsbau: Finanzierung energetischer Sanierungen

Eine Prognos-Studie im Auftrag der KfW Research (KfW = Kreditanstalt für Wiederaufbau) skizziert, dass insgesamt Investitionen in Höhe von rund fünf Billionen Euro bis 2045 erforderlich sind, um die Klimaneutralität der deutschen Volkswirtschaft zu erreichen. So müssten jährlich rund 190 Milliarden Euro an Investitionen bis 2045 getätigt werden.

Der Betrieb von Gebäuden verursacht laut Umweltbundesamt in Deutschland derzeit rund 35 Prozent des Endenergieverbrauchs und etwa 30 Prozent aller CO₂-Emissionen. Um die Klimaschutzpläne („Green Deal“) umzusetzen und bis 2050 einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand in Europa zu erreichen, unterstützen viele Förderbanken mit zinsgünstigen Darlehen und Zuschüssen. Sie sollen mit den aufgelegten Programmen Anreize setzen, Energieeffizienzen zu verbessern und erneuerbare Energien auszubauen. Die Klimaschutzpläne werden im Gebäudesektor dann erreicht, wenn ein Großteil der Bestandsimmobilien im deutschen Markt modernisiert und im Neubau entsprechend hohe energetische Vorgaben realisiert werden. Die geringe Neubauquote hat jedoch nur einen geringen Einfluss auf die Absenkung des Energieverbrauchs im gesamten Gebäudebestand. Daher ist die Bestandssanierung zum Erreichen der Ziele so wichtig. Eines der größten Potenziale liegt im Altbestand von Gebäuden, die vor 1977 errichtet wurden.

Neubau geht zurück, Sanierungsquoten weiter niedrig

Allerdings haben gestiegene Zinsen im Zusammenspiel mit stark gestiegenen Baukosten den Wohnungsbau in Deutschland ausgebremst. So sind die Zinsen für Immobiliendarlehen in den vergangenen zwei Jahren deutlich gestiegen. Zu Beginn des Jahres 2022 konnten Darlehensnehmer ihre Zehn-Jahres-Finanzierungen noch zu rund einem Prozent Sollzins abschließen, während diese am Ende des Jahres 2023 bei rund vier Prozent lagen und sich aktuell zwischen drei und 3,5 Prozent einpendeln.

Auch die KfW hat im Januar 2024 ihre Zinskonditionen im Bereich Wohnen angepasst. Im Rahmen des KfW-Wohneigentumsprogramms (124) können 100.000 Euro bei zehnjähriger Zinsbindung zu 3,67 Prozent und tilgungsfreier Anlaufzeit von bis zu drei Jahren aufgenommen werden. Das Programm „Klimafreundlicher Neubau (300)“ für Familien bietet Kredite bis zu 270.000 Euro, Zinsen zwischen 0,01 Prozent und 0,58 Prozent bei zehnjähriger Laufzeit und ist an Bedingungen wie maximale Einkommensgrenzen geknüpft. Der Zins des Programms 124 ist im Vergleich zu am Markt angebotenen Darlehen derzeit sogar höher und damit kaum attraktiv.

Private Immobilienbesitzer sind aufgrund neuer Gesetzesvorgaben (Gebäudeenergiegesetz beziehungsweise Heizungsgesetz), der Reduzierung von Förderhöhen und dem kurzfristigen Aussetzen von Förderprogrammen (Haushaltssperre) verunsichert. Sie halten sich bei Investitionen wie der Anschaffung von Wärmepumpen oder Fassaden- und Dachdämmungen noch zurück. So bleibt die Sanierungsquote weiter sehr niedrig und liegt auch im Dezember 2023 bei unter einem Prozent. Um die Klimaziele im wohnwirtschaftlichen Gebäudebestand zu erreichen, müsste sich die Sanierungsquote allerdings deutlich erhöhen und zwar mindestens um das Doppelte. Nur so können laut Bundesverband energieeffiziente Gebäudehülle e. V. mindestens 350.000 wohnwirtschaftliche Objekte pro Jahr saniert werden.

Angesichts des zunehmend angespannten Wohnungsmarkts möchte die Bundesregierung erreichen, dass jährlich 400.000 neue Wohnungen entstehen. Doch selbst im Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen wird

nicht damit gerechnet, dass dieses Ziel im Jahr 2024 realisiert werden kann. So reduzierten Projektentwickler angesichts fehlender Gewinnerwartungen ihre Bautätigkeit schon in den vergangenen Monaten deutlich. Um mehr Wohnungen zu bauen, müssten Mieten oder Verkaufspreise erzielt werden, die die Erstellungskosten und Gewinnmargen abdecken. Doch die Baukosten sind deutlich gestiegen. Diese sind auf höhere Preise beim Bauland, bei den Arbeits- und Materialkosten, auf höhere Kapitalkosten (Zinsen) und auf gestiegene Anforderungen an Gebäude zurückzuführen. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V. (IW Köln) gibt Steigerungen von 31,1 Prozent für Materialkosten und um zwölf Prozent gestiegene Arbeitskosten für einen Zeitraum von zwei Jahren an (bis Quartal 1/2023).

Erst kürzlich sorgte die Ausgabensperre im Haushalt aufgrund des Urteils des Bundesverfassungsgerichts für Unsicherheit. Einige Kreditprogramme für Bauen und Wohnen wurden im Dezember 2023 kurzfristig gestoppt, ebenso Zuschüsse zur Energieberatung. So ist es für Verbraucherinnen und Verbraucher nicht leicht, das Förderangebot zu durchschauen. Nach einem Gutachten des IW Köln von 2017 gab es zur energetischen Gebäudesanierung bundesweit insgesamt 3.350 Förderprogramme, die von Ländern, Kreisen, Kommunen, von Energieversorgungsunternehmen sowie der KfW und dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) angeboten wurden.

