



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

Der österreichische Markt für Non Performing Loans:
Eine umfassende Analyse

Verfasser

Patrick Pfister

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im Februar 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 000 157

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Internationale Betriebswirtschaftslehre

Betreuer:

o. Univ.-Prof. Mag. Dr. Josef Zechner

ABSTRACT

Der Handel mit Krediten beziehungsweise deren Risiken ist in den meisten etablierten Finanzmärkten gängige Praxis und erfreute sich insbesondere in den letzten Jahren großer Beliebtheit. Auch in Österreich zeichnet sich aktuell ab, dass ein solcher aktiver Markt, insbesondere hinsichtlich des Verkaufes von Non Performing Loans (NPL) durch österreichische Kreditinstitute, entstehen könnte – das grundsätzlich vorhandene Potential kann in Anbetracht der im Zuge dieser Arbeit abgeschätzten Bandbreite des Volumens des österreichischen NPL-Marktes von 11 bis 13 Milliarden Euro als durchaus beachtlich bezeichnet werden. Der große NPL-Verkauf des gemessen an der Bilanzsumme 2006 zweitgrößten österreichischen Kreditinstitutes, Bank Austria Creditanstalt, im Jahr 2007 war ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Die vorliegende Arbeit setzt sich mit dem Verkauf von Non Performing Loans, insbesondere im Hinblick auf den österreichischen Markt, sowie in diesem Zusammenhang relevanten Aspekten und Entwicklungen auseinander. Ziel der Arbeit ist neben einer grundsätzlichen Untersuchung der Vorteilhaftigkeit von Verkäufen notleidender Kredite und der Gründe die aus Sicht von Kreditinstituten gegen einen solchen Verkauf sprechen, die umfassende Analyse des österreichischen Marktes in besonderem Hinblick auf die Abschätzung des tatsächlich vorhandenen NPL-Verkaufspotentials, unter Berücksichtigung der speziellen NPL-Verkaufsproblematik bei den österreichischen Regionalbanken. Die Methodik umfasst neben der Verknüpfung der theoretischen mit einer an der Praxis orientierten Analyse der Thematik insbesondere eine detaillierte bilanzielle Analyse des österreichischen Bankenmarktes und Interviews mit regionalen Kreditinstituten, über die im Vergleich zu den Großbanken wenig Information verfügbar ist. Auf diese Weise wird eine Marktanalyse geschaffen, die in dieser Aktualität und Form des Fokus auf den unerforschten NPL-Markt Österreichs unter Beachtung relevanter externer Faktoren, sowie theoretischer Aspekte, nach Wissen des Autors noch nicht existiert.

INHALTSVERZEICHNIS

ABSTRACT	1
INHALTSVERZEICHNIS	2
ABKÜRZUNGS- UND SYMBOLVERZEICHNIS	3
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	4
TABELLENVERZEICHNIS	5
1. EINLEITUNG	6
2. DEFINITION UND ABGRENZUNG WESENTLICHER BEGRIFFE	7
2.1 NON PERFORMING LOANS	7
2.2 REGIONALBANKEN UND GROßBANKEN.....	11
3. THEORIE	14
3.1 RELATIONSHIP BANKING.....	14
3.2 REPUTATION.....	22
4. WICHTIGE ASPEKTE IM RAHMEN DER ANALYSE DER NON PERFORMING LOAN-THEMATIK	37
4.1 HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN DER BANKEN IM ZUSAMMENHANG MIT NON PERFORMING LOANS	37
4.2 VOR- UND NACHTEILE EINES NPL-VERKAUFES FÜR BANKEN..	40
4.3 TRANSAKTIONSDetails ZU NPL-VERKÄUFEN	43
5. DER NON PERFORMING LOAN MARKT DEUTSCHLAND	47
6. DER NON PERFORMING LOAN MARKT ÖSTERREICH	59
6.1 EINLEITUNG.....	59
6.2 ALLGEMEINES ZUM ÖSTERREICHISCHEN NPL- MARKT	61
6.3 DER NPL-VERKAUF DER BA CA.....	65
6.4 BILANZANALYSE DER BANKEN.....	66
6.5 BANKENINTERVIEWS.....	74
7. FAZIT	79
QUELLENVERZEICHNIS – THEORETISCHE LITERATUR	82
QUELLENVERZEICHNIS – SONSTIGE LITERATUR	84
ONLINE-QUELLENVERZEICHNIS	85
ANHANG	88

ABKÜRZUNGS- UND SYMBOLVERZEICHNIS

Ø	durchschnittlich beziehungsweise Durchschnitt
§	Paragraph
Σ	Summe
/	keine Daten verfügbar
(/)	Daten zwar verfügbar aber mangels anderer Inputs nicht anwendbar
Abs	Absatz in einem Gesetzbuch (Kodex)
BA CA	Bank Austria Creditanstalt
BGH	Bundesgerichtshof (Oberstes deutsches Gericht auf dem Gebiet der ordentlichen Gerichtsbarkeit, letzte Instanz in Zivil- und Strafverfahren)
BWG	Bankwesengesetz (Österreich)
IT	Informationstechnologie
k.A.	keine Angabe
KPMG	Klynveld Peat Marwick Goerdeler (internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)
LL.M.	Master of Laws (akademischer Grad/Postgradiertenabschluss)
NPL	Non Performing Loan
OGH	Oberster Gerichtshof (höchste Instanz für Zivil- und Strafsachen in Österreich)
RA	Rechtsanwalt

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Handlungsoptionen einer Bank

Abbildung 2: Handlungsoptionen eines NPL Investors

Abbildung 3: Typische Abläufe im Rahmen eines Portfolioverkaufsprozesses

Abbildung 4: Welche Kredite werden verkauft?

Abbildung 5: NPL-Transaktionen 2003 und 2004 in Deutschland

Abbildung 6: NPL-Transaktionen 2005, 2006 und Anfang 2007 in Deutschland

Abbildung 7: Notleidende Kredite in den Büchern der deutschen Banken

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Übersicht Großbanken und Regionalbanken

Tabelle 2: Geografische Konzentration der österreichischen Kreditinstitute

Tabelle 3: Ranking der Produkte aus NPL ratio und NPL coverage

Tabelle 4: Ranking nach Ausmaß des „Risikoappetites“

Tabelle 5: Ranking nach Leistungsfähigkeit des Risikomanagements
gemessen an der Risk return ratio

1. EINLEITUNG

Der Handel mit Krediten – Performing, Subperforming und Non Performing Loans – beziehungsweise deren Risiken ist in den meisten etablierten Finanzmärkten gängige Praxis und erfreute sich insbesondere in den letzten Jahren großer Beliebtheit. Speziell hinsichtlich des Handels mit Non Performing Loans (NPL) lassen sich in Europa vier Arten von Märkten charakterisieren: inaktive, entstehende, aktive und reife, deren Potential ausgeschöpft ist. Solche reife Märkte sind in Europa aktuell Spanien, Tschechien, Slowakei und Deutschland, besonders aktiv sind momentan Polen und Italien. Als aufstrebende Märkte werden Griechenland und die Türkei gesehen. (KPMG ILAS Global, 2007)

Auch in Österreich könnte ein solcher aktiver Markt entstehen – genügend Potential hinsichtlich des NPL-Volumens wäre vorhanden. Der große NPL-Verkauf der, gemessen an der Bilanzsumme 2006 zweitgrößten österreichischen Bank, BA CA im Jahr 2007 war ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Die vorliegende Arbeit setzt sich mit dem Verkauf von Non Performing Loans, insbesondere im Hinblick auf den österreichischen Markt auseinander. Nach einer Klärung und Abgrenzung der wesentlichen Begriffe und Definitionen, werden in einem detaillierten Theoriekapitel das im Zusammenhang mit der vorliegenden Thematik wesentliche „Relationship Banking“ und in weiterer Folge dessen für die weitere Argumentation besonders relevanter Teilbereich „Reputation“ zur Analyse herangezogen. Nach dieser theoretischen Behandlung der NPL-Verkaufsthematik, erfolgt der Übergang in die Praxis und es werden neben einer Diskussion der grundsätzlichen Handlungsalternativen der Banken im Zusammenhang mit notleidenden Krediten, die Vor- und Nachteile eines Verkaufes solcher Kredite analysiert. Da die Erfahrungen mit solchen Transaktionen im in dieser Hinsicht noch relativ unberührten NPL-Markt Österreich rar sind, werden im Rahmen der Analyse auch viele für Österreich aufschlussreiche Erfahrungen und Daten des vergleichbaren, jedoch bereits reifen Marktes Deutschland herangezogen. Aufgrund der Rolle Deutschlands als eines der zentralen Argumentationselemente und Analyseinstrumente dieser Arbeit, ist diesem NPL-Markt ein eigenes Kapitel gewidmet. Den Abschluss bildet ein

