BKS | Newsletter

Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V.

Nr.2
Oktober 2012

Gegen unseriöses Inkasso

Unseriöses Inkasso schadet nicht nur den direkt Betroffenen, sondern auch allen professionellen Inkassounternehmen. Darum haben auch wir ein großes Interesse daran, dass unseriösem Inkasso ein Riegel vorgeschoben wird. Derzeit gibt es im Bundesjustizministerium Überlegungen genau zu diesem Thema. Allerdings besteht die Gefahr, dass dabei das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird.

Im Rahmen des geplanten „Gesetzes gegen unseriöse Geschäftspraktiken" sollen Transparenz- und Qualitätsanforderungen der Inkassodienstleistungsunternehmen erhöht, zugleich aber eine Pauschalvergütung für diese Dienstleister eingeführt werden. Während die höheren Seriositätsanforderungen tatsächlich helfen können, die erklärten Regelungsziele wie die Vermeidung der Beitreibung nicht existierender Forderungen und unangemessener Beitreibungsmethoden zu erreichen, trifft die geplante Pauschalvergütung in erster Linie die weitaus größte Gruppe der seriösen Inkassodienstleister und droht, das funktionierende wie wichtige System des Forderungsmanagements zu torpedieren.

2. BKS-Roundtable
Non-Performing Loans
mit Markus Bolder, Vorstand
Erste Abwicklungsanstalt
7.11.2012 ab 18.00 Uhr,
Frankfurt am Main
Jetzt anmelden unter:
www.bks-ev.de/roundtable

Plausibilitätsprüfung

Schon heute prüfen seriöse Inkassounternehmen (IKU) genau, wie plausibel die Beitreibungsansprüche ihrer Kunden eigentlich sind. Sie verfügen zudem über eine umfangreiche Reklamationsbearbeitung und bemühen sich um eine „Lösungsfindung im Dialog" mit dem Schuldner. Hierzu nutzen die seriösen IKU eine anspruchsvolle Sachbearbeitung und modernste Informationstechnologie. All dies geschieht im Sinne des Schuldners, verursacht aber natürlich auch Kosten. Kosten, die unseriöse IKU nicht haben, weil sie vorgebrachte Einwände meist ignorieren, Reklamationen unbearbeitet lassen und hohe Forderungen aus unseriösen Geschäftsmodellen mit entsprechenden Renditen beitreiben.

Sollten sich, wie derzeit diskutiert, die Inkasso-Regelsätze nicht mehr am Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) orientieren, sondern per Verordnung festgelegt werden, ginge dies eindeutig zu Lasten der seriösen Inkassounternehmen, während die Geschäftstätigkeit unseriöser Inkassodienstleister nicht verhindert wird. Die Inkassovergütung für kleinere und mittlere Forderungen wäre nicht mehr kostendeckend, die seriösen Inkassounternehmen würden diese Dienstleistung einstellen. Unseriöse Beitreibungsanwälte hingegen, die den Hauptteil der Abmahnforderungen im Internet geltend machen, können weiterhin nach dem RVG abrechnen.

Nachteile für alle

Dies hätte nicht nur für die seriösen IKU negative Folgen, sondern auch für Verbraucher, Unternehmen und den Justizapparat. Schuldner würden mit höheren Kosten belastet werden, weil Inkassoverfahren zunehmend vor Gericht geklärt werden müssten. Dabei ist der Apparat mit jährlich 8,4 Millionen Vollstreckungsaufträgen – gerade einmal 20 Prozent aller Inkasso-Fälle – nicht mehr fern der Kapazitätsgrenze. Kleinstforderungen würden abgeschrieben werden, die Zahlungsmoral der Verbraucher könnte daraufhin sinken. Das heute funktionierende Inkassosystem wäre gefährdet und mit ihm ein großer Anteil des jährlichen Forderungsvolumens von 40 bis 55 Milliarden Euro. Denn spezialisierte IKU sorgen mit ihrem 25 bis 30 Prozent besseren Einzugserfolg gegenüber eigener Beitreibung heute dafür, dass jährlich 10 bis 16 Milliarden Forderungs-Euro zusätzlich realisiert werden können.

Die BKS und viele betroffene Unternehmen bemühen sich derzeit im Dialog mit dem Bundesjustizministerium, dass nur die Gesetzesänderungen durchgeführt werden, die wirklich helfen, „schwarze Schafe" unter den IKU auszusortieren. Deshalb sollte das Gewicht bei den Änderungen weniger auf der Vergütung und mehr auf der Regulierung liegen.

Michael Weinreich, Vizepräsident der BKS; Vorsitzender der Geschäftsführung der Arvato Infoscore GmbH und Mitglied des Vorstands der Arvato AG.

