

Professionelles Asset Management statt passiver Bad Banks

Kolwja A. Zimmer

Ob Bad Banks aufgrund ihrer Struktur die Liquidität der Institute letztlich tatsächlich verbessern, muss sich erst noch zeigen. In die Zweckgesellschaften (SPV) könnten nach derzeitigem Stand auch notleidende Kredite eingelagert werden, doch rät der Autor davon ab, da die Forderungen auf diesem Wege nicht aktiv bearbeitet und verwertet würden. Mit Blick auf das Angebot seines Hauses schlägt er als Alternative vor, die Darlehen an einen Special Servicer zu übertragen. Dadurch könnten die Bilanz entlastet, die eigenen Ressourcen geschont und Erträge generiert werden. (Red.)

Notleidende strukturierte Wertpapiere sollen laut Kabinettsbeschluss nun doch aus den Bankbilanzen in sogenannte Bad Banks ausgelagert werden können. Dazu gründen die Kreditinstitute jeweils institutsspezifische Zweckgesellschaften, denen sie ihre strukturierten Wertpapiere übertragen. Dies betrifft in erster Linie Collateral Debt Obligations (CDO) oder Asset Backed Securities.

Für die Übertragung der Wertpapiere auf die Zweckgesellschaft muss die Bank nach aktuellem Konzept einen Abschlag von zehn Prozent auf den Buchwert vornehmen. Im Gegenzug erhält das Finanzinstitut von der Zweckgesellschaft herausgegebene und von der Sonderanstalt für Finanzmarktstabilität (SoFFin) garantierte Schuldverschreibungen in Höhe des Übertragungswertes der Wertpapiere. Die Differenz zwischen diesem Buchwert und diesem, auch Fundamentalwert genannten bereinigten Verkehrswert, sollen die Institute in den nächsten 20 Jahren an den Finanzmarktstabilisierungsfonds SoFFin abstottern, womit das Risiko letztlich bei dem Finanzinstitut verbleibt.

Zunahme der Leistungsgestörten Forderungen

Dieses Modell soll die Banken entlasten, indem sie ihre durch toxische Wertpapiere verursachten bilanziellen Risiken auf der Zeitachse strecken können. So erhalten sie wieder mehr Spielraum bei der Kreditvergabe. Damit ist das Modell der Bad Banks in erster Linie und ausdrücklich bilanziell motiviert.

Doch nicht nur strukturierte Wertpapiere drücken auf die Bilanzen der Ban-

ken. Im nächsten Schritt könnten auch notleidende Kredite in die Bad Banks ausgelagert werden. Diese Idee wird zumindest verhalten bereits diskutiert. Denn auch diese Kredite belasten die Bilanzen der Kreditinstitute, sie müssen im Zuge von Basel II mit mehr Eigenkapital hinterlegt werden als andere Kredite, sie bringen keine Zinsen und sie binden Liquidität und die Arbeitskraft der Mitarbeiter.

Zudem ist aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Lage zum einen und dem allgemeinen Kreditzyklus zum anderen absehbar, dass die Zahl der notleidenden immobilienbesicherten Kredite in den nächsten Jahren stark ansteigen wird: Die Wirtschaftskrise und mit ihr die zu erwartende steigende Arbeitslosigkeit sowie die wachsende Zahl der Insolvenzen führen zwangsweise zu Zahlungsausfällen und dazu, dass immer mehr Kredite notleidend werden – was wiederum die Liquidität der Banken einschränkt und sich negativ auf das Eigenkapital auswirkt. Daneben führen die starken Neugeschäftsjahre 2003 bis 2005 zu einem generellen Anstieg der Bestände.

