

## Non Performing Loans

# Geschrumpft auf normal

Der Markt für Non Performing Loans (NPL) ist in diesem Jahr merklich zurückgegangen. Das Interesse der Investoren ist ebenso abgeflaut wie der Verkaufsdruck der Institute. Der Markt ist dabei, sich auf einem niedrigeren Niveau zu stabilisieren.

Für seinen Spruch: „In ein paar Jahren zieht die Karawane wieder weiter“ ist **Karsten von Köller**, der damalige Chairman von **Lone Star Germany**, im Mai 2005 viel gescholten worden. Tatsache aber ist, genau das passiert derzeit mit dem deutschen Markt für Non Performing Loans (NPL).

Im vergangenen Jahr hat das Transaktionsvolumen seinen Höhepunkt erreicht. Nach den veröffentlichten Deals ergibt sich für 2006 ein NPL-Volumen von 7,6 Milliarden Euro. Schätzungen gehen davon aus, dass es ein ebenso großes Volumen nicht veröffentlichter Geschäfte gab. Damit liegt das tatsächlich gehandelte NPL-Transaktionsvolumen bei etwa 15 Milliarden Euro, manche Schätzungen gehen bis zu

20 Milliarden Euro. In diesem Jahr wird der Markt nach den Beobachtungen der Marktteilnehmer nicht einmal die Hälfte des Volumens der Vorjahre erreichen. Genaue Zahlen gibt es allerdings auch vier Jahre nach den ersten NPL-Transaktionen in Deutschland noch nicht.

„Aber der deutsche NPL-Markt ist eine Erfolgsgeschichte“, sagte **Professor Christian Schalast** von der **Frankfurt School of Finance & Management**, der den Markt von Beginn an beobachtet und als Rechtsanwalt auch begleitet hat, beim **Altor-Fachsymposium 2007** „Immobilienbesicherte Non Performing Loans“: „Dem Markt ist es gelungen, ohne regulatorische Eingriffe die Bugwelle abzubauen.“

Die zurückgehenden Zahlen sind damit zu erklären, dass die Zeiten vorbei sind, in denen große Mengen fauler Kredite dringend abgestoßen werden mussten und dementsprechend große Portfolios geschnürt wurden. Inzwischen sind die gehandelten Portfolios sehr viel kleiner geworden und deren Verkauf wird auch seltener veröffentlicht. Doch auch kleinere Transaktionen sind heute attraktiv, weil sich Marktstandards entwickelt haben. Der Markt hat sich etabliert.

Interessant ist, dass die drei Säulen des deutschen Bankensystems das NPL-Problem ganz unterschiedlich angegangen sind. Während Geschäfts- und Hypothekenbanken relativ offen mit dem Verkauf von faulen Krediten umgehen, setzen die regional geprägten Volksbanken wie auch die Sparkassen weniger auf den Verkauf an Investoren. Verkäufe von NPL fanden bei ihnen

meist nur unter dem Druck einer finanziellen Schieflage des Instituts statt.

So setzen die Genossenschaftsbanken auf Lösungen innerhalb der Gruppe, wobei inzwischen auch externe Partner hinzugeholt wurden. Die **BAG Bankaktiengesellschaft**, das zentrale Kompetenzzentrum für die Bearbeitung und Übernahme von Problemerkrediten im genossenschaftlichen FinanzVerbund in Hamm, hat im Oktober eine strategische Partnerschaft mit dem Inkassodienstleister **GFKL Financial Services** aus Essen vereinbart.