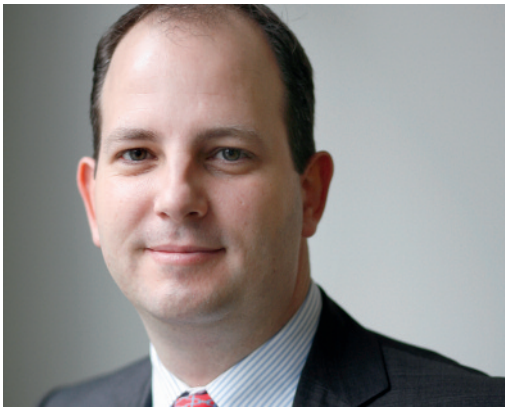

Foto: BKS

Dr. Marcel Köchling, Präsident der BKS

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

auf unseren ersten Newsletter aus dem Mai dieses Jahres haben wir viele positive Rückmeldungen erhalten. Dieses erfreuliche Feedback hat uns weiter angespornt, Ihnen wie geplant zwei Mal jährlich in kompakter und qualitativ hochwertiger Form Neuigkeiten zum NPL-Markt und zu unserem Bundesverband zu präsentieren. Während der erste Newsletter einen starken Fokus auf notleidenden unbesicherten Krediten hatte, widmet sich die vorliegende Ausgabe nun auch den besicherten NPLs, da sich dieser Markt zunehmend belebt. Aber auch das Thema Konsumentenkredite, die derzeit vermehrt Politik und Gesetzgebung beschäftigen, haben wir näher betrachtet. Gleich auf zwei Feldern sollen Gesetzesänderungen für einen vermeintlich höheren Schutz der Verbraucher sorgen. Die BKS bemüht sich, sowohl bei der Initiative um unseriöses Inkasso als auch bei den geplanten Änderungen im Verbraucherinsolvenzverfahren mit ihrem Fachwissen und ihrer Branchenerfahrung zu einer sachgerechten Diskussion beizutragen – und Kollateralschäden zu begrenzen, die zum Teil von der Gesetzgebung übersehen oder auch ignoriert werden.
Wir halten Sie hierzu auf dem Laufenden und wünschen nun viel Spaß bei der Lektüre dieses Newsletters. Und auch diesmal freuen wir uns auf Ihre Meinung, Deal- oder Personal-Meldung an newsletter@bks-ev.de

Ihr Marcel Köchling

Inhalt

Unseriöses Inkasso **Seite 1** Immobilienblase in Deutschland? **Seite 2/3**
Berichte aus den Arbeitsgruppen **Seite 4/5** Deals und News **Seite 6**

Gibt es in Deutschland eine Immobilienblase?

Lange dümpelte der deutsche Immobilienmarkt vor sich hin. Doch jetzt erlebt er einen regelrechten Ansturm von deutschen wie internationalen Käufern. Deutsches Betongold bietet Sicherheit, die im Angesicht von Euro-Krise und Inflationsangst für Viele attraktiv ist. Außerdem hat der Markt im internationalen Vergleich großes Aufholpotential – Berliner Immobilien beispielsweise kosten einen Bruchteil dessen, was in vergleichbaren Metropolen wie London, Paris oder Amsterdam gezahlt werden muss. Auch die bislang niedrige Eigentumsquote bietet noch Ausbaumöglichkeiten. Deutsche Bank Research spricht darum von „einem idealen Investitionsumfeld" für deutsche Immobilien.

Manchen ist der rasche Preisanstieg, der gerade in den Großstädten zu beobachten ist, nicht geheuer. Allein im zweiten Quartal 2012 sind die Immobilienpreise in großen Städten gegenüber dem Vorjahresquartal um 12 Prozent gestiegen. Hamburg beispielsweise hat in den vergangenen fünf Jahren einen Anstieg von 40 Prozent verzeichnet. Auch andere Indikatoren wie die Anzahl der Bauanträge (plus 60 Prozent gegenüber 2009) oder die gestiegene Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen werfen eine Frage auf: Haben wir in Deutschland eine Immobilienblase? Verbraucherschützer warnen bereits davor, Medien sind noch unentschieden, Experten winken ab. Trotzdem ist auch die Allgemeinheit verunsichert, ob sie sich nicht nur über den Euro und die Inflation, sondern auch über die Immobilienpreisentwicklung sorgen sollte. Wir haben renommierte Immobilienfinanzierer und Servicer nach ihrer Einschätzung gefragt.

Differenziertes Bild

Diese Experten sehen das Bild recht differenziert, unterscheiden nach Lagen ebenso wie nach Immobilienklassen. In Alarmbereitschaft ist aber niemand, in der Breite geben sie Entwarnung. „Ja, die Preise sind in einigen Regionen in den letzten zwei Jahren stark gestiegen", räumt Kolwja A. Zimmer, Vorstand von immofori, ein. „Aber das sind im europäischen Vergleich Aufholeffekte. Gegenüber der Volatilität auf anderen Märkten ist das Preisniveau in Deutschland eher flach und noch immer weit davon entfernt, dass wir uns sorgen."

wortwörtlich

„Noch immer ist das Preisniveau weit davon entfernt, dass wir uns sorgen."