explizit auf Österreich fokussiertes Kapitel, in dem das allgemeine Marktumfeld mit Chancen und Barrieren für NPL-Transaktionen, sowie der erste große NPL-Deal in Österreich beschrieben werden. Insbesondere wird auch das Gesamtvolumen österreichischer Non Performing Loans abgeschätzt und für die NPL-Verkaufsthematik besonders relevante Details bezüglich der österreichischen Regionalbanken analysiert. Ziel der Arbeit ist neben einer generellen Untersuchung der Vorteilhaftigkeit von Verkäufen notleidender Kredite und der Gründe die aus Sicht der Bank gegen einen solchen Verkauf sprechen, die umfassende Analyse des österreichischen Marktes und eine Abschätzung des vorhandenen NPL-Verkaufspotentials. Die verwendete Methodik umfasst insbesondere eine detaillierte bilanzielle Analyse des österreichischen Bankenmarktes und Interviews mit regionalen Kreditinstituten, über die im Vergleich zu den Großbanken besonders wenig Information verfügbar ist, um die Grundlage für eine umfassende Marktanalyse zu schaffen.

2. DEFINITION UND ABGRENZUNG WESENTLICHER BEGRIFFE

2.1 NON PERFORMING LOANS

Eine klare und einheitlich gültige Definition des Begriffes Non Performing Loan (NPL) gibt es nicht. Allgemein beschreibt dieser Begriff Kreditverhältnisse, bei denen der vereinbarten Rückzahlungsverpflichtung durch den Schuldner nachhaltig nicht mehr nachgekommen wird, und auch eine künftige Rückzahlung der Forderungen als unwahrscheinlich einzustufen ist. In der wissenschaftlichen Literatur, wie auch in der Berichterstattung der Medien, findet man mehrere alternative Begriffe hierfür, die alle dasselbe bezeichnen: „distressed debt“, „bad loans“, „notleidende Kredite“, „faule Kredite“, etcetera.

In Deutschland erfolgt die Definition von NPL zumeist über das Kriterium „90 Tage Überfälligkeit“. Dieses Kriterium ist allerdings nur als Hinweis, nicht als Vorgabe zu sehen. Somit hat diese Definition keine rechtliche Bedeutung, vielmehr dient sie als Zusammenfassungskriterium in den Kreditportfolien. Rechtlich ist in Deutschland in diesem Zusammenhang wichtig, dass es sich um

gekündigte beziehungsweise kündbare Darlehen handelt, da nur in solchen Fällen die Übertragung der Kredite ohne Zustimmung des Schuldners möglich ist. In dieser Hinsicht sind von den Non Performing Loans die Performing/Subperforming Loans (PL/SPL) zu unterscheiden, die häufig zusammen mit den Non Performing Loans in einem Portfolio verkauft werden. Die Übertragung solcher Performing/Subperforming Loans ist allerdings nur mit Zustimmung des Darlehensnehmers möglich. Eine Banklizenz ist in Deutschland lediglich für Performing/Subperforming Loans erforderlich, nicht jedoch für Non Performing Loans. Die Hauptkreditarten der Non Performing Loans in Deutschland sind Gewerbliche Immobilienkredite (Commercial Real Estate Loans), Standardisierte Wohnbaukredite (Standardized Home building Loans) und Unternehmenskredite (Corporate Loans). Diese Kreditarten können wiederum hinsichtlich ihrer Komplexität unterschieden werden. Die höchste Komplexität weisen die Unternehmenskredite auf, gefolgt von den Standardisierten Wohnbaukrediten, während die Gewerblichen Immobilienkredite die geringste Komplexität aufweisen. Bei Unternehmenskrediten sind insbesondere der geringe Standardisierungsgrad und die besonders aufwendige Bewertung komplexitätstreibende Faktoren.

In Österreich wurden im Rahmen des ersten großen NPL-Portfolioverkaufes durch die Bank Austria Creditanstalt (BA CA) im Jahr 2007 neben Unternehmenskrediten vor allem Konsumentenkredite verkauft. Konsumentenkredite zeichnen sich gegenüber den bisher genannten Kreditarten durch einen hohen Standardisierungsgrad, weniger komplexe Bewertung sowie unproblematischere Übertragbarkeit aus. (KPMG Research, 2007)

Auch in Österreich werden Non Performing Loans von den Banken unterschiedlich definiert. Zur Veranschaulichung sollen einige Beispiele gebracht werden:

Die Erste Bank klassifiziert jene Kredite als notleidend, auf die zumindest ein Ausfallkriterium im Sinne von Basel II zutrifft (Erste Bank Geschäftsbericht, 2006). Die Kriterien nach Basel II sind:

- die volle Rückzahlung ist unwahrscheinlich,
- die Zinszahlung oder Kapitalrückzahlung ist mehr als 90 Tage überfällig,
- eine Umschuldung ist nur mit Verlust für den Kreditgeber möglich,
- die Realisierung eines Verlustes,
- die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens.

Die BA CA ordnet Non Performing Loans unter der Bezeichnung „ausfallgefährdet/uneinbringlich“ den Bonitätsklassen 8-, 9 und 10 zu. Das Ratingsystem der Bank weist Forderungen an Kunden, bei denen eine Einzelrisikovorsorge gebildet wurde, automatisch der Kategorie 9 oder bei Insolvenzen 10 zu. Wenn Kunden der Ausfallsdefinition nach Basel II entsprechen, beispielsweise bei 90 Tagen Zahlungsverzug, werden sie bestenfalls der Bonitätsstufe 8- zugeordnet. (BA CA Geschäftsbericht, 2006)

Die Raiffeisen Zentralbank klassifiziert ihre Kredite nach zehn Ratingklassen von 0.5 bis 5.0, wobei 0.5 die beste Risikoklasse „Minimal Risk“ und 5.0 die schlechteste Risikoklasse „Default“ darstellt. Als Non Performing Loans werden jene Kredite bezeichnet, die der Risikoklasse 5.0 „Default“ zugeordnet werden. Eine Zuordnung zu dieser Risikoklasse erfolgt unter folgenden Voraussetzungen: „As defined by RZB, a default situation exists if a customer is overdue with respect to a material financial obligation to the bank for at least 90 days, if a customer is the subject of insolvency or similar proceedings, if an impairment provision has been allocated or a direct write-down has been carried out to a customer account receivable, or if Credit Risk Management have adjudged a customer account receivable to be not wholly recoverable and the Work-out Unit is considering stepping in to help a company regain its financial soundness.“ (RZB Geschäftsbericht, 2006). Diese Kriterien decken sich mit Basel II.

Die Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank, teilt ihre Kredite in 5 Ratingklassen ein, wobei Ratingklasse 5 für „Default“ steht. Auf die genauen Zuordnungskriterien wird nicht eingegangen. Es wird lediglich erwähnt dass das verwendete Ratingsystem die Anforderungen des Brussels Paper (Basel II) erfüllt und dass Forderungen mit 90 Tagen Überfälligkeit auf jeden Fall in die Default-Kategorie fallen. (Hypo Vorarlberg Geschäftsbericht, 2006)

Noch ungenauer wird die Definition entsprechender Kriterien bei der 3-Banken Gruppe, die die Oberbank, die Bank für Tirol und Vorarlberg und die Bank für Kärnten und Steiermark umfasst. Diese drei Banken weisen zwar den Anteil der Kredite die notleidend sind aus, gehen aber nicht näher auf die Klassifikationskriterien ein. (Oberbank Geschäftsbericht, 2006; BTV Geschäftsbericht, 2006; BKS Geschäftsbericht, 2006)

Die Raiffeisen Landesbank Niederösterreich/Wien klassifiziert ihre Kredite nach demselben Bonitätsrating wie die Raiffeisen Zentralbank. Entsprechend ist dem Kreditrisikobericht des Geschäftsberichtes zu entnehmen, dass die Bonitätsbeurteilung durch das bundeseinheitliche Raiffeisen-Rating-System, lediglich ergänzt durch ein Scoringmodell für Privatkunden zur Risikoklassifizierung und Bewertung des Ausfallsrisikos, erfolgt. Die Non Performing Loans werden also wie in der Raiffeisen Zentralbank durch die Bonitätskategorie 5 „Ausfall“ repräsentiert, die sich nach den Basel II Kriterien richtet. (RLB NÖ/W Geschäftsbericht, 2006)

Die Hypo Tirol Bank definiert fünf Bonitätssegmente für das Kundengeschäft: „Oberstes Bonitätssegment“, „Mittleres Bonitätssegment“, „Unteres Bonitätssegment“, „Im Ausfall“, „Nicht geratet“. Zu einer näheren Erläuterung der Segmente kommt es nicht. Der bisherigen Logik folgend ist aber davon auszugehen, dass das Bonitätssegment „Im Ausfall“ die notleidenden Kredite umfasst. (Hypo Tirol Geschäftsbericht, 2006)

Zusammenfassend lässt sich für Österreich sagen, dass obwohl die Klassifizierungskriterien hinsichtlich Non Performing Loans voneinander abweichen, sich dennoch eine klare Orientierung an Basel II abzeichnet und insbesondere das Kriterium der Forderungsüberfälligkeit seit mehr als 90 Tagen durchgängig angewandt wird.

