

# Prüfen schützt

Basel III: Mehr Spielraum durch den Verkauf von notleidenden Krediten

In Deutschland gelten derzeit Kredite in einem Volumen von rund 225 Milliarden Euro als notleidend. Angesichts der im Zuge der Finanzkrise gestiegenen Eigenkapitalanforderungen (Stichwort Basel III) sind so genannte Non-Performing-Loans (NPL) für die Bilanzen der Banken und Sparkassen eine schwere Belastung. Und zwar mit Folgen: Die Institute können neue Kredite nur noch zu härteren Konditionen ausgeben. Eine Möglichkeit, die Eigenkapitalsituation wieder zu entlasten, ist der vollständige Verkauf der notleidenden Kredite. So eine Transaktion birgt allerdings das Risiko des Reputationsschadens, wenn mit den abgetretenen Forderungen unseriös umgegangen wird. Daher sollten Banken vor einem NPL-Verkauf sehr genau prüfen, mit wem sie ein solches Geschäft abschließen.

Mit der Regulierungsreform Basel III müssen Kreditinstitute ab 2013 strengere Eigenkapitalanforderungen erfüllen. Diese zusätzliche Sicherung bringt allerdings Nachteile für Kreditnehmer mit sich. Da die Banken nun verstärkt eine möglichst geringe Eigenkapitalhinterlegung bei der Kreditvergabe anstreben, werden sie ihrerseits die Anforderungen an Kreditnehmer verschärfen. Gerade für den beim Eigenkapital eher schlecht aufgestellten Mittelstand, der nach wie vor stark auf die Finanzierung mittels Bankkrediten angewiesen ist, dürften sich die Konditionen daher verschlechtern. Durch die Furcht vor einer solchen Kreditklemme wird der politische und gesellschaftliche Druck auf die Kreditwirtschaft deutlich zunehmen. Eine gute Möglichkeit für Banken und Sparkassen, sich in diesem Umfeld Luft zu verschaffen, ist die Erhöhung des Eigenkapitals durch den Verkauf notleidender Kredite (Non-Performing-Loans, NPL). Neben der Schonung des Eigenkapitals und einer Erhöhung der Liquidität führt ein NPL-Verkauf darüber hinaus zu einer Bilanzbereinigung und damit zu mehr Transparenz im Zahlenwerk. Dieser Abbau stiller Lasten auf der Aktivseite verbessert das Rating und senkt die Refinanzierungskosten.

Was sich aber auf den ersten Blick als logische und eher einfach umzusetzende Entscheidung für eine Konzentration auf das Kerngeschäft darstellt, birgt auch Risiken. So könnten etwa Kunden – auch die vom Kreditverkauf gar nicht betroffenen – bei Bekanntwerden der Transaktion kritisch reagieren und nach den Hintergründen fragen. Bei Zusammenarbeit mit einem renommierten Partner sollte

eine Entschärfung der Bedenken aber kein Problem darstellen. Nachhaltige Imageschäden drohen allerdings, wenn der Kreditaufkäufer unseriös mit den Forderungen umgeht. Hier gilt es für die Banken und Sparkassen vorzusorgen. Doch woran erkennt ein Kreditinstitut, das mit dem Verkauf der Forderung auch die Kontrolle über den Umgang mit dem Schuldner abgibt, einen seriösen Partner? Ein erstes Indiz ist sicherlich die Mitgliedschaft in einem Verband wie dem Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU). Denn die von den BDIU-Mitgliedern vereinbarte Selbstkontrolle geht weit über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinaus. Zusätzlich liefern beispielsweise das S&P Servicer Rating sowie die Untersuchungen der Verbraucherzentralen gute Hinweise darauf, ob eine Bank seine Kunden und damit auch sich selbst in gute Hände gibt. So entfallen auf die jüngst von den Verbraucherschützern identifizierten zehn „schwarzen Schafe“ nicht weniger als 75 Prozent aller Kundenbeschwerden. Bei gründlicher Vorbereitung (siehe Checkliste) ist das Risiko eines NPL-Verkaufs also beherrschbar.

**Autor:**

**Christian Weber,**

Vorstand der GFKL Financial Services AG

## Checkliste: Woran erkennt eine Bank einen seriösen Kreditaufkäufer

- Mitgliedschaft in Verbänden wie dem BDIU
- Ausstattung mit Finanzmitteln
- S&P Servicer Rating
- Transparenz (z.B. Kundenbeirat)
- Maßnahmen zu Datensicherheit und Datenschutz
- Referenzkunden
- Studie der Verbraucherzentralen
- Erfüllung der einschlägigen BaFin-Anforderungen; MaRisk
- Qualifikation der Mitarbeiter (z.B. Weiterbildungsmaßnahmen)
- Arbeitsklima (z.B. Krankenstand und Unternehmenszugehörigkeit)

Quelle: GFKL Financial Services AG