Kolwja A. Zimmer,
Vorstand immofori AG

Im Gegenteil, die vom Preisanstieg besonders betroffenen Metropolen wie Berlin sind noch immer auf niedrigem Niveau – „Berlin liegt im Vergleich mit anderen Hauptstädten eher auf dem Mietpreisniveau von Kairo", stimmt Volker Oehls von Situs Global Servicing zu. Außerdem würden die Metropolen von der Landflucht, die schon seit einiger Zeit zu beobachten ist, profitieren. „Wir erwarten, dass der Zuzug aus dem Umland nach Berlin zunehmen wird", sagt Dr. Marcus Tusch von der Düsseldorfer Hypothekenbank. Anders sehe es hingegen in ländlichen, strukturschwachen Regionen wie Nord-Hessen oder dem Saarland aus – „aber dort sehen wir auch keinen Immobilienboom. Es gibt viele Regionen, da sind in den vergangen vier bis fünf Jahren gar keine Gewerbeimmobilien verkauft worden."

Dies hat sich geändert, der gesamte deutsche Immobilienmarkt hat einen Aufschwung erlebt. Was vorher schon gut lief, läuft jetzt besser. Was vorher nicht lief, läuft plötzlich. Sogar in Ostdeutschland: „Dort hat sich vielerorts eine ganze Weile fast nichts getan, aber jetzt haben wir wieder mehr Interessenten", stellt Zimmer fest.

Sorgen machen den Immobilienprofis aber andere Entwicklungen. Etwa die hohen Preise in Lagen wie München-Bogenhausen oder Luxusprojekte in Berlin. „Hier fließt viel Kapital aus dem Ausland hin, gerade auch aus den Euro-Krisenländern", beobachtet Thomas Olek von Publity. „Die freuen sich, dass die Preise niedriger sind als im heiß gelaufenen London oder in Paris und investieren jetzt in Luxusanlagen. Doch wer soll dafür adäquate Mieten bezahlen?", fragt Olek. Das Gehaltsniveau liege in der Hauptstadt ungefähr ein Drittel unter dem Frankfurter Einkommensdurchschnitt, ergänzt Oehls. Dennoch ist die Luxusbau-Aktivität nicht erlahmt, denn anders als andere Städte wie München bietet Berlin durch den ehemaligen Mauerstreifen ausreichend Bauland in zentraler Lage. Zimmer hingegen sieht weniger Berlin, das später noch vom neuen Flughafen und der Landflucht profitieren werde, als Problem. Er macht Übertreibungen in einigen Stadtteilen Hamburgs oder Münchens aus. Gerhard Meitinger, pbb Deutsche Pfandbriefbank, ergänzt: „In der Breite des Marktes beobachten wir keine Überhitzung. Das schließt aber nicht aus, dass in einigen Spitzenlagen und bei Top-Objekten derzeit Preise bezahlt werden, die eher dem Sicherheitsbedürfnis des Investors in der Geldanlage als seinem Renditestreben entsprechen." Zimmer: „Andere Bezirke wiederum sind überhaupt nicht heiß gelaufen – man muss schon sehr genau differenzieren."

Konservative Finanzierung

Doch könnten diese punktuellen Übertreibungen, selbst wenn es mehr werden sollten, einen Flächenbrand auslösen? „Es gibt einen ganz entscheidenden Unterschied zwischen dem deutschen Immobilientrend und dem Bauboom in Spanien oder den USA", konstatiert Eckhard Blauhut von Servicing Advisors: „In den USA oder Spanien wurden sehr viele Immobilien gebaut und gekauft, weil man auf eine schnelle Wertsteigerung gesetzt hatte. Das war Spekulation, nicht Investition." In Deutschland hingegen sei die Immobilie eine längerfristige Investition, ob zur Eigennutzung oder zur Vermietung. Auch andere Experten >

wortwörtlich

„Im Vergleich mit anderen Hauptstädten liegt Berlin eher auf dem Niveau von Kairo."

Volker Oehls,
Director Asset Management
Situs Global Servicing GmbH

Fortsetzung: Gibt es in Deutschland eine Immobilienblase?

> betonen, dass sie kaum Zwischenhändler im Markt sehen würden. „Viele Immobilienkäufer wollen ihr Eigenkapital in Sicherheit bringen oder suchen dafür eine Alternative zu unsicheren Aktien oder schlecht verzinsten Anleihen“, argumentiert Blauhut. Die Investoren bringen daher einen hohen Eigenkapitalstock mit. „In Deutschland liegt das Vermögen im Durchschnitt bei 125.000 Euro“, weiß Zimmer. „Aufgrund der steigenden Inflationserwartung investieren die Deutschen dieses Geld jetzt vorzugsweise in Betongold.“

100- oder gar 120-Prozent-Finanzierungen, wie sie vor dem US-Immobiliencrash üblich waren, sind hierzulande weiterhin Mangelware. „Die Banken machen sich fit für Basel III“, sagt Bankenfachmann Tusch. „Risikoreduktion statt Liquiditätsschwemme steht bei vielen Häusern auf der Tagesordnung.“ Es gebe bislang auch keinen Margendruck unter den Finanzierern und keine Kampfkonditionen, die zu übergroßen Risiken verleiten. „Pfandbriefbanken waren zudem schon immer konservative Immobilienfinanzierer. Ein Beleihungswert von knapp über 60 Prozent ist für uns Finanzierungsbedingung.“ Auch die Investoren selbst seien inzwischen deutlich professioneller unterwegs, würden ihre Cashflows besser planen.