2.2 REGIONALBANKEN UND GROßBANKEN

Sehr wichtig ist in dieser Arbeit die Unterscheidung zwischen Regionalbanken und Großbanken. Insbesondere bei der Betrachtung des österreichischen NPL-Marktes erfolgt im Rahmen der Bilanzanalyse und der Bankeninterviews eine explizite Zuordnung der einundzwanzig insgesamt betrachteten österreichischen Kreditinstitute in jeweils eine dieser beiden Kategorien. Zwei wesentliche Charakteristika kennzeichnen Banken, die in der vorliegenden Arbeit der Kategorie Regionalbanken zugeordnet werden. Erstens die deutlich geringere Größe – gemessen an der Bilanzsumme – im Vergleich zu den Großbanken und zweitens der „regionale“ Fokus, beziehungsweise der geografisch im Vergleich zu Großbanken deutlich eingeschränkte Tätigkeitsradius. Der regionale Fokus kann sich in der (Tätigkeits-)Konzentration auf eine bestimmte Region, der Selbstpräsentation beziehungsweise -definition als Bank einer bestimmten Region oder auch durch eine entsprechende Beteiligungsstruktur, etwa wie im Falle Österreichs in Form von Kreditinstituten im Besitz von Bundesländern, manifestieren. Auch die Zugehörigkeit zu bestimmten Sektoren wie dem Sparkassen- oder Raiffeisensektor kann beispielsweise in Österreich als solches Einstufungskriterium dienen, wobei die jeweiligen Zentralinstitute größtmäßig und bedingt durch ihren weitreichenden geografischen Ausbreitungsgrad wiederum eindeutig zu den Großbanken gezählt werden. Um diese Kategorisierung noch konkreter zu illustrieren, soll am Beispiel des österreichischen Marktes gezeigt werden, wie bei der Zuordnung zu dem jeweiligen Bankentypus vorgegangen wurde.

Wie im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Österreich“ im Detail beschrieben wird, basiert die für den österreichischen Bankenmarkt

vorgenommene Bilanzanalyse auf den einundzwanzig größten österreichischen Kreditinstituten, gemessen an deren Bilanzsumme 2006. Die Bankeninterviews wiederum wurden nur auf die Regionalbanken angewandt, da für diese am wenigsten öffentliche Information vorhanden war und im Falle dieser Kreditinstitute, die NPL-Verkaufsthematik wegen im Laufe der vorliegenden Arbeit herausgearbeiteter Gründe, besonders heikel ist. Es stellt sich also die Frage, wie innerhalb dieser einundzwanzig Kreditinstitute eine Zuordnung zu Groß- beziehungsweise Regionalbanken vorgenommen wurde. Der Blick auf ein Ranking dieser einundzwanzig Kreditinstitute nach der Bilanzsumme 2006 – siehe Anhang 1 - offenbart ein eindeutiges Bild hinsichtlich des Größenkriteriums. Während die sechs größten Banken eine Bilanzsumme von 50,81 bis 181,70 Milliarden Euro aufweisen, ist die Bank an siebter Stelle – die Hypo Alpe Adria – mit 30,59 Milliarden Euro Bilanzsumme deutlich kleiner. In weiterer Folge sinkt die Bilanzsumme bis zur einundzwanzigsten Stelle, an der sich die Raiffeisen Landesbank Tirol mit einer Bilanzsumme von nur noch etwa 4,76 Milliarden Euro befindet. Weiters ist die Hypo Alpe Adria bis vor kurzem in Kärntner Landesbesitz gewesen, beziehungsweise ist sie jetzt Tochter der Bayerischen Landesbank (BLB), die wiederum im Eigentum des deutschen Bundeslandes Bayern und eines regionalen Sparkassenverbandes steht (www.bayernlb.de, 2008). Diese Faktoren würden für eine Klassifizierung der Hypo Alpe Adria als Regionalbank sprechen. Andererseits ist die Hypo Alpe Adria durch ihre Aktivität in mehreren Ländern Ost- und Südosteuropas sowie in Italien keine klassische Regionalbank und hinsichtlich des geografischen Wirkungsradius eher als Großbank einzustufen. Somit stellt dieses Kreditinstitut einen Grenzfall dar, der nicht wirklich eindeutig einer dieser beiden Kategorien zuordenbar ist. Im Endeffekt wurde die Bank jedoch im Rahmen dieser Arbeit in das Regionalbankensample aufgenommen, da die Bindung zu Kärnten nach wie vor besonders groß im Vergleich zu den anderen Tätigkeitsregionen ist, und die Höhe der Bilanzsumme mehr in Richtung der Regionalbanken tendiert, als zu den deutlich größeren Großbanken. Die übrige Einteilung war ziemlich eindeutig – sowohl hinsichtlich der Höhe der Bilanzsumme, als auch hinsichtlich anderer vorher genannter Kriterien. So sind alle Zentralinstitute und Banken

entsprechender Größe und geografischer Ausbreitung in der Kategorie der Großbanken untergebracht, während die Sparkassen, Landesbanken, sowie die anderen kleineren und lediglich innerhalb eines im Vergleich zu den Großbanken eingeschränkten geografischen Tätigkeitsradius aktiven, in erster Linie regional engagierten Kreditinstitute, in die Kategorie Regionalbanken eingehen. Eine entsprechende Übersicht bietet Tabelle 1.

Übersicht Großbanken und Regionalbanken

Großbanken	Bilanzsumme
Erste Bank	181.703.200.000
Bank Austria Creditanstalt	154.255.000.000
Raiffeisen Zentralbank	115.628.850.000
Österreichische Volksbanken AG	67.429.320.000
Raiffeisen International	55.867.000.000
Bawag PSK	50.806.000.000
Regionalbanken	Bilanzsumme
Hypo Alpe Adria	30.594.610.000
RLB OÖ	21.463.510.000
RLB NÖ/W	16.473.440.000
Oberbank	13.221.800.000
Hypo Tirol Bank	11.761.300.000
Steiermärkische	11.691.380.000
RLB Steiermark	11.684.280.000
Raiffeisenverband Salzburg	10.300.000.000
Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank	10.047.390.000
Allgemeine Sparkasse OÖ	8.645.150.000
BTV	7.458.280.000
NÖ Landesbank-Hypothekenbank	6.817.590.000
Hypo OÖ	6.706.400.000
BKS	5.145.400.000
RLB Tirol	4.758.180.000

Tabelle 1; Basierend auf Daten aus dem Jahr 2006

Letztendlich führt uns diese Kategorisierung der einundzwanzig größten österreichischen Kreditinstitute zu folgendem Muster: sechs Großbanken und fünfzehn Regionalbanken.