Auf diese Situation ist aber ein Großteil der Kreditinstitute nicht ausreichend vorbereitet, denn es fehlt insbesondere aufgrund der aktuellen Kosten-Ertrags-Relationen die Flexibilität, zusätzliches, hochqualifiziertes Personal für die Abwicklung der notleidenden Kredite einzu-

stellen – zumal dies nicht zum Kerngeschäft der Banken gehört. Stattdessen konzentrieren sich Banken und Sparkassen operativ zumeist auf das Neu- und Bestandskundengeschäft. Insbesondere kleinere Kreditinstitute haben oft schlichtweg nicht die personellen Kapazitäten, um in Zeiten steigender Bestände die Abwicklung der notleidenden Kredite professionell zu bearbeiten. Alternativen sind also gefragt.

Keine notleidenden Kredite in Bad Banks

Doch sind Bad Banks tatsächlich die beste Option in dieser Situation? Zweifel sind erlaubt. Denn solange die toxischen Wertpapiere und auch notleidende Kredite in den Bad Banks nur zwischengelagert und nicht weiterbearbeitet werden, bieten sie weder für die Banken noch für den Steuerzahler eine Lösung, sondern stellen nur einen reinen Bilanzwechsel dar. Vielmehr ist ein professionelles Asset Management der zugrunde liegenden Forderungen bis hin zu einem bilanzentlastenden Portfolioverkauf – entweder in der Bad Bank oder bereits im Vorfeld – sinnvoll und wünschenswert.

Natürlich ist es richtig, dass das Bad-Bank-Modell eine schnelle Entlastung der Bilanzen bietet und damit die Kreditvergabe wieder ankurbeln könnte. Aber wie sieht die langfristige Perspektive aus? Was passiert mit den Wertpapieren und gegebenenfalls mit den notleidenden Krediten in der Bad Bank? Im Grunde sind Bad Banks nur dann erstrebenswert, wenn eine Verlagerung von toxischen Wertpapieren oder Non-performing Loans (NPL) der Bank hinsichtlich Kosten, Liquidität und Eigenkapital einen nachhaltigen Nutzen bringt.

Ob Bad Banks für Verlagerungen den höchstmöglichen Preis bieten, ist allerdings unklar. Ebenso ist nicht ersichtlich, wer die Kredite in den Bad Banks operativ bearbeiten wird beziehungsweise ob Bad Banks überhaupt operativ arbeiten werden. Und: Experten wie Professor Ulrich van Suntum, geschäftsführender Direktor des Centrums für angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Münster (CAWM), bemängeln, dass das geplante Modell den Banken durch Ausgleichszahlungen zu viel Liquidität entzieht, und das ausgerechnet in einer Situation, in der die Banken ohnehin unter großem Kosten- und Ertragsdruck stehen. Insofern stellt sich die Frage, ob es nicht andere Möglichkeiten gibt, wie

Der Autor

Kolwja A. Zimmer ist Geschäftsführer der immofori GmbH, Hamburg.

die Kreditinstitute bilanziell entlastet werden können.

Übertragung an einen Special Servicer als Alternative

In diesem Zusammenhang bieten sich Forderungsverkäufe – zum Beispiel mithilfe eines Special Servicers – als Alternative an. Denn sie entlasten nicht nur die Mitarbeiter und die Bankbilanz, sondern bringen gleichzeitig auch schnell neue Liquidität. Special Servicer kennen den Markt, arbeiten mit finanzkräftigen Investoren zusammen und erzielen mit erprobten Abläufen schnell Ergebnisse. Es ist davon auszugehen, dass Kreditinstitute von diesen Verkäufen mehr profitieren als von einer Auslagerung in eine Bad Bank.

Denn die Kreditportfolios sind – wenn zum Teil auch nur in geringem Maße – immer noch werthaltig und die Special Servicer erzielen für die verkaufenden Banken die bestmöglichen Preise am Markt. Bei einer Auslagerung in eine Bad Bank hingegen wäre es fraglich, ob überhaupt noch Einkünfte mit den Portfolios erzielt werden. Gleichzeitig wird mit einem Portfolioverkauf die Bilanz des verkaufenden Kreditinstituts genau wie bei der Auslagerung in eine Bad Bank entlastet. Wenn es bei der Auslagerung der NPL also darum geht, das Eigenkapital der Kreditinstitute zu stärken, ist der Verkauf von immobilienbesicherten For-

derungen an Investoren die nachhaltigere Alternative.