Banken schauen genau hin

Trotzdem verleitet der vermeintlich sichere Immobilienhafen Deutschland, gepaart mit einem extrem niedrigen Zinsniveau, auch jene zum Kauf, die sich dafür reichlich strecken müssen. Die Verbraucherzentralen warnen gerade Käufer mit niedrigem Eigenkapital, sich zu überschätzen. Das Internetportal Immobilienscout24.de berichtet, dass die Eigenkapitalquote bei Finanzierungsanfragen deutlich sinke: In Berlin beispielsweise binnen anderthalb Jahren von 23 Prozent auf nur noch 12 Prozent, in München von 27 auf 17 Prozent in zwei Jahren. Allerdings sagt die Immobilienscout-Statistik nichts darüber aus, ob und zu welchen Konditionen die Anfragen auch wirklich bewilligt werden. Die Immobilienmarktkenner aus dem BKS-Umfeld halten diese Angaben nicht für realistisch.

Investoren versuchen es zumindest, die Zinsen sind aber auch zu verlockend: Aktuell sind Zinsen um die 2 Prozent möglich – niedriger werden sie kaum noch werden können. Steigende Zinsen, wie sie zumindest mittelfristig erwartet werden, könnten aber manchen Tilgungsplan umwerfen. Doch auch hier sind keine US-Auswüchse zu befürchten: Viele Käufer legen jetzt den Zins für die nächsten zwanzig Jahre fest. Dafür zahlen sie dann einen Aufschlag, können aber verlässlich kalkulieren. In den USA hingegen waren viele Verträge von Wohnimmobilienkäufern direkt an den LIBOR gekoppelt, da gab es keinerlei Planungssicherheit.

Also alles in Ordnung im Immobilienland Deutschland? Ganz so sicher ist sich dann doch der ein oder andere nicht, ob nicht in der Zukunft Probleme auf uns zukommen. Am deutlichsten formuliert es Olek: „In vier Jahren werden wir eine Immobilienkrise haben“, ist der Publity-Vorstand überzeugt. „Das Immobiliengeschäft ist ebenso Zyklen unterworfen wie die restliche Wirtschaft auch. Wir haben schon drei gute Jahre, und es wird auch weitere gute Jahre geben. Aber danach wird es schwierig.“ Denn die jetzt in Bau befindlichen Kapazitäten würden zu Leerständen in vielen Bestandsimmobilien führen. Das drückt die Preise in der Breite, die Erträge der Investoren brechen ein. Als erstes würden das die Bauunternehmen zu spüren bekommen. „Es ist an vielen Standorten gar nicht so einfach, einen Gerüstbauer zu bekommen, weil die Nachfrage so groß ist“, hat Olek erlebt. „Die jetzt geschaffenen Kapazitäten werden dann bei nachlassender Nachfrage zu Insolvenzen im Baugewerbe führen.“

Das wären schlechte Nachrichten für manchen Immobilieninvestor, der heute nach einem sicheren Hafen für sein Geld sucht. Eine Krise, wie sie in den USA oder Spanien zu beobachten war, wird das aber nicht auslösen. Auch deshalb, weil sich hierzulande die Banken viel stärker abgesichert haben und die Deutschen konservativer finanzieren. ❙

wortwörtlich

„Risikoreduktion statt Liquiditätsschwemme: Banken machen sich fit für Basel III.“

Dr. Marcus Tusch,
Mitglied des Vorstands Düsseldorfer Hypothekenbank AG

wortwörtlich

„In den USA oder Spanien wurde auf schnelle Wertsteigerung gesetzt.“

Eckhardt Blauhut,
Geschäftsführer Servicing Advisors Deutschland GmbH

wortwörtlich

„In Top-Lagen werden Preise bezahlt, die mehr dem Sicherheitsbedürfnis entsprechen.“

Gerhard Meitinger,
Leiter Vertrieb Deutschland,
pbb Deutsche Pfandbriefbank

Zur Reform des Verbraucherinsolvenzverfahrens

Die Bundesregierung hat am 18. Juli 2012 ihren Entwurf eines Gesetzes zur Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens, zur Stärkung der Gläubigerrechte und zur Insolvenzfestigkeit von Lizenzen veröffentlicht. Gerade zwei der geplanten Änderungen könnten sich sehr negativ auf die Arbeit der BKS-Mitglieder auswirken.