3. THEORIE

3.1 RELATIONSHIP BANKING

Im Rahmen der modernen Literatur über die Finanzintermediation wird die zentrale Rolle von Banken überwiegend als relationship lenders interpretiert (Boot, 1999). Der Ausdruck relationship banking wird in der Literatur eher allgemein definiert – beispielsweise als Naheverhältnis zwischen Bank und Unternehmen (Berger und Udell, 1995), oder als enge Verbindung der Unternehmen mit den Banken (Petersen und Rajan, 1994). Eine detaillierte Definition liefert Arnoud W. A. Boot, der relationship banking als die Erbringung von Finanzdienstleistungen durch einen Finanzintermediär charakterisiert, der *erstens* in die Erlangung kunden-spezifischer Information investiert und *zweitens* die Profitabilität dieser Investments durch multiple Interaktionen mit denselben Kunden im Laufe der Zeit und produktübergreifend evaluiert (Boot, 1999). Das Paper „Relationship Banking: What do we know?“ (Boot, 1999), gibt einen sehr guten Überblick über das Thema relationship banking, indem drei zentrale Fragestellungen analysiert werden: *Erstens* Ursprung und Zweck von relationship banking, *zweitens* dessen Vorteile und *drittens* dessen Kosten.

Zur *ersten* Fragestellung: Als die primäre Funktion von relationship banking definiert Boot die Lösung von Problemen im Zusammenhang mit asymmetrischer Information. Diese Auffassung ist auch in anderer Literatur zu finden – beispielsweise sind Bhattacharaya und Thakor (1993) mit dieser Feststellung konsistent. Sie argumentieren, dass asymmetrische Information die fundamentalste Erklärung für die Existenz von Finanzintermediären darstellt. Ein solcher Ansatz wird insbesondere auch in der berühmten Arbeit von Diamond (1984) vertreten, die an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben soll. Boot stellt fest, dass Banken im Laufe der Zeit ein enges Verhältnis mit Schuldnern aufbauen, um monitoring und screening zu erleichtern, sowie die Probleme asymmetrischer Information zu überwinden. Auf diese Weise kann ein solches enges Verhältnis zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

Die *zweite* Fragestellung wurde bereits teilweise durch die Beantwortung der *ersten* berührt und gelöst. Ergänzend ist zu erwähnen, dass die Anwendung von relationship banking gemäß Boot das „free rider problem“ von Grossman und Hart (1980) zu lösen vermag und die Wiederverwendung von Information erleichtert, was wiederum die Informationsproduktion und das monitoring durch die Bank fördert. Weiters stellt Boot fest, dass - wie bereits bei der Beantwortung der *ersten* Fragestellung angedeutet wurde – durch relationship banking implizite, so genannte long term contracts entstehen und Agency- sowie Informationsprobleme gelöst werden.

Bei der Beantwortung der *dritten* Fragestellung – den Kosten von relationship banking – identifiziert Boot zwei zentrale Probleme, erstens das hold-up problem und zweitens das soft-budget constraint problem. Das hold-up problem hat mit dem Informationsmonopol zu tun, das die Bank im Zuge des langfristigen und auf Informationsbeschaffung ausgerichteten relationship lending im Laufe der Zeit aufbaut. Dieses Informationsmonopol erlaubt der Bank den Schuldner im Laufe der Zeit mit monopolistischen Konditionen zu konfrontieren. Das soft-budget constraint problem ist für das Thema NPL-Verkauf von besonderer Relevanz: es resultiert nämlich aus der zu geringen Härte der Bank hinsichtlich der Durchsetzung von vertraglich festgelegten Gläubigerrechten. Eben diese fehlende Härte der Banken bei der Geltendmachung ihrer Ansprüche zählt auch zu den zentralen Argumenten die *für* einen NPL-Verkauf angeführt werden. Näheres zu diesem Aspekt findet sich in dem Kapitel „Vor- und Nachteile eines NPL-Verkaufes für Banken“. Die mangelnde Härte der Banken resultiert gemäß Boot vor allem aus dem Naheverhältnis der Bank zu ihren Kunden, das im Fall von relationship banking besonders ausgeprägt ist. Das soft-budget constraint problem kann also als ein wichtiges Argument pro NPL-Verkauf gewertet werden, da es im Zuge des Verkaufes notleidender Kredite durch die Bank gelöst werden kann.

Als Gegensatz zu relationship banking ist transaction-oriented banking zu nennen, welches in den letzten Jahren die Zukunft der Banken als relationship lender ernsthaft in Frage zu stellen begann (Boot, 1999). Der Fokus von transaction-

oriented banking liegt auf einer spezifischen Transaktion mit dem Kunden, oder mehreren identischen spezifischen Transaktionen mit verschiedenen Kunden. In der Literatur wird transaction lending als eine distanzierte Form der Finanzierung verstanden, die auf eine spezifische Transaktion ausgerichtet ist, anstatt wie im Falle des relationship lending darauf abzielen ein informationsintensives Verhältnis zu dem Kreditnehmer aufzubauen (Boot und Thakor, 2000).

Aus diesen Ausführungen leitet Boot ab, dass im Falle der Präsenz von relationship banking drei Bedingungen erfüllt sind – siehe hierzu auch Berger (1999):

- Der Intermediär sammelt Informationen, die über öffentlich verfügbare Informationen hinausgehen.
- Die Sammlung von Informationen erfolgt im Laufe der Zeit durch multiple Interaktionen mit dem Kreditnehmer, oft auch durch die Erbringung mehrerer unterschiedlicher Finanzdienstleistungen.
- Die Information bleibt vertraulich und geheim.

Die letzte dieser drei Bedingungen ist für unsere Thematik sehr wichtig, da sie impliziert, dass im Zuge von NPL-Verkäufen das relationship banking, sowie die damit verbundenen Vorteile, aufgegeben werden. Denn sobald die Vertraulichkeit der Information nicht mehr gegeben ist, wird der Schuldner dem Intermediär nicht mehr im gleichen Maße Zugang zu Informationen ermöglichen wie vorher. Diese Informationen sind aber das Fundament des relationship banking, wodurch diese Transaktionsform ohne diese Informationen für die Banken wenig Sinn macht. Somit sind auch NPL-Verkäufe eine Entwicklung, die ebenso wie das transaction-oriented banking, dem relationship banking zuwiderläuft. Entsprechend argumentiert Boot, dass die oft als Wucherung des transaction-oriented banking charakterisierte securitization sich zu Lasten des relationship banking etabliert (Boot, 1999). Noch dramatischer beschreibt es Lowell Bryan von McKinsey & Co.: „Structured securitized credit [...] is rendering traditional banking obsolete.“ (Bryan Lowell, 1988).

Dennoch stellt Boot fest, dass obwohl securitization das traditionelle Kreditwesen teilweise ablöst, relationship banking nicht gänzlich untergeht. Denn der Wettbewerbsvorteil der aus den genannten Vorteilen des relationship banking resultiert wird erhalten bleiben und dessen – zumindest teilweises - Fortbestehen sichern (Boot, 1999). Es ist also zu erwarten, dass Mischformen zwischen relationship banking und transaction-oriented banking auftreten werden, beziehungsweise sich der Fokus je nach Kreditinstitut unterscheiden wird. Entsprechend könnten Regionalbanken weiterhin auf relationship banking setzen, während sich Investmentbanken und auch Großbanken dem transaction-oriented banking zuwenden könnten.

Um diese allgemeinen Ausführungen auf den österreichischen Markt zu konkretisieren, ziehe ich mangels Literatur zu Österreich ein aktuelles Paper, welches sich mit dem deutschen Markt auseinandersetzt, heran. Da die Beschaffenheit des österreichischen Bankenmarktes jenem Deutschlands stark ähnelt, werde ich in weiterer Folge aus den Ergebnissen für Deutschland Schlüsse auf Österreich ziehen. In diesem Zusammenhang ist folgende Erkenntnis wesentlich: Deutschland ist eines der wichtigsten Länder, in dem relationship banking sehr weitreichend angewandt wird (Nam, 2004). Aufgrund der ähnlichen Marktstruktur und Bankenlandschaft, ist daher auch in Österreich von einer entsprechenden Relevanz des relationship banking auszugehen. Die Studie „Relationship Banking – Empirical Evidence for Germany“ (Mommel, Schmieder und Stein, 2006) analysiert die Determinanten von relationship banking in Deutschland. Sie basiert auf einem sehr umfassenden Sample von Mikrodaten, bestehend aus 10.000 Observationen in der Periode von 1996 bis 2002. Es gibt verschiedene geeignete Indikatoren zur Messung von relationship banking – beispielsweise die Dauer des Verhältnisses zwischen Bank und Kreditnehmer oder die Anzahl der lending relationships (Elsas, 2005). Die Autoren ziehen die Anzahl von lending relationships als Approximation für die Intensität des Naheverhältnisses zwischen Unternehmen und Bank mit der Begründung heran, dass die Existenz ausschließlich eines oder weniger lending relationships die Verbindung zwischen Banken und Unternehmen fördert. Eine lending relationship