Mit der Aktualisierung des Heizungsgesetzes, das am 1. Januar 2024 in Kraft getreten ist, wurde zeitgleich eine Förderrichtlinie aktualisiert, die die neuen Investitionskostenzuschüsse für den Heizungsaustausch konkretisiert. Für die Bearbeitung der Anträge ist ab Ende Februar 2024 die KfW verantwortlich und nicht mehr das Bafa. Förderbanken stehen damit weiterhin vor großen Herausforderungen. In Krisenzeiten waren sehr kurzfristig dynamische Maßnahmen gefragt und angesichts der Ziele zur ökologischen Transformation im Wohnungsbau ist jährlich ein hohes Ambitionsniveau zu erfüllen.

Förderbanken – Spezialinstitute mit öffentlichem Förderauftrag

Förderbanken sind Spezialinstitute mit öffentlichem Förderauftrag. Sie verbessern für Unternehmen und private Haushalte den Zugang zu Krediten und Finanzdienstleistungen, wenn Märkte dies nicht hinreichend ermöglichen.

Eine besondere Herausforderung der Förderbanken ist es gemäß Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands e. V. (VÖB), ihre staatlichen Vorgaben sowie ihre unternehmerischen Anforderungen miteinander in Einklang zu bringen. So müssen Förderbanken Vorschriften des öffentlichen Rechts, Vorschriften der Gebietskörperschaften sowie die entsprechenden Geschäftsbesorgungsverträge ihrer staatlichen Träger einhalten. Als Kreditinstitute arbeiten Förderbanken nach den Vorgaben des Kreditwesengesetzes und nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.

In der Bundesrepublik gibt es zwei Förderbanken im Staatsbesitz und weitere 17 Institute im direkten oder indirekten Besitz der jeweiligen Bundesländer. Erst vor Kurzem veröffentlichte die staatliche Förderbank KfW, dass sie im Jahr 2023 Fördermittel in Höhe von 111,3 Milliarden Euro in Form von zinsvergünstigten Krediten und Zuschüssen vergeben hatte. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Rückgang um etwa ein Drittel, da weniger akute Hilfen in Anspruch genommen wurden, um die Folgen der Coronapandemie und der Energiekrise wie in den Vorjahren abzufedern.

Die Förderstatistiken des VÖB zeigen, dass das Segment Wohnungs- und Städtebau mit rund 43 Prozent aller Zusagen einen Großteil der Förderungen ausmacht. Investitionen in energetische Gebäudesanierungen sind allerdings laut einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung seit Jahren rückläufig. Auch die Statistiken des Bafa weisen nach, dass 2023 deutlich weniger Mittel bewilligt wurden als im Vorjahr. Die Anträge zur Förderung von Einzelmaßnahmen wie Fenster, Dachdämmungen und Wärmepumpen sind um rund 37 Prozent gesunken. Das könnte an besonderen Effekten im Jahr 2023 liegen wie zum Beispiel der Zinssituation, Unsicherheiten aus der Gesetzgebung (Gebäudeenergiegesetz) und weiteren Faktoren. Eine Vielzahl an Fördermitteln ist allerdings seit Jahren nicht so gefragt, weil

- die Fülle an Angeboten nicht überschaubar ist,
- diese oft einen geringen Bekanntheitsgrad haben,
- es komplexe Hürden bei den Antragsverfahren gibt.

Beratungshäuser empfehlen daher, die Bekanntheit und Transparenz über

Kooperationen und Plattformmodelle zu steigern und die Komplexität zu reduzieren.

Zusammenarbeit mit Hausbanken und Plattformen

Förderbanken nutzen die Filialnetze von Volksbanken, Sparkassen und privaten Geschäftsbanken als Vertriebskanal. Eine strukturelle Veränderung der Vertriebskanäle bei den Hausbanken hat daher Auswirkungen auf das Geschäft der Förderbanken. Den Kontakt mit der Kundschaft haben Banken in den vergangenen Jahren mehr und mehr an Plattformen abgegeben. Das gilt vor allem für die Vermittlung von Baufinanzierungen. Seit 2019 wird mehr als jede dritte Baufinanzierung über Hypoport, Interhyp oder BauFi24 vermittelt. So entwickelt sich der Anteil des in Deutschland vermittelten Neugeschäftsvolumens über die Plattformen sehr beständig in Richtung 50 Prozent. Die Reduzierung von Filialen im Bankensektor zugunsten des Plattformgeschäfts bedeutet daher für Förderbanken, dass sie mit der Integration in die Wertschöpfungskette von Plattformanbietern weiter Schritt halten müssen. Auch die technischen Antragsstrecken der Plattformanbieter und Banken entwickeln sich immer weiter. Identifizierungs- und Kreditgenehmigungsprozesse und das Management einzureichender Unterlagen werden einfacher und schneller.

Produktangebot vereinfachen

Um die Komplexität zu reduzieren, sollten die Bedingungen zur Produktvergabe einfacher gestaltet werden. Dazu gehört es, Antrags- und Genehmigungsaufgaben so zu gestalten, dass die Förderprodukte mit geringerem Aufwand in den Bearbeitungsprozess von Vermittlerinnen und Vermittlern integriert werden können. Wichtig sind attraktive Produktmerkmale. Studien zeigen, dass der Absatz der Förderprogramme für energetische Sanierungen in der Niedrigzinsphase gesunken ist, da Förderprodukte trotz laufender Zinsanpassungen an Attraktivität verloren hatten. Das lag auch am geringen Zinsabstand zu den vom Markt angebotenen Darlehen. Eine hohe Attraktivität hingegen hatten Tilgungs- und Investitionszuschüsse. So plädieren Wissenschaftler des IW Köln dafür, das Produktangebot vor dem Hintergrund der jeweiligen Rahmenbedingungen im Markt zu prüfen und zum Beispiel mehr Zuschüsse zu vergeben. Der Ansatz spricht grundsätzlich dafür, den Erfolg der einmal aufgelegten Programme in kürzeren Zyklen zu messen.