Wohlverhaltensperiode

Die derzeitige Regelung sieht eine Wohlverhaltensperiode von sechs Jahren vor, in der der Schuldner seine pfändbaren Forderungen auf Bezüge aus einem Dienstverhältnis oder an deren Stelle tretende laufende Bezüge an einen vom Gericht zu bestimmenden Treuhänder oder Insolvenzverwalter abtritt.

Der vorliegende Gesetzentwurf sieht nun eine Verkürzung der Wohlverhaltensperiode vor. Diese soll *drei* Jahre betragen, wenn der Schuldner in der Lage ist, eine Mindestquote von 25 Prozent zu erfüllen sowie die Kosten des Verfahrens zu begleichen; *fünf* Jahre betragen, wenn zumindest die Kosten des Verfahrens beglichen werden; weiterhin *sechs* Jahre betragen, wenn keine der beiden vorgenannten Bedingungen erfüllt werden können. Neben der Tatsache, dass hiermit die Forderungsinhaber bzw. ihre Servicer ungerechtfertigt an der Durchsetzung ihrer legitimen Forderungen gehindert werden, befürchtet die BKS falsche Anreize für den Verbraucher. Die Hemmschwelle für Überschuldungen könnte sinken, da die Aussicht auf eine zeitnahe, vergleichsweise billige Entschuldung steigt. Wenn nach drei Jahren die Entschuldung bei Zahlung von lediglich einem Viertel der Schuld möglich ist, sind Verhandlungen, die auf eine höhere Befriedigungsquote hinauslaufen würden, von vornherein zum Scheitern verurteilt. Schon heute setzen Schuldner diese Grenze als Verhandlungsmasse ein.

Lohnabtretungsprivileg

Bisher war es möglich, die Verpfändung von bereits vor der Insolvenzeröffnung verpfändeten Bezügen aus einem Dienstverhältnis im laufenden Verfahren bis zu zwei Jahre aufrechtzuerhalten. Das heißt, sämtliche pfändbaren Bezüge gehen in diesem Zeitraum an den bevorrechtigten Lohnabtretungsgläubiger. Dieser hat insoweit ein Absonderungsrecht an diesen Bezügen. Nach dem vorliegenden Gesetzentwurf soll § 114 InsO ersatzlos gestrichen werden, weil eine weiterhin insolvenzfeste Lohnabtretung nach Ansicht des BMJ die beabsichtigte Verkürzung des Verfahrens sowie die Mindestquote konterkarieren würde und darüber hinaus die Gleichbehandlung der Gläubiger die Abschaffung des Lohnabtretungsprivilegs erfordere. Die Erlöse aus der Lohn-/Gehaltsabtretung würden damit unmittelbar in die Insolvenzmasse fallen, um gleichmäßig auf alle Gläubiger verteilt zu werden.

Nach Ansicht der BKS liegt damit ein Bruch innerhalb der Systematik der Absonderungsrechte vor. Insbesondere bei Konsum- und Barkrediten hat der Forderungsinhaber kaum eine andere Möglichkeit, den Kredit abzusichern. Insofern ist die Lohnabtretung ein probates und gängiges Mittel der Kreditabsicherung. Diese Regelung aufzuheben, hätte eine Verteuerung der Kredite zur Folge, was letztendlich zu Lasten der Allgemeinheit gehen würde. Darüber hinaus würde dies für den durchschnittlichen Verbraucher den Zugang zu Krediten erschweren, sofern er keine anderen Sicherheiten stellen kann.

Der Gesetzentwurf ist aus der Sicht des Verbraucherschutzes verfasst. Allerdings werden dabei eventuelle gesamtwirtschaftliche Folgen außer Acht gelassen. Die BKS hat nunmehr eine offizielle Stellungnahme an die Abgeordneten des Bundestages versandt und sich ferner auf einer Veranstaltung der Strukturpolitischen Gesellschaft am 18. Oktober 2012 hierzu geäußert. Die weitere Entwicklung des Gesetzes wird eng verfolgt.

Autor: Dr. Marcel Köchling, Präsident der BKS; Director Investments Central Europe, Aktiv Kapital

Umsatzsteuer beim NPL-Erwerb

Auf der Basis des EuGH-Urteils vom 27. Oktober 2011 (C-93/10, GFKL = DStR 11,2093) hat der Bundesfinanzhof am 26. Januar 2012 (V R 18/08) entschieden, dass der Erwerb zahlungsgestörter Forderungen im Ergebnis zu keiner entgeltlichen Leistung des Forderungserwerbers gegenüber dem Forderungsverkäufer führt, also keine umsatzsteuerpflichtige Leistung vorliegt. Damit war die in diesem Verfahren entscheidende Frage, die die Branche der Forderungskäufer seit Jahren berührt hat und auch zu verschiedenen Aktivitäten der BKS geführt hat, endlich zu Gunsten der Forderungserwerber geklärt worden. Die Umsatzsteuerbelastung, die gerade bei größeren Volumina nicht unerheblich war, sollte zu keinen Wettbewerbsvor- oder -nachteilen mehr führen.