ist dann gegeben, wenn ein Unternehmen einen Kredit von einer Bank aufnimmt. Wenn also ein Unternehmen Kredite von vier Banken aufnimmt, unterhält es nach dieser Definition vier lending relationships. Ein wesentliches Ergebnis der Studie ist, dass relationship banking besonders bei der Finanzierung von Klein- und Mittelbetrieben auftritt. Erstens unterstreicht dies die Relevanz von relationship banking für Deutschland und Österreich, da die Unternehmenslandschaft beider Länder sehr stark von solchen Unternehmen geprägt ist. Zweitens lässt sich aus dieser Beobachtung eine Argumentation ableiten, die für unser Thema von entscheidender Bedeutung ist. Die Kunden von Regionalbanken sind primär Klein- und Mittelbetriebe, was vor allem daran liegt, dass Großbetriebe wegen ihres Bedarfs an sehr hohen Finanzierungsvolumina, höchst komplexen Produkten beziehungsweise Finanzdienstleistungen, und internationaler Vernetzung und Know-how, überwiegend die Dienste von Großbanken beziehungsweise mehreren Banken in Anspruch nehmen müssen, da Regionalbanken meist nicht über die Kapazitäten verfügen die notwendig sind um diesen Bedarf decken zu können. Diese Argumentation ist auch konsistent mit der empirischen Beobachtung der Studie, dass die Anzahl der lending relationships des Unternehmens mit dessen Größe steigt. Auch Boot argumentiert, dass der Wert von relationship banking für große Unternehmen geringer ist, während der Wert für kleinere Unternehmen besonders hoch ist (Boot, 1999). Aus der Erkenntnis dass relationship banking vor allem bei der Finanzierung von Klein- und Mittelbetrieben auftritt lässt sich der zentrale Schluss ableiten, dass bei Regionalbanken wegen ihrer überwiegend aus Klein- und Mittelbetrieben bestehenden Klientel relationship banking besonders ausgeprägt ist. Diese Erkenntnis ist eine weitere Erklärung für die Zurückhaltung der Regionalbanken im Zusammenhang mit NPL-Verkäufen, die - wie im vorhergehenden Absatz erörtert wurde – relationship banking entgegenstehen.

Ein anderes sehr aktuelles Paper, das explizit Kreditverkäufe im Zusammenhang mit relationship banking untersucht, ist „Loan Sales and Relationship Banking“ von Christine A. Parlour und Guillaume Plantin (Parlour und Plantin, 2007). Sie versuchen unter anderem die Frage zu beantworten, warum sich ein solch aktiver Markt für Kreditverkäufe wie jener in den USA in Anbetracht

folgendes Informationsproblems etablieren konnte: Wenn eine Bank einen von ihr begründeten Kredit verbrieft beziehungsweise verkauft, kauft sie eine Versicherung für diesen Kredit betreffende Ereignisse über die sie mehr Kontrolle hat, beziehungsweise veräußert sie Kredite über die sie mehr Informationen hat als der Käufer. Eine der beiden zentralen Ansichten, die im Zuge der Begründung des Aufkommens des aktiven Kreditrisikomanagements der Banken trotz dieses Informationsproblems angeführt werden, ist im Zusammenhang mit der NPL-Thematik relevant: die höhere Liquidität von Bankaktiva erleichtert das asset-liability management, da die Banken Kapital schnell in profitablere Projekte reinvestieren können und resistenter gegen negative Schocks werden (Greenspan, 2004) und (Schuermann, 2004). Dieser Aspekt ist als gesellschaftlich nutzbringend anzusehen, und zählt auch zu den Vorteilen, die im Zusammenhang mit der Argumentation pro NPL-Verkauf regelmäßig angeführt werden. Auf der anderen Seite wird durch die Handelbarkeit von Krediten der Anreiz der Bank aktives monitoring zu betreiben und das relationship banking zu intensivieren, reduziert, da Kredite liquide und auch notleidende Engagements veräußerbar werden. Parlour und Plantin argumentieren entsprechend, dass wenn relationship banking Wert schafft, die erwähnte Liquidität von Krediten gesellschaftlich nachteilig sein kann. Ein aktiver Sekundärmarkt gibt also der Bank die Flexibilität Kapital nach Bedarf umzuwälzen, während die Liquidität des Marktes andererseits den Anreiz der Bank zum monitoring reduziert, da sie Non Performing Loans einfach verkaufen kann. Daraus schließen die Autoren, dass die Auswirkungen eines aktiven sekundären Kreditmarktes auf Banken und Unternehmen vom trade-off zwischen einem niedrigeren Anreiz zum monitoring und der erhöhten Flexibilität die dieser Markt gewährleistet determiniert werden. Es gibt also ein Spannungsfeld zwischen monitoring und der Handelbarkeit von Bankrisiken, das wiederum monitoring umso „teurer“ macht, je höher der Wert von Flexibilität für die Bank ist. Diese Aussage ist konsistent mit der Tatsache, dass die stark wachstumsgetriebene Strategie der Großbanken den Vorteil der Liquiditätsfreisetzung für diese wertvoller macht als für Regionalbanken. Die weitere Argumentation der Autoren lautet wie folgt. Ein aktiver Sekundärmarkt für Kredite ist nur liquide wenn das Risiko der adverse selection hinreichend

gering ist. Wenn hingegen das adverse selection problem zu schwerwiegend ist, bricht der Sekundärmarkt zusammen (Akerlof, 1970) und alle Kredite sind illiquide. Daraus folgt, dass nur in jenen Fällen, in denen die Wahrscheinlichkeit, dass die Bank die Kredite aus „privaten“ Motiven verkauft hinreichend hoch ist, „pooling“ statt findet und der Markt liquide ist.

Basel II wird im Allgemeinen als förderlich für die Liquidität der Sekundärmärkte für notleidende Kredite gesehen – dieser Aspekt wird in der Argumentation des Kapitels „Vor- und Nachteile eines NPL-Verkaufes für Banken“ näher behandelt. Dies ist durch die steigenden Opportunitätskosten im Zusammenhang mit dem Halten von – insbesondere riskanten - Krediten durch die Banken begründet, die mit Basel II einhergehen. Parlour und Plantin ziehen den finalen Schluss, dass risikobasierte Kapitalerfordernisse für Finanzinstitute die Umschichtung von Liquidität dort hin bewirken sollten wo es am förderlichsten ist; nämlich wo die Vorteile aus der gewonnenen Flexibilität, die Kosten im Zusammenhang mit den reduzierten Anreizen für die Banken ein Langzeitverhältnis mit den Kreditnehmern aufzubauen, überwiegen. In Anbetracht der diesbezüglich ausgeführten Argumentationen, wird dies eher bei Großbanken der Fall sein.

Auch die Arbeit „Der Handel von Kreditrisiken: Eine neue Dimension des Kapitalmarktes“ von Jan Pieter Krahen (Krahen, 2005) bestätigt den bisherigen Argumentationshergang. Auch er identifiziert die wachsende Bedeutung des direkten Transfers von Kreditrisiken zum Kapitalmarkt, sowie eine zunehmende Disintermediation der Unternehmensfinanzierung. Er sieht die Risikoübernahme durch den Kreditgeber – konsistent mit den bisherigen Erkenntnissen - als Voraussetzung für die Anreizkompatibilität hinsichtlich der Schaffung dauerhafter Kreditbeziehungen, die wiederum zur Überwindung von Informationsproblemen notwendig ist. Die Risikoübertragung durch den Kreditnehmer stört wie bereits erwähnt diese Anreizkompatibilität. Konkret gehen gemäß Krahen diese Anreize im Zuge des Transfers des idiosynkratischen Risikos verloren. Das Vertrauenskapital, das im Zuge der longterm relationship mit dem Kunden aufgebaut wurde, wird im Zuge dessen vernichtet. Er identifiziert die Tatsache,