Die Bedingungen können dann gemeinsam mit den Kooperationspartnerinnen und -partnern geprüft und nach Bedarf angepasst werden, um das Marktangebot optimal zu ergänzen. Allerdings bleibt festzuhalten, dass sehr kurzfristige Änderungen wie die Reduzierungen von Fördersätzen einer Verstetigung von Förderzielen entgegenwirken.

Informations- und Beratungsunterstützung für die Energiebranche weiter ausbauen

Der Markt für Wärmepumpen ist in Bewegung. Viele Hersteller aus Asien drängen auf den Markt, deutsche Hersteller bauen ihre Kapazitäten aus. Bis zum Jahr 2030 sollen sechs Millionen Geräte verbaut werden, um die Wärmepumpe als Standard zu etablieren. Der Vertrieb von Wärmepumpen erfolgt mehrstufig zum Beispiel über das Fachhandwerk, den Handel sowie auch direkt. Daher lässt sich die Kundenschaft zunächst beraten, wenn sie nach Produkten für die energetische Sanierung der Immobilie sucht. Für sie könnte es daher interessant sein, wenn ihnen der Hersteller und/oder der Handwerksbetrieb ihres Vertrauens die Fördermöglichkeiten im Rahmen der Anschaffung einer Wärmepumpe komfortabel mit anbieten kann. So könnten online beispielsweise Energieeffizienzrechner, Inhalte zu den Förderprogrammen und/oder Widgets zur Registrierung bei Förderbanken auf den Seiten der Hersteller eingebunden werden. Zu bedenken ist dabei, dass Förderbanken unter wettbewerblichen Gesichtspunkten partnerschaftlich agieren und sich auf das Beheben von Marktschwächen fokussieren.

Ausblick

Besonders in Zeiten der Krise ist die aktivere Rolle von Förderbanken deutlich geworden. Die Bedeutung der Förderbanken wird aufgrund der Transformation zur Klimaneutralität insbesondere im Bereich Wohnen in den kommenden Jahren weiter hoch sein. Die Unterstützung struktureller Veränderungen erfordert verstärkte operative Aktivitäten und ein hohes Maß an Flexibilität. Dabei zeigt sich, dass das Risikomanagement hinsichtlich der erforderlichen Organisationsstrukturen und operativen Prozesse ebenfalls einen besonderen Stellenwert einnimmt. Förderbanken sind gefordert, schnell Geschäft aufbauen zu können, zusätzliche Aufgaben zu übernehmen, diese an veränderte Bedingungen laufend anzupassen und sich auch wieder zurückzuziehen. So sind entsprechende Kapazitäten

erforderlich und es sind neue Beratungsleistungen, Prozesse und Services aufzubauen. Um dafür Standards zu entwickeln, eine bessere Skalierung zu ermöglichen und Abläufe zu verbessern, bieten sich Kooperationen mit spezialisierten Kreditdienstleistern an.

■

Lars Schröter ist für das Business Development bei LOANCOS verantwortlich und hat das Geschäft mit Förderbanken aufgebaut. Der Diplom-Kaufmann entwickelte davor das Leistungsangebot bei der Hypotheken Management GmbH weiter und leitete bei Capgemini Consulting zahlreiche Transformationsprojekte im Bereich Financial Services.

Über die BKS

Code of Conduct

Präambel

Die Mitglieder der Bundesvereinigung für Kreditankauf und Servicing e.V. (BKS) haben im Jahre 2008 einen Code of Conduct verabschiedet, mit dem sie sich selbst zur Einhaltung von Bearbeitungsstandards verpflichten. Mit dem vorliegenden Code of Conduct stellt die BKS eine gemeinsame Grundlage für verantwortungsvolles, unternehmerisches Handeln zur Verfügung und unterstützt ihre Mitgliedsunternehmen dabei, auf die unterschiedlichen Rahmenbedingungen auf dem deutschen Markt zu reagieren sowie sich den Herausforderungen der gesellschaftlichen Verantwortung zu stellen. Der Code of Conduct soll daher den Interessen der BKS und ihrer Mitgliedsunternehmen an fairen, nachhaltigen, verantwortungsvollen und ethischen Handlungsgrundsätzen Nachdruck verleihen.

Aufgabe

Zwischen globalem Handel und nationalen Anforderungen

- Die BKS vertritt die Interessen von Kredit-(Forderungs-)Käufern in Deutschland.
- Vor diesem Hintergrund beobachten wir die Finanzwirtschaft.
- Wir sind überzeugt, dass die Refinanzierung der Kreditinstitute wichtig für den Bestand des Finanzmarkts Deutschland ist.
- Mit der Förderung einer professionellen Gestaltung des Kreditverkaufs sowie der anschließenden Bearbeitung von Non-performing Loans (NPLs) durch den Kreditkäufer selbst oder ein angeschlossenes Inkassounternehmen (Servicer) wird sowohl für den Kreditgläubiger als auch den Kreditnehmer ein Mehrwert geboten.
- Wir geben der Branche der Kreditkäufer eine Stimme, tragen zum Funktionieren dieses wichtigen Marktes bei und definieren Qualitätsstandards für das Agieren der Kreditkäufer.
- Wir treten für eine weitestgehend freie Finanzwirtschaft ein, die sich über die gesetzlichen Rahmenbedingungen hinaus mittels Vereinigungen wie der BKS selbst reguliert.

Gesetze

Die Einhaltung von Recht und Gesetz ist Basis jeden Handelns.