Allerdings hat der Bundesfinanzhof in seiner Entscheidung weiter ausgeführt, dass beim Erwerb von zahlungsgestörten Forderungen keine unternehmerische Leistung des Erwerbers vorliege und er somit nicht zum Vorsteuerabzug gemäß § 15 UStG berechtigt sei. Dieses hat bei den Forderungserwerbern zu einem großen Dilemma geführt, denn so direkt zurechenbar die Umsatzsteuer in der bisherigen Nennwertberechnung war (auch wenn die grundlegenden Kriterien vollkommen unspezifiziert waren), so schwer zuzuordnen sind sonstige Dienstleistungen einem konkreten Forderungserwerb.

Hierzu gibt es nun drei Betrachtungsebenen: a) die bis heute bereits abgeschlossenen Forderungskäufe, b) die in der Vergangenheit vereinbarten Forderungskäufe, die aber noch nicht vollständig abgewickelt sind, und c) die zukünftigen Forderungserwerbe. Die Mitglieder der BKS haben sich insoweit unter Einbeziehung verschiedener Steuerexperten Gedanken gemacht und folgende Zielsetzung, die dieses Thema kurzfristig klären soll, beschlossen:

- Änderung bzw. Anpassung des Abschnitts 2.4 des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses,
- Definition einer Kreditforderung als „zahlungsgestört“
- Einführung einer Nichtbeanstandungsregelung gemäß § 176 AO
- Bestimmung einer Übergangsfrist
- Festlegung, wann eine unternehmerische Tätigkeit beim Erwerb zahlungsgestörter Forderungen mit der Ermöglichung eines Vorsteuerabzugs (ggf. durch Pauschalisierung) vorliegt.

Vorschläge der BKS zu den vorgenannten Punkten sind bereits dem BMF und den ebenfalls zuständigen Länderfinanzverwaltungen, die bislang auf das BFH-Urteil noch überhaupt nicht reagiert haben, präsentiert worden. Erste Reaktionen gab es allein aus Umsatzsteuerprüfungen bei einzelnen Mitgliedsunternehmen der BKS, wonach die Finanzbehörden an der bisherigen Praxis festgehalten haben und den Hinweis gaben, sich wegen einer Neuregelung an das BMF zu wenden.

Foto: BKS

Dr. Jörg Keibel, Vizepräsident der BKS; Head of Sales, Marketing und Business Development der HOIST AG

Mit dem Auto zum Kredit

Die Targobank bietet seit Jahresanfang Konsumenten an, ihre Kredite mit dem eigenen Fahrzeug zu besichern. Georg Kountourakis, Bereichsdirektor Forderungsmanagement bei der Targobank Deutschland, berichtet im Gespräch mit dem BKS-Newsletter, was das für die Bewertung bis zur Verwertung bedeutet.

BKS-NL: Herr Kountourakis, Ihre Bank bietet im umkämpften Konsumentenkreditmarkt nun günstigere Kreditkonditionen an, wenn der Kunde sein Auto als Sicherheit stellt. Wird das Angebot angenommen?
Kountourakis: Wir bieten dieses Produkt, das wir schon einige Zeit lang vorbereitet hatten, seit Jahresbeginn auf unserer Homepage an. Insofern läuft das Geschäft jetzt erst an, aber wir sind schon mit der bisherigen Resonanz und vor allem dem Trend zufrieden. Aber das ist erst der Anfang: In dieser ersten Phase geht es für uns erst einmal darum, Erfahrungen mit diesem für uns neuen Segment zu sammeln.

BKS-NL: Wie ist der Prozess der Bewertung denn bei Ihnen strukturiert?
Kountourakis: Zuerst einmal bewerten wir, wie viel Konsumentenkredit wir im unbesicherten Fall herausgeben würden. Dann nutzen wir zur Bewertung des Fahrzeugs die Informationen eines externen Dienstleisters. Wenn die Bewertung unseren Anforderungen genügt und der Kunde uns die notwendigen Unterlagen einreicht, räumen wir ihm einen Vorzugszins von aktuell 4,75 Prozent ein – abhängig von der Bonität des Kunden.

BKS-NL: Wie sichern sie sich denn als Bank das Fahrzeug?

Kountourakis: Die Fahrzeugbriefe werden bei einem externen Dienstleister für uns deponiert. Wenn der Fahrzeugbrief benötigt wird, beispielsweise für das Straßenverkehrsamt, bearbeitet der Dienstleister abhängig von unseren Vorgaben den Fall. Im Falle von z.B. Umschreibungen wird der Brief direkt an das Straßenverkehrsamt geschickt. Der Kunde erhält den Brief erst wieder zu seinen Händen geschickt, wenn der Dienstleister eine Information von uns über die Erledigung des Kredites erhält.