dass diesen Wertverlust der Eigentümer der Bank trägt als Grund dafür, dass ein direkter Kreditverkauf ohne Rekurs typischerweise nur im Krisenfall erfolgt. Ein solcher Krisenfall ist beispielsweise die Uneinbringlichkeit der Forderungen, die wir durch den Status „notleidend“ charakterisiert haben. Ein wesentlicher Aspekt der im Zuge der bisherigen theoretischen Argumentation noch nicht spezifisch behandelt wurde ist die Sonderrolle, die solche „distressed loans“ bei Forderungsverkäufen einnehmen. Denn zu beachten ist jene Überlegung, die Krahen wie folgt auf den Punkt bringt: „Der Verkauf von *distressed loans* zerstört dagegen keine intakten Finanzierungsbeziehungen, weil diese bereits beschädigt sind und diese Ausfälle am Markt bekannt sind. In dieser Situation ist der Wert des *relationships* allenfalls gering [...]“ (Krahen, 2005). In Anbetracht dieser Ausführung kann der Eindruck entstehen, dass der ausschließliche Verkauf von notleidenden Krediten dem relationship banking nicht in dem Maße entgegensteht wie es in diesem Unterkapitel ausführlich argumentiert wurde. Doch eine solche völlige Loslösung und komplett isolierte Betrachtungsweise des Verkaufes notleidender Kredite vom relationship banking mit „wertvollen“ Kreditnehmern ist in der Praxis nicht möglich. In der Theorie wird dies schon durch die erwähnten generellen Voraussetzungen für relationship banking gemäß Boot (1999) beziehungsweise Berger (1999) angedeutet. Nämlich wird im Zuge einer NPL-Verkaufstransaktion die dritte der drei erwähnten Voraussetzungen – „*Die Information bleibt vertraulich und geheim beziehungsweise im Eigentum der jeweiligen Bank*“ - gebrochen. Sobald dieses Vertrauen – wenn auch nur in Einzelfällen – gebrochen wird, ist zu erwarten dass solche Präzedenzfälle die Bereitschaft zur Informationsübertragung durch andere, auch zahlungsfähige Kreditnehmer, sowie das relationship banking ausmachende Element des intensiven Naheverhältnisses zu den Kreditnehmern generell, nachhaltig negativ beeinflussen werden. Dieser Schluss findet auch bei Gesprächen mit Leitern der zuständigen Risikoabteilungen der Regionalbanken und Erwartungen von Bankspezialisten der KPMG Bestätigung. Das Eintreten dieser Erwartungen würde Regionalbanken besonders hart treffen, da einer deren wesentlicher Wettbewerbsvorteile auf dem im Unterkapitel „Reputation“ näher ausgeführten Naheverhältnis zu deren Kunden beruht, das maßgeblich von

Vertrauen determiniert wird. Um mit der theoretischen Betrachtung fortzufahren, kann aus diesem negativen Effekt auf die Bereitschaft der Kreditnehmer der Bank Informationen zu offenbaren geschlossen werden, dass auch die zweite Voraussetzung – „*Der Intermediär sammelt Informationen, die über öffentlich verfügbare Informationen hinausgehen*“ – nicht mehr in dem selben Ausmaß möglich sein wird wie zuvor. Dieser Umstand schadet dem relationship banking ganzheitlich, da diese Informationen der Kernanreiz der Banken sind, sich in Form von relationship banking zu engagieren. Neben diesen indirekten Auswirkungen von NPL-Verkäufen auf das gesamte relationship banking einer Bank, ist auch der Umstand zu beachten, dass eine Beimischung – wenn auch in geringem Ausmaß - von Krediten die nicht notleidend sind in einem NPL-Verkaufsportfolio durchaus vorkommen (KPMG Research, 2007). Beweggründe hierfür können beispielsweise eine dadurch bewirkte Erhöhung des Verkaufspreises des Portfolios, oder der Abbau von Kreditnehmern aus anderen Gründen als der Uneinbringlichkeit sein. Ein NPL-Verkaufsportfolio muss also nicht zwangsweise ausschließlich aus notleidenden Krediten bestehen. Somit ist eine Loslösung von NPL-Verkäufen aus der generellen Diskussion der Problematik von loan sales im Zusammenhang mit relationship banking nicht möglich, womit die allgemeine Analyse der Problematik von Forderungsverkäufen durch Banken ihre Gültigkeit auch für den spezifischen Fall des Verkaufs von distressed loans wahrt.

3.2 REPUTATION

Nach der Diskussion von relationship banking im Zusammenhang mit NPL-Verkäufen, soll ein Aspekt des relationship banking der im Zusammenhang mit der Thematik dieser Arbeit von besonders großer Relevanz ist zur näheren Betrachtung herangezogen werden: die Reputation der Bank.

Reputation scheint in Anbetracht der Ergebnisse der Interviews mit den österreichischen Regionalbanken ein zentrales Asset für diese Kreditinstitute darzustellen. Dementsprechend werden Handlungen die der Reputation schaden könnten soweit es möglich ist vermieden, wodurch auch Verkäufe von NPL-

Portfolien mit größeren Volumina an professionelle internationale Investoren wie Investmentbanken und Fonds von den meisten der regionalen Kreditinstitute bereits im Vorfeld kategorisch abgelehnt werden. Daraus lässt sich schließen, dass der befürchtete Schaden durch den eventuellen Reputationsverlust die erwarteten Vorteile, die aus NPL-Portfolioverkäufen resultieren würden, übersteigt. Dies spiegelt sich auch in den Ergebnissen der Bankeninterviews, sowie in entsprechenden Aussagen mehrerer Leiter der zuständigen Risikoabteilungen der Banken wider, die, obwohl sie das Thema interessiert hätte, gemäß Vorstandsentscheidung mit oftmals eben dieser Begründung explizite Distanz zu dem Thema NPL-Verkauf wahrten. Details zu diesem Aspekt finden sich im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Österreich“.

In der Literatur ist das Reputationsrisiko für Finanzintermediäre bereits eingehend untersucht worden. Ein aktuelles und besonders aufschlussreiches Paper in diesem Zusammenhang ist „Reputational Risk and Conflicts of Interest in Banking and Finance: The Evidence so Far“ von Ingo Walter, in welchem unter anderem eine Definition von Reputationsrisiko bei Finanzintermediation und die Identifikation von Reputationsrisikoquellen für Finanzdienstleister erfolgen (Walter, 2006). Das Risiko eines Reputationsverlustes wird in dieser Arbeit als die Möglichkeit einer Minderung des Fortführungswertes des Finanzintermediärs – konkret des risikoangepassten Wertes der erwarteten zukünftigen Erträge – verstanden. Solche reputationsbedingten Verluste können gemäß Walter in verschiedenen Formen auftreten: *Erstens* niedrigere Erträge wegen des Wechsels von Kunden zu Mitbewerbern in Folge eines Reputationsverlustes der Bank, sowie *zweitens* sonstige Kosten in Fällen in denen der Markt im Zusammenhang mit dem Reputationsverlust ein höheres firmenspezifisches Risiko des betroffenen Unternehmens wahrnimmt. Ein wichtiges Argument Walters ist, dass Kreditinstitute, die sich selbst in hohem Maße über ihre Reputation definieren – also deren Selbstdefinition und Selbstpräsentation beispielsweise in der Öffentlichkeit vor allem auf Reputation beruht – im Zusammenhang mit die Reputation schädigenden Ereignissen im Allgemeinen, tendenziell größere Verluste erleiden als solche, die ein weniger stark auf Reputation basierendes