- Die Einhaltung der geltenden Gesetze und sonstigen rechtlichen Rahmenbedingungen bildet den Grundstein des wirtschaftlichen Handelns unserer Mitglieder.
- Jeder Marktteilnehmer soll seine Chancen auf dem deutschen Markt wahrnehmen können, wenn er die Gesetze und Werte dieses Landes achtet.
- Die Rechte der Kreditnehmer/Schuldner und involvierter Dritter sind genauso unbedingt zu beachten wie die Rechte der Gläubiger.
- Gesetzesverstöße durch Mitglieder der BKS werden nicht akzeptiert.
- Dem Datenschutz und dem Bankgeheimnis werden seitens des BKS und seiner Mitglieder eine besondere Bedeutung beigemessen.
- Die Wahrung der informationellen Selbstbestimmung und der Schutz der Privatsphäre sowie die Sicherheit der Datenverarbeitung sind für die BKS und ihre Mitgliedsunternehmen ein Kernanliegen. Bei der Erhebung, Speicherung und Verarbeitung von Daten von Kreditnehmern/Schuldnern wird auf größtmögliche Sorgfalt und strenge Vertraulichkeit geachtet. Es werden nur Daten verarbeitet, die für die Ausführung der Tätigkeit unbedingt erforderlich sind. Darüber hinaus verpflichten sich die BKS und die Mitgliedsunternehmen, den Grundsätzen der Transparenz, der Datenvermeidung und -sparsamkeit in besonderer Weise nachzukommen.
- Die BKS-Mitglieder orientieren ihr Handeln an allgemeingültigen moralischen Prinzipien und Werten, insbesondere an Transparenz, Integrität, Rechtschaffenheit, Offenheit sowie Nichtdiskriminierung des Geschlechts und Alters, der Rasse, der Religion oder Weltanschauung und der ethnischen Herkunft.

Mitglieder

Als Gruppe sind wir stark

- Die Mitglieder können darauf vertrauen, dass die BKS ihre Interessen im Meinungsbildungsprozess bei allen relevanten Institutionen vertritt.

- Wir betrachten es als unsere Pflicht, uns von unseriösen Marktteilnehmern deutlich abzugrenzen, den guten Ruf unserer Branche zu wahren und weiter auszubauen.
- Die Mitglieder der BKS verschreiben sich über die gesetzlichen Vorgaben und Rahmenbedingungen hinaus den in der Bundesvereinigung definierten Qualitätsstandards für den Ablauf von NPL-Verkäufen und deren anschließende Bearbeitung.
- Wir akzeptieren keine Verstöße von Mitgliedern gegen unsere geltenden Standards und Regeln.

Kreditnehmer/Schuldner und Sicherheitengeber

Wo Rechte sind, gibt es auch Pflichten

- Nicht nur der Respekt vor dem Mitmenschen gebietet es den BKS-Mitgliedern stets danach zu streben, eine einvernehmliche Lösung mit den Kreditnehmern/Schuldnern und Sicherheitengebern zu finden: Wir sind überzeugt, dass ein kooperativer Weg der wirtschaftlich sinnvollste für alle Seiten ist.
- Die Kreditnehmer/Schuldner und Sicherheitengeber können sicher sein, dass sie von BKS-Mitgliedern bei der Suche nach Ablöse-/Umschuldungsmöglichkeiten für ihren Kredit/die gestellte Sicherheit unterstützt werden.
- Ist die Sicherheitenverwertung, insbesondere die Veräußerung eines Sicherungsobjekts, der einzige Weg zur Kredit- beziehungsweise Forderungsablösung, wird das BKS-Mitglied selbstverständlich bei der bestmöglichen Vermarktung/-wertung zur Seite stehen.
- Wir betrachten es aber als die Pflicht eines Kreditnehmers/Schuldners, Verantwortung für seine Situation und sein bisheriges Handeln zu übernehmen. Er soll für konstruktive Lösungsvorschläge zur Bereinigung seiner Schulden offen sein und an Vereinbarungen aktiv mitarbeiten. Getroffene Vereinbarungen müssen auch von seiner Seite eingehalten werden.

Bearbeitungsprozesse

Qualität ist messbar

- Verständnis, Respekt und Offenheit füreinander erwarten wir von allen an NPL-Transaktionen beteiligten und betroffenen Personen – vom Gläubiger, Kreditverkäufer, Käufer, Servicer und Kreditnehmer/Schuldner.
- Sofern sich Kreditnehmer/Schuldner fachkundig vertreten lassen, wird dieser Vertreter selbstverständlich zur Erarbeitung einer raschen, einvernehmlichen Lösung eingebunden.

Über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus definiert die BKS folgende Prozessstandards bei der Bearbeitung von Krediten/Forderungen:

- Der Forderungskäufer oder dessen Servicer informiert den Kreditnehmer/Schuldner zeitnah schriftlich entsprechend der gesetzlichen Bestimmungen über den Übergang der Forderung.
- Der Forderungskäufer oder dessen Servicer stellt sich dem Kreditnehmer/Schuldner schriftlich vor und benennt Kontaktpersonen und Kontaktdaten.
- Unmittelbar nach Einarbeitung in das konkrete Forderungsengagement setzt sich der Forderungskäufer oder dessen Servicer mit dem Kreditnehmer/Schuldner (oder zuständigen Vertreter) in Verbindung, um im persönlichen oder telefonischen Gespräch das weitere Vorgehen zu erörtern.
- Der Forderungskäufer und dessen Servicer werden die einer Grundschild (abstrakten Sicherheit) zugrunde liegende Sicherungsabrede uneingeschränkt beachten und sich nicht darauf berufen, sie hätten von der Sicherungsabrede nichts gewusst.
- Zwangsmaßnahmen erfolgen nur und erst dann, wenn keine anderen erfolgversprechenden, zeitnahen Lösungsmöglichkeiten bestehen.
- Ethische Grundverhaltensregeln werden seitens des Forderungskäufers und dessen Servicers beachtet.

