

# Positionspapier der Finanzplatz München Initiative

## zum Verkauf von Kreditforderungen

### Präambel

- Eine gute Kapitalversorgung der deutschen Wirtschaft und insbesondere des Mittelstandes ist von essentieller Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen und damit auch für unseren Wohlstand.
- Die deutsche Wirtschaft hat in der Vergangenheit sehr vom Hausbankprinzip profitiert. Obwohl sich die Beziehung zwischen größeren Unternehmen und Kreditinstituten in jüngster Zeit tendenziell gelockert hat, sind die Grundpfeiler des Hausbankprinzips, insbesondere die strategische und vertrauensvolle Zusammenarbeit der Kreditvertragspartner, nach wie vor von grundsätzlicher Bedeutung.
- Aus Kreditverträgen erwachsen Gläubigern und Schuldern Rechte und Pflichten. Beide Parteien haben nicht nur Anspruch auf Erfüllung der vertraglichen Pflichten, sondern sind bestrebt, einen vertrauensvollen Umgang miteinander zu pflegen. Kreditverhältnisse sind Vertrauenssache.
- Unternehmen sind auch im Rahmen der Zusammenarbeit mit ihrer Hausbank auf Planungssicherheit angewiesen. Die Leistungsfähigkeit insbesondere des Mittelstandes ist wesentlich von dieser strategischen Partnerschaft geprägt, die auch über vorübergehende Unternehmenskrisen hinweg trägt.
- Für Kreditinstitute ist es unabdingbar, ihre Risiken zu kontrollieren und darüber hinaus auch ertragsorientiert zu agieren. Hierzu gehört grundsätzlich auch die Möglichkeit, Kreditforderungen unter bestimmten Umständen verkaufen zu können. Für den Verkauf von Forderungen kommen aus Sicht der Kreditinstitute insbesondere folgende Gründe in Betracht:
  - Risikodiversifizierung und -steuerung
  - Umsetzung der Regelungen von Basel II
  - Refinanzierung
  - Freisetzung von gebundenem Eigenkapital als Voraussetzung für die Vergabe neuer Kredite
  - Ausfallbegrenzung bzw. Abwicklung Not leidender Kredite

- Kreditinstitute und Unternehmen sind bestrebt, ihre Vertragsbeziehungen transparent und vertrauensvoll zu gestalten. Faktoren, die Auswirkungen auf das Vertragsverhältnis haben könnten, sollen vor einer Entscheidung gemeinsam besprochen werden.
- In allen Fragen, die das Kreditverhältnis betreffen, streben Kreditinstitute und Unternehmen nach Möglichkeit einvernehmliche Lösungen an.

### **Grundgedanken**

- Die an dem Positionspapier mitwirkenden Parteien sind vor dem Hintergrund bisheriger Erfahrungen übereingekommen, Empfehlungen für das Zusammenwirken von Gläubiger und Schuldner im Hinblick auf den Verkauf von Forderungen aufzustellen. Die Empfehlungen sollen dem vertrauensvollen Umgang förderlich sein.
- Das Positionspapier soll auch dazu beitragen, Kreditinstitute und Unternehmen für das Thema „Forderungsverkauf“ zu sensibilisieren und verzerrten Darstellungen in der Öffentlichkeit entgegenzuwirken.

### **Eingrenzung des Problemfeldes**

- Forderungsverkauf wirkt sich grundsätzlich nicht auf den Kreditnehmer aus, wenn das Kreditinstitut das Kreditservicing beibehält. Problemlos sind deshalb synthetische Transaktionen zur Risikodiversifizierung oder Kapitalmarkttransaktionen zur Refinanzierung bzw. Eigenkapitalentlastung, da der Ansprechpartner des Kreditnehmers in diesen Fällen unverändert das Kreditinstitut bleibt.
- Potentiell problembehaftet ist insbesondere der mit einem Wechsel des Servicings einhergehende Verkauf ungekündigter Kredite, sofern keine ausdrückliche Zustimmung des Kreditnehmers vorliegt.
- Weniger kontrovers gestaltet sich der Verkauf von nicht mehr bedienten, so genannten „non performing“ Krediten, die gekündigt wurden. Bedingt durch die vom Schuldner zu vertretende Störung des Vertragsverhältnisses unterliegen die Fragen des Bankgeheimnisses einer anderen Bewertung.

## Zielsetzung

- Die Empfehlungen haben das Ziel, mögliche Konfliktfelder, die zwischen Gläubiger und Schuldner beim Forderungsverkauf entstehen können, aufzuzeigen und Vorgehensweisen vorzustellen, die zu einer Verhinderung oder Entschärfung von Kontroversen beitragen können.
- Getragen wird das Verhalten der an dem Positionspapier mitwirkenden Parteien durch die Gebote der Verlässlichkeit, Fairness, Ehrlichkeit und Transparenz.
- Eine rechtlich verbindliche, abschließende Regelung wird nicht angestrebt.
- Die Entscheidungskompetenz der an dem Positionspapier mitwirkenden Parteien wird nicht aufgehoben oder eingeschränkt.
- Jeder an dem Positionspapier mitwirkenden Partei bleibt es unbenommen, noch weiter gehende Standards im Interesse der Schuldner anzustreben und dies entsprechend zu kommunizieren.

## Abgestuftes Vorgehen

- Sofern ein Kreditinstitut den Verkauf von Krediten für unumgänglich erachtet, hat es mit größter Umsicht und gegebenenfalls frühzeitiger Einbindung des Schuldners vorzugehen. Sollten beim Kreditnehmer wirtschaftliche Schwierigkeiten auftreten, sind die Gläubiger unter aktiver Mitwirkung des Schuldners um eine angemessene Konfliktlösung bemüht. Dies gilt insbesondere auch gegenüber Verbrauchern.
- Die unterschiedlichen Handlungsoptionen sollten sich an folgenden Maßstäben orientieren:
  - Der Verkauf von „performing“ Krediten ohne Zustimmung des Kreditnehmers sollte möglichst unterbleiben, sofern damit Nachteile für den Kreditnehmer verbunden sind. Unproblematisch sind demgegenüber Transaktionen, bei denen das Kreditservicing beim ursprünglichen Kreditinstitut bleibt.
  - Je geringer die Leistungsstörung, desto zurückhaltender sollte der Verkauf eines Kredits angestrebt werden.
  - Vom Verkauf eines „sub performing“ Kredits sollte möglichst zumindest so lange abgesehen werden, bis eine nachhaltige Leistungsstörung vorliegt.
  - Der Verkauf eines gekündigten, „non performing“ Kredits ist grundsätzlich anders zu bewerten. Der Verkauf stellt in diesem Fall eine Form der Sicherheitenverwertung dar.

### **Auswahl des Forderungskäufers**

Im Falle der Veräußerung einer nicht gekündigten Forderung sollte möglichst ein Käufer bevorzugt werden, der

- eine EU- / EWR-Banklizenz besitzt oder dessen Tochtergesellschaft
- bereit und in der Lage ist, die gesamte Forderung zu übernehmen
- nicht ausschließlich kurzfristige Interessen verfolgt, und sich auch an etwaigen Sanierungsmaßnahmen beteiligt.

### **Spezieller Informationsbedarf**

- Aufgrund der Komplexität des Kreditgeschäfts sind sich die an dem Positionspapier mitwirkenden Parteien einig, dass Kunden bei Abschluss eines Kreditvertrages erheblichen Informationsbedarf besitzen.
- Kreditkunden sollten sich darüber bewusst sein, dass ihr Kredit u. U. verkauft werden kann.