Eigenprofil haben. Diese Schlussfolgerung ist konsistent mit der Beobachtung, dass sich Regionalbanken, die NPL-Portfolioverkäufe in der Regel kategorisch ablehnen, überwiegend - gemäß ihrer Rolle als regionale Kreditinstitute - primär über Kundennähe im Zusammenhang mit Regionalfokus definieren. Hier spielt insbesondere die persönliche Beziehung zu den Kunden in den Regionen als Wettbewerbsvorteil gegenüber den „anonymen“ Großbanken ohne Regionalidentität eine Rolle, die ohne eine entsprechende Reputation nicht möglich wäre. Auf der Homepage der Oberbank heißt es beispielsweise bei der Selbstdefinition: „[...] versteht sich als Regionalbank [...], die besonderen Wert auf die räumliche Nähe zu und die persönliche Verbundenheit mit ihren Kunden legt.“ (www.oberbank.at, 2008). Die Allgemeine Sparkasse Oberösterreich charakterisiert ihre Stärken folgendermaßen: „Regionale Überblickbarkeit des Geschäftsgebietes, Einbindung in die Region, Ortskenntnis, Nähe zum Kunden, Überschaubarkeit der Bank und vor allem kurze Entscheidungswege zählen zu den Stärken der Sparkasse OÖ.“ (www.sparkasse.at/oberoesterreich, 2008). Ähnlich definiert die Steiermärkische Sparkasse ihre Mission: „[...] vor Ort – steiermärkisch [...] Wir sind seit 180 Jahren mit der Steiermark und ihren Menschen verbunden. Eine Sparkasse, bei der sich Kunden und Mitarbeiter sicher fühlen und der sie vertrauen können. Von unseren Mitbewerbern unterscheiden wir uns durch unsere Kombination aus Regionalität und Kundennähe [...].“ (www.sparkasse.at/steiermaerkische, 2008). Als Gegenbeispiel wirbt die Erste Bank auf ihrer Homepage mit dem umfangreichen Leistungsangebot, und dem starken Wachstum der Bank in internationalen Märkten. Bei der Zielsetzung heißt es „Unser Ziel ist es, unseren 15,9 Millionen Kunden eine umfassende Produktpalette und persönlichen Service auf höchstem Niveau zu bieten. Dazu nützen wir alle Möglichkeiten bestehender und neuer Vertriebswege und Medien, um unseren Kunden so nahe wie möglich zu sein.“ (www.erste.at; 2008). Die Kundennähe wird hier also eher in Form von Filialbetreuung – als Abgrenzung gegenüber Direktbanken ohne Filialnetz – und medialer Betreuung wie über Telefon oder Internet verstanden, welche von Regionalbanken in vergleichbarem Maße geboten wird. Was hier jedoch fehlt ist der über solche Basisleistungen einer Universalbank hinsichtlich Kundennähe hinausgehende regionale Fokus und

auch die regionale Identität, den eine internationale Großbank nicht in dem Maße bieten kann wie eine Regionalbank. Vor allem geht diese regionale Identität in der Regel auch mit der Übernahme von Verantwortung für die Region und ihre wirtschaftlichen Belange einher, die auch an die Kunden kommuniziert wird. Entsprechend ist die regionale Identität eine Möglichkeit für Regionalbanken, sich gegenüber den Großbanken in den jeweiligen Regionen abzugrenzen und einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Denn die Kunden in den jeweiligen Regionen nehmen entsprechende Regionalbanken besonders positiv wahr, da sie sich nicht nur mit der Region identifizieren, sondern auch konkrete Verantwortung für die Region übernehmen, indem sie überwiegend regionale Projekte abwickeln, ihre kulturellen, gesellschaftlichen sowie wohltätigen Aktionen und Veranstaltungen auf die Region konzentrieren und daraus folgend auch besonders starke regionale Medienpräsenz und Bekanntheit erlangen. Insbesondere muss mit einer solchen regionalen Verantwortung, aber auch um die Glaubwürdigkeit hinsichtlich der besonderen Kundennähe zu wahren, eine entsprechende Flexibilität bei Kreditproblemfällen in der Region einhergehen – diese für die Bankenreputation entscheidende Dimension wird am Ende dieses Unterkapitels, im Rahmen der Betrachtung der Argumentation von Chemmanur und Fulghieri (1994), im Detail betrachtet. Um weitere Unterschiede bezüglich der Selbstpositionierung herauszuarbeiten, sollen noch einige weitere Beispiele genannt werden. Die Raiffeisen Landesbank Oberösterreich betont auf ihrer Homepage zwar „anonyme“ Qualitäten wie umfassendes Service und Innovation, definiert sich aber dennoch als Regionalbank und unterstreicht den Fokus auf Linz und Traun sowie die erfolgreiche Abwicklung regionaler Projekte (www.rlbooe.at, 2008). Noch eindeutiger als im Fall der Erste Bank wird die Abgrenzung wenn man einen Blick auf das Unternehmensportrait der Bank Austria Creditanstalt Homepage wirft, in der auf den Faktor Kundennähe gar nicht eingegangen, sondern ausschließlich die Größe der Bank betont „Marktführer in Österreich [...] Größtes Netzwerk in Zentral- und Osteuropa [...]“ und mit Zahlen wie der Anzahl der Niederlassungen und Mitarbeiter, Marktanteilen, Eigenkapital und den verschiedenen Ländern in denen die Bank tätig ist, unterlegt wird (www.ba-ca.at, 2008). Es zeichnet sich also ein klarer Unterschied hinsichtlich der

Selbstpositionierung der Großbanken und der Regionalbanken ab. In Anbetracht dieses Reputationstrends im Zusammenhang mit der bisherigen theoretischen Argumentation, ist das Risiko eines Reputationsverlustes im Zusammenhang mit NPL-Portfolioverkäufen für Regionalbanken ungleich größer als bei Großbanken. Ein Abverkauf von notleidenden Krediten, insbesondere an internationale Investmentbanken, der von Verbrauchern, wie wir an der deutschen Entwicklung sehen können (siehe Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Deutschland“), als „Verrat am Kunden“ gesehen wird, würde die regionale Verbundenheit und das besondere Vertrauen der Menschen der Region zu der jeweiligen Regionalbank, massiv und nachhaltig in Frage stellen beziehungsweise schädigen. Der Verkauf von entsprechend großen regionalen Portfolien würde derselben Logik folgend als „Verrat an der Region“ interpretiert werden können. Da bei vielen der Regionalbanken die Bundesländer Haupteigentümer, oder zumindest noch immer einflussreiche Eigentümer sind, muss auch die Verflechtung mit der Landespolitik beachtet werden. Die Landesregierungen werden kaum zulassen, dass Landesbanken für die sie die politische Verantwortung tragen Transaktionen tätigen, die als „Verrat an der Region“ gesehen werden könnten, da eine solche Angriffsfläche sofort von der Opposition aufgegriffen und politisch instrumentalisiert werden würde. In Anbetracht dieses Reputationsrisikos, das in diesem Zusammenhang einschränkend auf die Handlungsalternativen der Regionalbanken wirkt, kristallisiert sich heraus, dass die Regionalreputation durchaus „teuer“ erkaufte wird und aufwendig in ihrer Aufrechterhaltung ist. Die Wichtigkeit dieser Regionalreputation für Regionalbanken steht jedoch außer Frage und kann neben deren Verflechtungen mit der Politik vor allem durch deren starke Abhängigkeit von den jeweiligen Regionen verdeutlicht werden. Die Oberbank zum Beispiel, die lediglich in Österreich und Deutschland – wobei schwerpunktmäßig lediglich in Oberösterreich, Salzburg und Bayern – tätig ist, würde ein starker Reputationsverlust in dieser deutschsprachigen, eng vernetzten Region schwer treffen. Zu beachten ist zudem, dass die Oberbank die hier als Beispiel herangezogen wurde, zu den größeren der untersuchten Regionalbanken gehört und dieser Aspekt bei noch deutlich kleineren Regionalbanken, beispielsweise des Sparkassen- und Raiffeisensektors, umso schwerer wiegt. Eine

Großbank wie die Erste Bank hingegen, mit diversifiziertem Länderportfolio, könnte ein solches Ereignis leichter verkraften. Noch weniger anfällig als die Erste Bank ist in dieser Hinsicht die BA CA, die als Mitglied einer internationalen Gruppe nicht einmal mehr an der Wiener Börse notiert und somit auch nicht über den Weg der Aktionäre abgestraft werden könnte. Der Regionalfokus der untersuchten Regionalbanken, im Unterschied zu den Großbanken lässt sich auch durch folgende Statistik, abgeleitet aus Daten der OeNB (OeNB Statistik, 2008), veranschaulichen und belegen.

Geografische Konzentration der österreichischen Kreditinstitute

Präsenz der Kreditinstitute	Aktienbanken	Sparkassen-sektor	Landeshypothekenbanken	Raiffeisen-sektor
Wien	34%	8%	7%	3%
Steiermark	10%	16%	11%	15%
Oberösterreich	17%	21%	11%	20%
Salzburg	7%	6%	14%	7%
Tirol	7%	12%	12%	11%
Kärnten	8%	5%	12%	8%
Vorarlberg	3%	5%	13%	4%
Burgenland	4%	2%	7%	7%
Niederösterreich	11%	25%	12%	26%

Tabelle 2; Basierend auf Daten aus dem Jahr 2006

In dieser Tabelle ist die prozentuale Konzentration der nach den wichtigsten Sektoren geordneten Kreditinstitute in den jeweiligen Bundesländern dargestellt. Die Zentralinstitute der jeweiligen Sektoren, die in dieser Arbeit als Großbanken klassifiziert werden, sind in der Tabelle den Aktienbanken zugeordnet. Es zeichnet sich eine klare Konzentration der Regionalbankensektoren – Sparkassen-, Landeshypotheken- und Raiffeisensektor – in den Bundesländern gegenüber einer schwachen Präsenz in der Hauptstadt ab. Die Großbanken hingegen, die in Tabelle 2 im Sektor Aktienbanken erfasst sind, haben ihren Schwerpunkt eindeutig in der Hauptstadt Wien. Diese strukturellen Daten untermauern durch die mehr als 90%ige Konzentration der Regionalbanken auf die Bundesländer deren regionale Abhängigkeit, die wiederum deren strategischen Regionalfokus erklärt.