BKS-NL: Nun gibt es inzwischen sehr viele Autofahrer, die ihr Fahrzeug per Leasingvertrag nutzen. Ist in diesen Fällen eine Besicherung auch möglich? Welche Besonderheiten gibt es dabei zu beachten?
Kountourakis: Finanzierungen von Leasingverträgen haben wir zur Zeit nicht auf der Agenda.

BKS-NL: Wie gehen Sie damit um, wenn ein Autofahrer einen Unfall hat und der damals angenommene Wert nicht mehr zutrifft?
Kountourakis: Nach der Kreditherauslage stellen wir bei einer Wertverschlechterung, zum Beispiel einem Unfall, den Kunden nicht schlechter. Das heißt, er behält weiterhin den Vorzugszins.

BKS-NL: Und was passiert, wenn der Kredit nicht bedient wird? Wie findet die Verwertung der Sicherheit statt?
Kountourakis: In diesem Fall läuft der Kredit durch unsere üblichen schriftlichen und telefonischen Mahnprozesse. Mit der Fälligstellung der Forderungen stellen wir dann das Fahrzeug sicher. Auch hierzu haben wir einen externen Dienstleister, der den Sicherstellungsprozess für uns übernimmt. Ist das Fahrzeug sichergestellt, gibt es eine Bewertung durch einen externen Gutachter. Anschließend findet ein Auktionsprozess statt. Sollte die Forderung, was häufig der Fall ist, nicht vollständig durch den Verkaufserlös gedeckt sein, wird der Restwert der Forderung über unser eigenes, in manchen Fällen auch durch ein externes, Inkasso abgewickelt. Das ist dann wieder der ganz normale Prozess, wie er auch bei den unbesicherten Konsumentenkrediten stattfindet.

BKS-NL: Sie setzen offenbar sehr stark auf externes Know-how bei Bewertung und Verwertung der Fahrzeuge. Ist daran gedacht, diese Prozesse stärker zu internalisieren?
Kountourakis: Das ist für die Zukunft nicht ausgeschlossen. In dieser frühen Phase ist es wichtig, dass wir die Erfahrung von anderen nutzen. Aber das ist auch erst der Anfang, es soll nicht bei Konsumentenkrediten bleiben. Im Laufe des nächsten Jahres werden wir unser Angebot stärker bei Fahrzeughändlern, zur Finanzierung ihrer Fuhrparks und zur Absatzfinanzierung an Endkunden erweitern, um in diesem wichtigen Marktsegment weiterhin signifikant zu wachsen. Damit würden wir uns als Bank erstmals das Segment der Selbständigen erschließen. Denn viele Händler, die sich nicht auf eine Marke festgelegt haben, suchen nach neuen Finanzierungspartnern. Allerdings haben wir da noch einige komplexe Herausforderungen vor uns. Deswegen sammeln wir heute schon Erfahrungen mit dem Onlinekredit im Konsumentenbereich, arbeiten aber gleichzeitig schon mit Hochdruck an der zweiten Phase, die die Erweiterung unseres Angebots an Selbständige auf das Thema Fahrzeuge und Fuhrpark vorsieht. Aber darüber reden wir, wenn es so weit ist.

> **„In dieser frühen Phase ist wichtig, dass wir die Erfahrungen von anderen nutzen."**
> Georg Kountourakis, Targobank

BKS-NL: Was sind Ihre langfristigen Erwartungen?
Kountourakis: Klares Ziel ist es, langfristig eine Rolle als Hauptfinanzierer für eine Automarke zu übernehmen.

BKS-NL: Vielen Dank für das Gespräch.

Neue BKS-Geschäftsräume

Die BKS hat einen neuen Geschäftsstellensitz. In der **Marienstraße 14 in 10117 Berlin-Mitte,** dem Regierungsbezirk, sind wir auf dem knappen Kleinbüroimmobilienmarkt in Berlin-Mitte fündig geworden. Der S-Bahnhof Friedrichstraße, der Hauptbahnhof und der Reichstag sind jeweils nur wenige Minuten entfernt. Unsere Nachbarn in der Straße sind andere Verbände, NGOs, Galerien aber auch Abgeordnete. Den BKS-Mitgliedern steht in der Geschäftsstelle wieder ein Besprechungsraum zur Verfügung. Oder Sie kehren in eines der zahlreichen Cafés und Bistros in unmittelbarer Nähe ein. Über einen Besuch, sollte es Sie in die Hauptstadt verschlagen, freue ich mich.
Hilke Masche, Geschäftsführerin BKS

Foto: Beek100, wikicommons (cc-by sa 3.0)

10 Fragen an...

Prof. Dr. Christoph Schalast

Vorsitzender des Beirats der BKS; Academic Director M&A, Frankfurt School of Finance and Management; Rechtsanwalt Schalast & Partner

Wie beschreiben Sie Ihren Beruf Ihrem Sohn und Ihrer Tochter?
Mein Beruf – nebenbei auch früh schon mein Berufswunsch – ist es, Menschen und Unternehmen dabei zu helfen, wirtschaftliche Interessen verantwortungsbewusst im Rahmen des bestehenden Rechtssystems und Rechtsstaats zu verwirklichen. Ich gebe zu: Es gab Nachfragen.