## Regionalinstitute beteiligten sich kaum am Verkauf

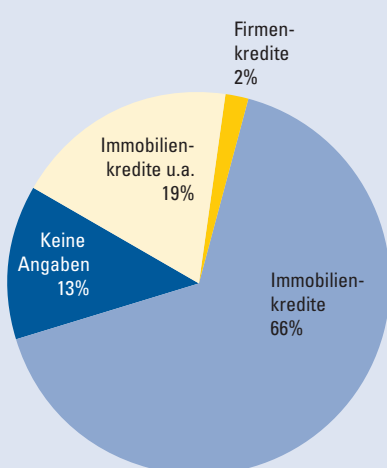
Auch die Sparkassen setzen beim Management von Problemerkrediten vor allem auf ihren eigenen Servicer, die **Bad Homburger Inkasso** und die **SGK Servicegesellschaft Kreditmanagement**, die Anfang 2007 bereits ein NPL-Volumen von einer Milliarde Euro übernommen hatte. Allerdings gibt es in beiden Finanzgruppen nach wie vor Institute, die nach Lösungen auch außerhalb ihres Verbunds suchen.

Gerade Sparkassen waren in diesem Jahr wegen laufender Klagen gegen den Verkauf von gekündigten Krediten besonders vorsichtig mit NPL-Transaktionen und haben diese Projekte erst einmal zurückgestellt. Inzwischen sind die rechtlichen Fragen, ob

- ◆ Bankgeheimnis, Datenschutz und Paragraf 203 Absatz 1 Strafgesetzbuch (StGB) ein Abtretungsverbot begründen, durch das BGH-Urteil vom Februar (Aktenzeichen: XI ZR 195/05) und
- ◆ Paragraf 203 StGB im Sparkassenbereich ein Abtretungsverbot begründen kann, vom LG Kiel im Juli 2007 (Aktenzeichen: 18 O 420/07) verneint worden. Deshalb ist damit zu rechnen, dass sich dies künftig ändern wird. „Die Zahl der kleinen und mittleren Portfolios aus Sparkassen und Volksbanken wird künftig zunehmen“, schätzt **Jens Rönneberg**, **Head of Transac-**

### Non-Performing-Loans-Verkäufe

Immobilienbesicherte Kredite stellen die überwiegende Mehrheit der verkauften NPL.



Quelle: db research

tion Services Financial Deutschland bei PricewaterhouseCoopers.

## ■ Immobilienkredite dominieren den Markt

Bislang waren vom Verkauf zu einem ganz überwiegenden Teil Immobilienkredite betroffen. Nur einen kleinen Teil stellten Unternehmensdarlehen, obwohl einige spektakuläre Fälle in der Öffentlichkeit einen anderen Eindruck erweckt haben. Verbraucherforderungen haben bislang kaum eine Rolle gespielt. Das könnte sich jedoch künftig ändern, wenn der **Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Jochen Sanio**, mit seiner Prophezeiung Recht hat, dass auf diesem Gebiet als nächstes Belastungen auf die Banken zukommen.

Bei den Immobilien-NPL-Transaktionen haben sich inzwischen allerdings Standards entwickelt. Eine wachsende Zahl Portfolios wird über die Online-Börse **DebtX** abgewickelt, die nach eigenen Angaben der größte unabhängige Kreditverkaufsberater gemessen an der Anzahl von verkaufenden Kreditinstituten, Investoren und durchgeführten

Transaktionen ist. 2006 wurde **DebtX** von mehr als 80 Kreditinstitutionen beauftragt und führte über 150 Transaktionen in fünf Ländern, davon 15 in Deutschland, durch.

Ein standardisiertes Vertragswerk, eine papierlose Due Diligence und eine besondere Expertise im Bereich der illiquiden Problemkredite gehören zum Service der Online-Börse. „Wichtig ist unseren Kunden, dass die Diskretion gewahrt wird“, so **Frederik Mehlitz, Managing Director** bei **The Debt Exchange**: „Die Verkäufer können über uns gezielt Käufer ansprechen.“

## ■ Weniger Handel mit Unternehmensdarlehen

Beim Verkauf von gestörten Unternehmensforderungen ist Ernüchterung eingekehrt. Wie eine Trendstudie von **Roland Berger Strategy Consultants** zeigt, rechnen Banken im deutschsprachigen Raum mit einem deutlichen Rückgang des Transaktionsvolumens. „Das liegt zum einen daran, dass die Banken stärker auf ihre eigenen Instrumente, Problemkredite zu managen, vertrauen, zum anderen gehen die Preisvorstel-

lungen von Verkäufer- und Käuferseite sehr stark auseinander“, erklärt **Nils Kuhlwein von Rathenow, Partner im Kompetenzzentrum Corporate Performance** bei **Roland Berger Strategy Consultants**.