Zwar war das letzte Jahr durch eine Marktflaute geprägt. Es ist jedoch absehbar, dass Investoren nach wie vor Interesse an Investments in NPL haben und dieses Interesse sogar noch ansteigen wird, denn nach einer Phase der Verunsicherung sind die Investoren nun wieder auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten.

Special Servicer sind besser als eine Bad Bank in der Lage, den Markt zu sondieren und Verhandlungen im Sinne des verkaufenden Kreditinstituts zu führen – zumal unklar ist, ob und wie die Bad Banks überhaupt operativ arbeiten werden. Momentan sieht es eher so aus, als wäre das nicht der Fall und es ist auch nicht wünschenswert, dass die Bad Banks ihrerseits wieder Personal- und Verwaltungskosten aufbauen.

Dann aber würden die Wertpapiere und Forderungen entweder einfach gar nicht weiterbearbeitet oder die Bad Bank müsste entweder Ressourcen der verlagernden Bank in Anspruch nehmen oder ihrerseits externe Dienstleister beauftragen. Sollte sie aber mit externen Dienstleistern arbeiten, bräuchte man im Grunde den Zwischenschritt der Bad Banks gar nicht einzuziehen, sondern könnte das Geschäft direkt vom Kreditinstitut auf den Dienstleister übertragen, was sich günstig auf die Transaktionskosten aus-

wirkt. Sofern bei der Auslagerung jedoch eher die Entlastung der Kostenseite im Fokus steht, bräuchte man im Rahmen eines Outsourcing die Bad Bank nicht. Denn tatsächlich entzieht die Bad Bank durch Ausgleichszahlungen den Kreditinstituten eher die Liquidität.

Schaffung von Liquidität

Die externe Abwicklung oder der Verkauf von notleidenden Portfolios durch Spezialdienstleister hingegen setzt Liquidität frei, die die Kreditinstitute momentan dringend benötigen, und verläuft bei der Wahl des richtigen Dienstleisters geräuschlos sowie reputationswährend. Unabhängig davon schafft eine professionelle Abwicklung dieser Kredite in den Banken und Sparkassen Werte. So kann die Bank in jeder Hinsicht entlastet werden, ohne dass Bad Banks in Anspruch genommen werden müssen.

Bad Banks bedeuten also nur dann einen wirklichen Fortschritt, wenn die Kredite in diesen Banken ergebnisneutral weiterbearbeitet werden. Ansonsten sind sie im Grunde nur eine Hülle zur Bilanzbereinigung. Dann stellt sich allerdings die Frage nach dem fairen Preis für die Bank und danach, wer die eventuell entstehende Abschreibung tragen soll: der Steuerzahler? – Wohl kaum, denn in diesem Fall könnte man weiter mit Bürgschaften agieren und bräuchte das Konstrukt der Bad Bank nicht. ■

Nehmen Sie aktiv Einfluss auf Ihre Steuerbelastung!

Alles Wichtige über die steuerlichen Auswirkungen der Investition in einen Spezialfonds für betriebliche Anleger. Markus Hammer zeigt die steuerlichen Besonderheiten einer Fondsanlage auf und gibt praxisgerechte Hinweise zur Optimierung des Fonds-Investments, die über den bloßen Vergleich der Direkt- mit der Fondsanlage hinausgehen. Insbesondere nimmt er dabei die bestehenden Vor- und Nachteile für den Anleger ins Visier.

Spezialfonds im Steuerrecht aus Investorensicht

Von Markus Hammer
2007. 184 Seiten, gebunden, 56,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-0795-8.



Fritz Knapp Verlag | Postfach 11 11 51 | 60046 Frankfurt am Main
Tel. (069) 97 08 33-21 | Fax (069) 707 84 00 | E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de