Vollmitglieder (1/2)

Mitglied	E-Mail	Telefon	Website
Alektum GmbH	michaela.wittmann@alektumgroup.com	+49 175 2690068	www.alektumgroup.de
Axactor Germany GmbH	kommunikation@axactor.de	+49 6221 987 654	www.axactor.de
dohr Inkasso GmbH & Co. KG	hans.dohr@dohr-inkasso.de	+49 2181 236620	www.dohr-inkasso.de www.dohr-schuldenfrei.de
EOS Deutschland GmbH	a.behmenburg@eos-deutschland.de	+49 160 9895 0650	www.eos-deutschland.de
FMP Forderungsmanagement Potsdam GmbH	karsten.reitz@dkb.ag	+49 331 8899 3650	www.fmp-potsdam.de
goldbach financial GmbH	info@goldbach-financial.com	+49 618 8306300	www.goldbach-financial.com
HFI GmbH	wd.heinsohn@bag-bank.de	+49 2385 942 155	www.bag-bank.de www.hfi-inkasso.de

Servicing	Forderungskauf	Unbesicherte NPLs	Wohnimmobilien-NPLs	Gewerbeimmobilien-NPLs	KMU-NPLs	Weitere Dienstleistungen
▪	▪	▪			▪	Alektum ist ein schwedisches, familiengeführtes Unternehmen, das seit 30 Jahren in 14 Ländern europaweit agiert. Fokussierung auf nationales und internationales Servicing, Spezialisierung auf Massengeschäft, Garantieinkasso-Modelle, Forderungskauf und Mahnwesen powered by Alektum.
▪	▪	▪	▪		▪	Back-up-Servicing, Insolvenzforderungen, Internationales Servicing, Revolvierung, Field-Service, Sicherstellung (mobile Güter), Early Collection, Kündigungsprävention, Call-Center-Leistungen, Prozessoptimierung im Forderungsmanagement, Carve-out
▪	▪	▪				dohr Inkasso fokussiert seit 1969 auf das Second Placement für rund 20 andere Inkassounternehmen. Die proprietäre Software „Cor Collect“ stellt die spezifischen Prozesse rund um die Altforderung dar. Sechsstellige Forderungsportfolien befinden sich im Servicing oder wurden angekauft.
▪	▪	▪	▪	▪	▪	Inkasso in 180 Ländern (Treuhand- und Forderungskauf), Insolvenzforderungen, Revolvierung, Sicherstellung mobiler Güter, Doorknocking, Objektbesichtigungen
▪	▪	▪	▪			Teil der DKB Finance-Gruppe und des Konzerns der Deutschen Kreditbank AG, Management gekündigter Kredite, Kauf besicherter und unbesicherter Forderungen von Banken, Sparkassen und Versicherungsgesellschaften und Verwertung dieser – auch treuhänderisch.
▪	▪	▪			▪	Back-up-Servicing, Besicherte NPLs, Insolvenzforderungen, Sicherstellung, Fahrzeug-Verwertung
▪	▪	▪	▪	▪	▪	Back-up-Servicing, Einzelforderungen, Insolvenzforderungen, Revolvierung, Notleidende Kredite aus dem VR-Verbund

Vollmitglieder (2/2)

Mitglied	E-Mail	Telefon	Website
HmcS Gesellschaft für Forderungsmanagement mbH	lutz.hansen@hmcs.com	+49 511 76 33 33 211	www.hmcs.com
Hoist Finance AB (publ) Niederlassung Deutschland	jonas.book@hoistfinance.com	+49 173 577 08 37	www.hoistfinance.de
Inkasso Kodat GmbH & Co. KG	holger.dickhaeuser@inkasso-kodat.de	+49 203 28081 332	www.inkasso-kodat.de
Intrum Deutschland GmbH Intrum Holding Deutschland GmbH	frank.leifer@intrum.com	+49 160 952 491 45	www.intrum.de
Link Financial GmbH	gdragun@linkfinancial.de	+49 69 247560550	www.linkfinancial.de
LOANCOS GmbH	lars.schroeter@loancos.com	+49 172 7293116	www.loancos.com
Lowell Financial Services GmbH Proceed Collection Services GmbH	sales@lowellgroup.de	+49 201 1021111	www.lowellgroup.de
LZI Langzeitinkasso GmbH	vertrieb@langzeitinkasso.de	+49 40 302 0883 30	www.langzeitinkasso.de
Pactum Collections GmbH	hello@pactumcollections.com	+49 30 92100 5840	www.pactumcollections.com
PRA Group Deutschland GmbH	marcel.koechling@pragroup.eu	+49 172 3022935	www.pragroup.com
Riverty Group GmbH	oliver.kuhaupt@riverty.com	+49 7221 50400	www.riverty.com
Silverton Asset Solutions GmbH	Jascha.Hofferbert@silverton.de	+49 69 9431837 22	www.silverton.de