Zwar gibt es durchaus Interesse Problemkredite zu verkaufen, gerade Kreditinstitute mit regionalem Geschäftsbetrieb fürchten aber die öffentliche Reaktion. Ein Kreditverkauf wird von den Kunden und der Öffentlichkeit immer mehr als Vertrauensbruch angesehen. Das Thema wurde inzwischen von der Politik aufgegriffen und bereits im September im Finanzausschuss des Bundestags diskutiert. „Die Branche muss damit rechnen, dass mit dem Risikobegrenzungs-gesetz im kommenden Jahr Regulierungen kommen werden“, so **Jan Mönikes** von der **Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing**.

Aber auch das Interesse der Investoren an deutschen NPLs ist merklich abgekühlt. Das liegt zum einen an den hohen Preisvorstellungen der Verkäufer, andererseits aber auch an den Erfahrungen, die die Investoren mit der Verwertung der NPL-Portfolios gemacht haben. Die vergangenen drei Jahre haben gezeigt, dass es recht aufwändig ist, die Sicherheiten, die den NPL zugrunde liegen, weiterzuverkaufen. Das gilt für den Immobilienbereich aber noch mehr für Unternehmensforderungen. Hier zeigen einige spektakuläre Beispiele, wie etwa der Fall **Kunert**, dass auch eine Due Diligence nicht böse Überraschungen bei der Verwertung verhindert.

Zu diesen Erfahrungen kommen noch die Auswirkungen der Subprime-Krise und die damit verbundenen Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten. Dies hat sich auch negativ auf den Handel mit notleidenden Krediten ausgewirkt und gezeigt, dass Verbriefungen auf absehbare Zeit keine Exitstrategie sein werden. Daher hat **Ex-Lone-Star-Chairman** von **Köller** mit einer Prognose Unrecht: Die NPL-Karawane zieht nicht nach Osteuropa weiter, sondern wie es aussieht in die USA.

Silke Siems

## NPL-Verkaufsstart in Österreich

Bankgeheimnis und Sicherheitenübertragung gelten als Hindernis

Der Verkauf von NPL beginnt nun auch in Österreich. Nach Schätzungen gibt es in Österreich ein Volumen von 15 bis 20 Milliarden Euro. Bislang war es jedoch wegen rechtlicher Hürden und fehlender Verkäuferinteresses nicht zu NPL-Transaktionen gekommen. Als erste Großbank ist derzeit die zur **Unicredit-Gruppe** gehörende **Bank Austria** auf der Suche nach einem Käufer für ein Portfolio von etwa 500 Millionen Euro. Es enthält Kleinanlegerkredite mit einem durchschnittlichen Nennwert von 10.000 Euro.

Bislang galt das strenge Bankgeheimnis in Österreich immer als Hindernis für den Verkauf notleidender Kredite,

da eine Weitergabe der Kundendaten an Dritte nicht erlaubt ist. Österreichische Rechtsexperten halten aber eine Abtretung von NPL für zulässig, wenn die Forderungskäufer ebenfalls dem Bankgeheimnis unterliegen und die Abtretung „banküblich“ ist.

Dabei dürfen nur die zur Durchsetzung des abgetretenen Anspruchs notwendigen Informationen weitergegeben werden. Bei der Abtretung an Nichtbanken, etwa Inkassounternehmen, müssen komplizierte juristische Umwege gefunden werden. Eine höchstgerichtliche Rechtsprechung zur Zulässigkeit des Verkaufs von NPL im Hinblick auf das Bankgeheimnis gibt es allerdings noch nicht.