Was war Ihr bisheriges berufliches Highlight?
Das Highlight im Bereich NPL war die Chance, bei der Supernova-Transaktion mitzuwirken, eines der spannendsten Projekte der ersten Boomjahre 2003 bis 2007.

Welchen beruflichen Moment möchten Sie nicht noch einmal erleben müssen?
Die Trennung von einem Partner, der auch ein guter Freund war und zum Glück – trotz einiger Klippen – ein Freund geblieben ist.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?
Als Student bei Bankers Trust – aber nicht als angehender Investmentbanker sondern als Aushilfe bei der Nachforschung von verloren gegangenen Auslandsüberweisungen und Schecks.

Womit stoßen Sie am liebsten auf einen Erfolg an?
Auf einen Erfolg stoße ich gerne mit einem großen spanischen Rotwein, am liebsten von Vega Sicilia, an.

Und wie belohnen Sie sich sonst noch?
Durch Extrazeit mit der Familie.

Wofür hätten Sie gerne mehr Zeit?
Zum Schreiben – und damit meine ich nicht juristische Fachtexte.

Welches Kunstwerk hätten Sie gerne zuhause?
Eine der späten Gravitationen von Chillida. Für seine großen Skulpturen – wie etwa die Windkämme – fehlt leider der Platz.

Mit wem würden Sie gerne einmal zu Abend essen?
Im Augenblick: mit Peer Steinbrück und Angela Merkel, um bei dieser Gelegenheit über die Zukunft von Deutschland mit und in Europa zu diskutieren.

Wenn nicht Frankfurt, wo dann?
Nicht Frankfurt ist für mich schwer vorstellbar, aber wenn es denn sein muss: ein Reetdachhaus möglichst nahe an der Ostsee in der Wismarer Bucht.

DEALS | PERSONALIA

Immofori erwirbt SerAd

Die Hamburger immofori Holding hat Mitte September die Servicing Advisors Deutschland GmbH (SerAd) vollständig von der Hypothekenbank Frankfurt und Delphi, die zuvor je 50 Prozent an SerAd hielten, erworben. Die Hypothekenbank Frankfurt ist eine Tochter der Commerzbank AG, Delphi ist eine Tochtergesellschaft von Citigroup und Capmark. Mit dem Kauf wird immofori nach eigenen Angaben zum größten unabhängigen Spezialanbieter für die Bearbeitung und den Verkauf von leistungsgestörten Forderungen in Deutschland.

Situs erwirbt europäisches Gewerbehypotheken-Servicing der Deutschen Bank

Der 1985 gegründete Servicer Situs hat Ende September die Übernahme des europäischen Servicingbereichs für Gewerbehypotheken der Deutschen Bank bekannt gegeben. Die Akquisition des in London ansässigen Bereichs schließt CMBS- und Bilanz-Servicing sowie Anlagenverwaltung und Special Servicing mit ein. Mit der Übernahme steigt Situs nach eigenen Angaben zu einem der größten Third-Party-Servicer in Europa auf.

GFKL PPS übernimmt Servicing für neues Forderungsportfolio

Die Proceed Portfolio Services GmbH (GFKL PPS), eine Tochtergesellschaft der Essener GFKL-Gruppe, hat im Rahmen einer Portfoliotransaktion zweier international tätiger Finanzinvestoren das Servicing für ein immobilienbesichertes Forderungsportfolio mit einem höheren zweistelligen Forderungsvolumen übernommen. Das Servicemandat besteht für ein überwiegend durch gewerblich genutzte Immobilien im Rhein-Ruhr-Gebiet besichertes NPL-Portfolio. Kamyar Niroumand, der seit dem 1. Oktober 2012 die GFKL Financial Services AG als CEO führt, kommentierte: „Nach einer Phase der Zurückhaltung im NPL-Markt beobachten wir aktuell eine deutliche Belebung der Verkaufsbestrebungen."

Impressum

Herausgeber: BKS – Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V., Marienstraße 14, 10117 Berlin. Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Dr. Marcel Köchling. Die Texte wurden mit freundlicher Unterstützung des Autorenteams der Financial Gates GmbH, Friedberg/Hessen, erstellt. Gestaltung: Melanie Warnecke, Financial Gates GmbH.
Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des „BKS Newsletter" übernimmt die Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V keine Gewähr. Handelsregister: Amtsgericht Berlin-Charlottenburg, Amtsgerichtsplatz 1, 14046 Berlin-Charlottenburg, Registernummer VR 27003 B, Ust.-ID-Nr. DE255573159.