Servicing	Forde- rungskauf	Unbesi- cherte NPLs	Wohnim- mobilien- NPLs	Gewerbe- immobi- lien-NPLs	KMU-NPLs	Weitere Dienstleistungen
▪	▪	▪		▪	▪	Back-up-Servicing, Einzelforde- rungen, Insolvenzforderungen, Revolverung
▪	▪	▪	▪	▪	▪	Back-up-Servicing, Einzelforde- rungen, Insolvenzforderungen, Revolverung
▪	▪	▪	▪	▪	▪	Back-up-Servicing, Revolverung
▪	▪	▪	▪	▪	▪	Back-up-Servicing, Insolvenzforde- rungen, Internationales Servicing, Revolverung, Carve Outs / BPOs
▪		▪	▪	▪	▪	Back-up-Servicing, Einzelforde- rungen, Insolvenzforderungen, Internationales Servicing
▪	▪		▪	▪		Back-up-Servicing, Einzelforde- rungen, Internationales Servicing, Servicing von Baufinanzierungen (PL)
▪	▪	▪				Back-up-Servicing, Insolvenzforde- rungen, Internationales Servicing, Revolverung
▪	▪	▪			▪	Spezialisierung auf Langzeitinkasso titulierter Forderungen
▪	▪	▪	▪	▪	▪	Back-up-Servicing, Einzelforde- rungen, Insolvenzforderungen, Inter- nationales Servicing, Revolverung
	▪	▪			▪	Insolvenzforderungen, Revolverung
▪	▪	▪			▪	Back-up-Servicing, Internationales Servicing, Revolverung
▪	▪		▪	▪	▪	Servicing von immobilienbesi- cherten Krediten, Investment und Asset-Management von gewerb- lichen Immobilien, BaFin-lizenzierte Zahlstelle und Sicherheitstreuhän- der im Rahmen von syndizierten Finanzierungen. Büros in Düssel- dorf, Frankfurt, München, Athen und New York.

Fördermitglieder (1/2)

Mitglied	E-Mail	Telefon	Website
A4RES Advisory GmbH	grueber@a4res.de	+49 3591 3266021	www.a4res.de
Advisense GmbH	frankfurt.office@advisense.com	+49 6987009395	www.advisense.com/de
CRIF GmbH	o.ollrogge@crif.com	+49 40 89803582	www.crif.de
Debitos GmbH	service@debitos.com	+49 69 430082600	www.debitos.com/de
Deutsche Kreditmarkt Standards e.V.	joerg.keibel@kreditmarkt-standards.de	+49 171 3169378	www.kreditmarkt-standards.de
Experian	businessdach@experian.com	+49 7221 7793 300	www.experian.de
International Bankers Forum e.V.	center@ibf-ev.org	+49 69 79 534 82 101	www.internationalbankers-forum.org
KUCERA Rechtsanwälte	oliver.platt@kucera.biz	+49 69 60608000	www.kucera.biz
Perlick Industrieauktionen GmbH	perlick@perlick.de	+49 6174 201600	www.perlick.de

Dienstleistungen

Immobilien- und Finanzierungsfragen bestimmen unser Kerngeschäft. Wir arbeiten transparent und lösungsorientiert. Als Dienstleister für Immobilieneigentümer und Kreditinstitute bringen wir die Beteiligten an einen gemeinsamen Tisch und stellen die Weichen für ein erfolgreiches Immobilieninvestment. Die A4RES Group ist ein regionales Unternehmen und überwiegend im Osten Deutschlands und in Berlin tätig. Das bieten wir an: Vermarktung von Immobilien aus Sondersituationen, Finanzierung von Forderungen und Immobilien aus Sondersituationen, Vermögensverwaltung durch Ankauf und Repositionierung von Immobilien aus Sondersituationen, Objekteinschätzung, Unterlagenrecherche, Schuldnermediation.

Advisense ist die schwedische Unternehmensberatung für Governance, Risk und Compliance Lösungen in der Finanzdienstleistungsbranche der Nordics mit selbstständigen Einheiten in ganz Europa. Mit einer Kombination aus fundiertem Verständnis der Finanzbranche, ausgewiesener Fachkompetenz und über 400 erfahrenen Experten bietet Advisense innovative und pragmatische Lösungen für alle Teile von Risiko-Kerntätigkeiten an: Sei es strategische Analyse und Beratung in der Risikosteuerung, Handlungsempfehlungen und Priorisierung in der Umsetzung regulatorischer Vorgaben, Erzeugung von Kreditrisikomodellen oder die Bestimmung des Restwerttrisikos. Advisense ermittelt maßgeschneiderte Lösungen, die garantiert implementiert werden können. Advisenses Ziel ist es, langfristige Beziehungen aufzubauen, in denen es Raum gibt, die anspruchsvollen Kunden zu unterstützen und zu inspirieren, aber auch herauszufordern. Auf die Ergebnisse von Advisense kann man sich verlassen.

Als Informationsdienstleister am deutschen Markt unterstützt CRIF Unternehmen & Finanzinstitute ganzheitlich beim Management ihrer Digital Customer Journey. Dank unserer drei Schwerpunkte profitieren Sie von integriertem Identity-, Credit Risk- und Fraud-Management sowie innovativen Lösungen in den Bereichen Digital Onboarding, Open Banking, Compliance, ESG, Adressermittlung und Marketing Services.

Debitos ist ein Finanztechnologie-Unternehmen und Europas führender Sekundärmarkt für Forderungs- und Immobilienhandel. Über seine auktionsbasierte Online-Handelsplattform können Banken, Unternehmen und Fonds ihre Forderungen, Kredite, Ansprüche und Immobilien an spezialisierte Investoren verkaufen. Mehr als 2.000 qualifizierte Käufer geben im direkten Wettbewerb ihre Gebote ab und bei Erreichen des vom Verkäufer festgelegten Mindestpreises kommt zum Laufzeitende eine Transaktion zustande. Vor allem Banken und Finanzdienstleister nutzen unsere Plattform zur Verwertung besicherter und unbesicherter Non-performing Loans. Da der gesamte Prozess von Investorenansprache über die Due Diligence, Q&A, Preisfindung im Auktionsverfahren und Vertragsabwicklung online stattfindet, lassen sich Transaktionen in wenigen Wochen abschließen.

Mit der im Oktober 2011 erfolgten Gründung der Vereinigung Deutsche Kreditmarkt-Standards e. V. (DKS) soll die Basis dafür geschaffen werden, Prozess- und Vertragsstandards für den deutschen Kreditmarkt und die dort stattfindenden Transaktionen zu schaffen. Zweck des DKS ist die Erweiterung des Wissens über das nationale und internationale Kreditgeschäft und über Kredit(markt)transaktionen sowie die Schaffung von allgemein anerkannten Standardvertragsklauseln sowie Standardprozessen in diesem Bereich.

