

Notleidende Kredite

Keine Zeit für schadhafte Kredite?

Vor der Bankenkrise waren Forderungsverkauf und Outsourcing etablierte Instrumente zum Umgang mit schadhafte Krediten, den sogenannten NPLs – Non-performing-loans. Stephanie Siepmann, Geschäftsführerin der Proceed Portfolio Services GmbH äußert sich zu den Folgen der Krise und wagt einen Ausblick.



Welche Tendenzen haben Sie 2009 im NPL-Markt beobachtet?

Siepmann: Unserer Wahrnehmung nach wurden im Jahr 2009 nur wenige NPL-Portfolios am Markt angeboten, von denen zudem nicht alle gehandelt wurden. Die Ursachen könnten darin

liegen, dass die Kreditinstitute zu sehr durch die Krise in Anspruch genommen wurden. Hinzu kommt, dass auf Investorenseite wenig Raum für Refinanzierung bestand. Darüber hinaus hat die Krise zu institutsinternen Überlegungen im Hinblick auf die generelle strategische und organisatorische Ausrichtung geführt. In dieser Situation werden eher selten Entscheidungen zum Verkauf von Kreditportfolios getroffen. Dafür spricht auch, dass Portfoliotransaktionen auf Seiten der Bank erst einmal mit zusätzlichem Aufwand verbunden sind.

Welche Entwicklung erwarten Sie für 2010?

Siepmann: Begleiter beziehungsweise Nachläufer einer solchen Krise, wie eine erhöhte Insolvenzquote und Arbeitslosigkeit sowie generelle Bonitätsverschlechterung, führen zu wachsenden Kreditausfällen. Daraus resultieren erhöhte Risiken

und steigende Eigenkapitalanforderungen, gepaart mit knappen Kapazitäten durch Kostenoptimierungsdruck bei den Banken. Dies wiederum trifft auf einen Investoren- und Servicermarkt, der sich im Laufe der vergangenen ein bis zwei Jahre zwar konsolidiert hat, jedoch wieder Nachfrage vorweisen kann. Alle Zeichen weisen folglich auf einen sich belebenden NPL-Markt hin.

Kann dem Handel von Portfolios noch etwas im Wege stehen?

Siepmann: Es bleibt abzuwarten, ob sich bei den offerierten Portfolios der angebotene Verkaufspreis und die Preisvorstellung der Banken treffen werden. Unser Eindruck ist, dass die Risikoabschläge auf Investorenseite ebenfalls gestiegen sind. Es wird sich zeigen, inwieweit die Bilanzen die erhöhten Risiken bereits widerspiegeln. Falls dies nicht der Fall sein sollte, zeigt unsere Erfahrung, dass die Hoffnung auf eine Verbesserung enttäuscht wird. Warten macht die Kredite nicht besser. Die wachsende Zahl von Kreditausfällen kann früher oder später durch die Abwicklungsabteilung nicht mehr adäquat bearbeitet werden. In der Folge werden auch die neuen schadhafte Fälle von Anfang an nicht stringent gehandhabt. In diesem Fall ist es für die Bank eine gute Alternative, die Abwicklung der Kredite – gesamt oder zum Teil – an einen Servicer auszulagern. Das spart eigene Kapazitäten, die zielgerichte-

ter eingesetzt werden können.

Löst ein Outsourcing die eingeschränkte Eigenkapitalsituation der Banken und Sparkassen?

Siepmann: Die Abwicklung ist für den Servicer Kernfunktion. Die eingeschränkte Eigenkapitalsituation der Kreditinstitute kann sich zunächst durch die schnelle und effiziente Abwicklung durch den Dienstleister entspannen. Hinzu kommt, dass dieser auf volatile Kapazitätserfordernisse eingestellt ist. Im Rahmen der Auslagerung kann dann gegebenenfalls ein späterer Verkauf vorbereitet werden. Durch die Abwicklung wird der Servicer die Transparenz des Portfolios im Hinblick auf die inhärenten Chancen und Risiken erhöhen, so dass künftige bilanzbeeinflussende Entscheidungen auf besserem Kenntnisstand zu treffen sind. ■

Die Proceed Portfolio Services GmbH

Die Proceed Portfolio Services GmbH gehört zur Gruppe der GFKL Financial Services AG, dem zweitgrößten Anbieter für Inkassodienstleistungen in Deutschland. Die GFKL Gruppe betreut ein Forderungsvolumen von rund 23 Milliarden Euro.

Die Proceed Portfolio Services GmbH hat seit über zehn Jahren Erfahrung mit der Abwicklung schadhafte Forderungen. Ihr Leistungsangebot umfasst die Abwicklung schadhafte, immobilienbesicherter Kredite aus dem privaten und gewerblichen Bereich und wird abgerundet durch die Bewertung von NPL Kredit Portfolios, sowie deren Ankauf. Die Proceed Portfolio Services GmbH bietet ihre Dienstleistungen Kreditinstituten und institutionellen Investoren an. Die Immobilien der im Service befindlichen Forderungen werden über ein bundesweites Maklernetzwerk und im Eigenvertrieb vermarktet und verkauft.

Proceed Portfolio Services GmbH
Limbecker Platz 1
45127 Essen
Tel. +49 (0)201 769 5570
Fax. +49 (0)201 769 5769 324
E-Mail: stephanie.siepmann@portfolio-services.de
www.portfolio-services.de