Das globale Data Insights Unternehmen Experian kombiniert Daten, Technologie und Advanced Analytics mit branchenspezifischer Expertise im Risk-Management-Bereich. Mit innovativen Decisioning-Plattformen und Analytics Dashboards von Experian können Unternehmen datenbasierte, smarte Kreditentscheidungen treffen, effektives Fraud und Identity Management betreiben und nachhaltige Wachstumsstrategien ableiten.

Das bankbetriebliche Umfeld von morgen können nur diejenigen mitgestalten, die aktiv Kontakte suchen und weiterentwickeln. Neben profundem professionellen Know-how ist die Fähigkeit zur Kommunikation hierfür eine unverzichtbare Kernkompetenz. Für die Gewinner von morgen ist es deshalb schon heute entscheidend, sich im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv zu bewegen. Bei hohen Veränderungsgeschwindigkeiten im beruflichen Umfeld vermag ein optimal geknüpftes Netzwerk einen wichtigen Beitrag für die eigene zielorientierte Entwicklung zu leisten.

Beratung bei Ankauf und Abwicklung von Non-performing-Loan-Situationen, insbesondere bei Insolvenzen, Zwangsvollstreckungen und Zwangsverwaltungen, Transaktionsfinanzierung einschließlich Gestaltung von Senior- und Mezzanine-Strukturen sowie Sale-and-lease-back-Finanzierungen, Gesellschafts- und immobilienrechtliche (Re-)Strukturierung, Finanzierungs(re-)strukturierung (inklusive preferred equity, pari passu joint ventures, covenant restructuring, intercreditor und subordination structuring, debt and equity financing).

Das Familienunternehmen erstellt Sachverständigengutachten über maschinelle Anlagen und bewertet Sicherheitsgüter. Als Industrieauktionshaus wird erforderlichenfalls auch die Sicherheitenverwertung übernommen und mit dem Verkauf der optimale Erlös für den Gläubiger erzielt. Wir nehmen auch eine schnelle Sicherung von Fahrzeugen oder Maschinen vor.

Fördermitglieder (2/2)

Mitglied	E-Mail	Telefon	Website
QUALCO	acremer@qualco.eu	+49 152 90010857	www.qualco.eu
Regis24 GmbH	info@regis24.de	+49 30 44350 240	www.regis24.de
Schultze & Braun GmbH Rechtsanwaltsge- sellschaft	lweber@schultze-braun.de	+49 421 43301 12	www.schultze-braun.de
STP Business Information GmbH	team@stp-bi.de	+49 721 82815 420	www.stp-bi.de
SUBITO AG	joerg.gurzawski@subito.de	+49 6105 9702 276	www.subito.de
VERSUS Recruitment Advisers	gwentzel@vsgruppe.de	+49 1621028900	www.vsguppe.de
VIVD GmbH	info@vivid.de	+49 69 33 00 00 90	www.vivid.de
White & Case LLP	dheuer@whitecase.com	+49 69 29994 1576	www.whitecase.com
wideStreet GmbH	info@widestreetmarkets. com	+49 30 700159618	www.widestreetmarkets. com

Dienstleistungen

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt QUALCO Unternehmen beim Management von sich schnell änderndem Kreditrisiko und Problemforderungen, die von wirtschaftlichen, regulatorischen und verhaltensbezogenen Faktoren bestimmt werden. Unsere Technologie besteht aus best-in-class, skalierbaren Enterprise Solutions, die unseren mehr als 90+ Kunden zu höherer Effizienz und Effektivität verhilft. Wir investieren in nachvollziehbare KI und Machine Learning, um für unsere Kunden Erkenntnisse aus ihren Daten zu generieren und für unsere Kunden operative Vorteile zu schaffen.

Regis24 ermittelt als unabhängiger Komplettanbieter verlässliche, wirtschaftsrelevante Informationen für jede Phase des Kundenlebenszyklus. Wir unterstützen Sie bei der Aktualisierung und Vervollständigung Ihrer Kundendaten und sorgen für die frühzeitige Erkennung und Minimierung von Geschäftsrisiken. Zahlreiche zufriedene Kunden aus den Branchen Banken, Versicherungen, Energie, Forderungsmanagement, Handel und eCommerce sowie öffentliche Institutionen schenken Regis24 ihr Vertrauen.

Seit fast 50 Jahren hilft Schultze & Braun als starker Partner, Auswirkungen von Unternehmenskrisen zu begrenzen, Krisen zu vermeiden und unternehmerische Chancen zu nutzen. Dabei vereinen unsere Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer juristischen und betriebswirtschaftlichen Sachverstand über übernehmen Aufgaben im Management – für eine umfassende Beratung und Dienstleistung. Auch Kreditinstitute und andere Kapitalgeber können sich auf kompetente Beratung durch unsere Experten verlassen. So berät Schultze & Braun unter anderem Finanzierer und Investoren bei der Bewertung von Kreditportfolios und bei NPL-Transaktionen.

Die STP Business Information GmbH mit Sitz in Karlsruhe steht gemeinsam mit der EDV-Technik Dipl.-Ing Went GmbH in Österreich für Smart Data Lösungen als Teil der STP Group. Wir bündeln das Know-How aus 20 Jahren Datenerfahrung der Inobas GmbH, der WBDat Branchen- und Wirtschaftsdaten GmbH und der STP Portal GmbH für smarte Automatisierungslösungen in digitalen Prozessen. Die STP Business Information ist der Spezialist rund um tiefenstrukturierte Insolvenz- und Firmeninformationen für Unternehmen jeder Größe aus jeder Branche.

Gegründet im Jahr 1990, sind wir seit über 30 Jahren Digitalisierungsbegleiter und Projektbeschleuniger in der gesamten DACH-Region und darüber hinaus. Mit unseren Software-Lösungen und Consulting-Spezialisten profitieren unsere Kunden von erprobten agilen Projektmanagement-Methoden und einer modernen skalierbaren Software-Plattform. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen der Finanzwirtschaft, Inkasso-Branche, öffentlichen Hand sowie der Industrie. Speziell für Kredit-, NPL- und Forderungsmanagement setzen wir auf unsere modulare Business Solution, die seit Jahrzehnten Kunden effizienter und erfolgreicher macht. Seit November 2021 sind wir Member of FINNOFLEET – eine zentraleuropäische Unternehmensgruppe, spezialisiert auf die Softwareentwicklung für die Finanzdienstleistungsbranche.

Die VERSUS | Recruitment Advisers ist eine Beratungsgesellschaft mit Sitz in Düsseldorf. Wir setzen unsere Branchenerfahrung als Personalberater gerne für Sie ein, wenn Sie eine bestehende Vakanz besetzen, eine Position neu installieren oder ein ganzes Team aufbauen wollen. Das erfolgreiche und passgenaue Recruiting von Führungskräften und hoch-spezialisierten Experten in den Themenfeldern Kreditabwicklung, Outsourcing und Risikomanagement ist unsere Stärke. Wir kennen die Herausforderungen der Entscheiderinnen und Entscheider in der NPL-Branche aus erster Hand. Durch unser exzellentes Netzwerk im Bereich Consumer Finance gelingt es uns, schnell und effektiv tragfähige Lösungen zu schaffen.

Die VIVD unterstützt Sie als kompetenter Partner bei der Abwicklung von Aufträgen im gesamten Bundesgebiet. Wir werden auf Wunsch in allen Phasen der Immobilienvermarktung für Sie tätig. Zu unserem Leistungsspektrum zählt: Ermittlung eines marktfähigen Preises vor Ort, Unterstützung bei der Analyse und Strukturierung des Immobilien-Portfolios, Gespräche mit dem Eigentümern über alternative Lösungsszenarien, Erarbeitung von objektspezifischen Verwertungsstrategien, gezielte Akquisition von Kauf-/Biet-Interessenten, Abwicklung der Aufträge in ganz Deutschland, Unterstützung bei Portfoliotransaktionen

White & Case ist mit über 2.400 Anwälten an 45 Standorten in 31 Ländern eine der führenden internationalen Anwaltssozialitäten und steht für lokales Handeln und globales Denken. Unser deutsches Team zählt zu den führenden Praxen im deutschen Verbriefungsmarkt und berät Banken und Unternehmen sowie Treuhänder und Agenten bei der Gestaltung, Entwicklung und Umsetzung prominenter besicherter/asset-basierter Kapitalmarkttransaktionen nach deutschem, englischem und US-Recht. Das Team berät regelmäßig bei großvolumigen NPL-Transaktionen auf dem europäischen Markt sowohl bei direkten Portfolioverkäufen als auch bei strukturierten Transaktionen im Wege der Verbriefung.

wideStreet ist ein digitaler Marktplatz für den Handel mit ausfallgefährdeten und notleidenden Krediten. Die Plattform deckt sämtliche Kreditarten ab und unterstützt den Kauf sowohl im Forderungs- als auch im Wertpapierformat direkt zwischen Käufer und Verkäufer oder auch unter Einbeziehung eines Servicers. wideStreet sammelt, überprüft und vervollständigt Kreditdaten, digitalisiert und automatisiert den gesamten Transaktionsprozess und reduziert Transaktionskosten signifikant.

Zinserhöhungen, schwächelnder Immobilienmarkt, Inflation, Insolvenzzahlen – dies sind einige der wesentlichen Determinanten für die Entstehung von Non-performing Loans. Ein professionelles Risiko- und Forderungsmanagement mit Servicing und Verkäufen von NPLs ist für einen funktionierenden Kreditmarkt ein entscheidender Faktor, der derzeit wieder stark an Bedeutung gewinnt. NPLs sind eine begehrte Assetklasse für Investoren und ein Anstieg des Transaktionsvolumens aufgrund der weltpolitischen und gesamtwirtschaftlichen Verwerfungen wird von vielen Experten erwartet.

Die 4. Auflage der „Grundlagen des NPL-Geschäftes“ beschreibt die rechtlichen Grundlagen mit Blick auf den (europäischen) regulatorischen Rahmen, die Datenschutzanforderungen, das Insolvenzrecht und die aktuelle Gesetzgebung. Zudem werden der Prozess von NPL-Transaktionen beschrieben sowie verschiedene Aspekte des NPL-Marktes erläutert wie zum Beispiel Bad Banks, spezielle Assetklassen im Bereich von NPLs sowie das Servicing und die Finanzierung von Portfolios. Ebenfalls behandelt werden Innovationen des NPL-Geschäftes durch die Digitalisierung. Die Darstellung von Musterverträgen rundet das Buch ab.

Die Autoren kommen aus dem Investorenbereich, von Servicern sowie aus der Rechts- und Wirtschaftsberatung und der Wissenschaft. Sie verbinden die theoretischen Grundlagen des NPL-Geschäftes mit profunder Praxisexpertise. Dies verleiht dem Buch hohe Relevanz für alle, die mit dem NPL-Geschäft befasst sind oder einen Einblick in diesen Markt gewinnen wollen.

Die Neuauflage erscheint Anfang Juni 2024 und ist vorbestellbar unter:
www.fs-verlag.de/nplb



Marcel Köchling / Christoph Schalast (Hg.)
Grundlagen des NPL-Geschäftes
4., vollständig aktualisierte Auflage 2024
ca. 580 Seiten, Hardcover, 89,90 EUR
ISBN 978-3-95647-226-8