Zusammenfassend lässt sich aus der bisherigen Argumentation hinsichtlich Reputation schließen, dass Regionalbanken dem Reputationsrisiko im Zusammenhang mit NPL-Portfolioverkäufen in besonders hohem Ausmaß ausgesetzt sind. Da Reputationsrisiko einen wichtigen Faktor für die Analyse der NPL-Thematik insbesondere bei Regionalbanken darstellt, ist eine nähere theoretische Betrachtung dieses Risikotyps sinnvoll und soll dazu dienen weitere Schlüsse auf die Praxis zu ziehen.

Das Reputationsrisiko ist gemäß Walter, aufgrund kaum verfügbaren Datenmaterials und begrenzt nutzbaren Maßen, grundsätzlich das am schwersten zu handhabende und zu bewertende Risiko mit dem Finanzintermediäre konfrontiert sind.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Arbeit Walters ist die Klärung des Ursprunges des Reputationsrisikos und die daraus resultierenden Implikationen für den Umgang mit diesem. Er identifiziert zwei Quellen, *erstens* die Überschneidung zwischen dem Finanzunternehmen und dem Wettbewerbsumfeld und *zweitens* das direkte und indirekte Netzwerk aus Regeln und Verhaltenserwartungen in dem das Unternehmen operiert. Beide Quellen werden von der Transaktion eines NPL-Portfolioverkaufs in mehrfacher Hinsicht berührt. Hinsichtlich des Wettbewerbsumfeldes insofern als Wettbewerbsvorteile – in unserem Fall beispielsweise die Reputation von Regionalbanken als kundennah und für ihre Region engagiert – leiden oder auf der anderen Seite beispielsweise der internationale Wettbewerb die Großbanken zwingt die Vorteile eines NPL-Verkaufs zu realisieren, um den Herausforderungen des Umfeldes begegnen zu können. Die zweite Quelle finden wir in den geschriebenen Regeln der Gesetzgebung und den ungeschriebenen Regeln der Gesellschaft. Erstere sind als rechtliches Umfeld für NPL-Transaktionen höchst relevant und sogar teilweise noch ungeklärt. Ein geeignetes Beispiel ist hier die noch immer strittige aber für das vorliegende Thema entscheidende rechtliche Frage der rechtlichen Zulässigkeit von NPL-Verkäufen in Anbetracht des strengen Bankgeheimnisses in Österreich, die im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Österreich“ im

Detail behandelt wird. Als Verhaltenserwartung kann die abneigende Haltung der Bevölkerung gegenüber NPL-Transaktionen und die Organisation vor allem von betroffenen Schuldern und Verbraucherschützern gegen die Forderungsübertragungen, welche momentan in Deutschland zu beobachten sind, genannt werden. Auch die Negativberichterstattung der Medien spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Auf diese Aspekte wird in dem Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Deutschland“ näher eingegangen.

Aus diesen beiden Ursprüngen des Reputationsrisikos leitet Walter folgende Handlungsmaxime ab: Das Management muss sein Verhalten unter Beachtung beider Quellen – die in diesem Zusammenhang als Restriktionen gesehen werden können – optimieren. Denn wenn die Handlungen zu sehr in Richtung der Befriedigung von sozialen und regulativen Bedürfnissen beziehungsweise Regelwerken ausgerichtet ist, wird das Risiko einer schwachen Marktperformance, der Bestrafung durch die Aktionäre und dem daraus möglicherweise resultierenden Austausch des Managements eingegangen. Dies wäre zum Beispiel der Fall wenn die aus den NPL-Verkäufen resultierenden Vorteile so immens wären, dass jene Kreditinstitute die solche Transaktionen nicht tätigen einen signifikanten Nachteil gegenüber jenen erleiden, die solche Transaktionen getätigt haben, und diesen nicht durch Reputationsvorteile wettmachen können, was zu einer deutlich besseren Performance der Kreditinstitute die sich NPL-Transaktionen bedienen und einem daraus folgenden Wechsel der Aktionäre zu jenen Banken führen würde. Andererseits kann ein zu starker Fokus auf Marktperformance und eine zu weit gehende Außerachtlassung von Verhaltensregeln ebenso negative Auswirkungen auf das Unternehmen, das Management und die Aktionäre haben. In unserem Fall kann hier als Beispiel folgendes hypothetisches Szenario genannt werden: Nachträglich stellt sich durch oberste Rechtssprechung heraus, dass erfolgte NPL-Transaktionen rechtswidrig waren. Somit können die Vorteile der Deals nicht realisiert werden, während der Reputationsschaden – ausgeweitet durch die negative Berichterstattung Medien und sich organisierende, betroffene Schuldner - sich voll entfaltet. Walter deklariert aufgrund dieses Spannungsfeldes die Balance zwischen diesen beiden

konkurrierenden „benchmarks“ als eine Schlüsselproblematik der Corporate Governance.

Hinsichtlich der Felder geschriebene Regeln der Gesetzgebung und ungeschriebene Regeln der Gesellschaft, die im Zusammenhang mit unserer Thematik von großer Bedeutung sind, ist noch folgende Feststellung notwendig: diese sind interdependent. Walter ruft hinsichtlich dieser Interdependenz in Erinnerung, dass Gesetze und Regeln die den Markt regulieren nicht in einem Vakuum sondern aus sozialen Erwartungen und Werten der Gesellschaft entstehen. Der Druck der Gesellschaft manifestiert sich früher oder später in konkreten Gesetzen, die diesem Rechnung tragen. Diese Feststellung ist wichtig, da eine hohe Gefahr besteht, dass wirtschaftliche Entwicklungen die dem Willen der Bevölkerung zuwiderlaufen politischen Angriffen beziehungsweise in weiterer Folge gesetzlichen Einschränkungen ausgesetzt sein werden. Auch NPL-Transaktionen, die aktuell in Deutschland intensiv diskutiert werden, laufen Gefahr ein solches Schicksal zu erleiden. Walter schreibt den Erwartungen der Gesellschaft hinsichtlich des Verhaltens von Unternehmen einen entsprechend wichtigen Stellenwert zu. Er argumentiert dass insbesondere der Aufbau einer nachteiligen Meinung in den Medien, die Formation von speziellen Interessenlobbies und Druck ausübenden Gruppierungen, sowie der allgemeine Trend der öffentlichen Meinung hinsichtlich der jeweiligen Aspekte des Marktverhaltens der Unternehmen, der Reputation schaden können. Weiters stellt er fest dass Werte nicht statisch sind, sondern sich im Laufe der Zeit verändern und sich auch kulturspezifisch unterscheiden. Im Falle dass ein Unternehmen zu weit geht sieht Walter drei zentrale Szenarien:

- Das System reagiert durch einen politischen Prozess und neue Restriktionen hinsichtlich Unternehmensverhalten in Form von Gesetzgebung, Regulierung und Bürokratie.
- Das Unternehmen wird mit Sammelklagen konfrontiert.
- Die Reputation nimmt so starken Schaden dass der Wert des Unternehmens (beispielsweise der Aktienpreis) signifikant fällt.

Solche Reputationsverluste, bewirkt durch externe Reaktionen, können bei Experten durchaus auf Unverständnis stoßen und aus professioneller beziehungsweise objektiver Sichtweise ungerechtfertigt sein. Eine entsprechende Situation zeichnet sich auch im Fall von NPL-Verkäufen ab. Während Banken wie auch Transaktionsberater (Deutsche Bank Research, 2007; KPMG Research, 2007) – und sogar die österreichische Nationalbank, bestätigt durch die österreichische Finanzmarktaufsicht (OeNB FMSB, 2004) – nicht müde werden die wichtige Rolle dieser Transaktionen für Finanzmarktstabilität, Volkswirtschaft und Finanzplatzattraktivität zu betonen, sowie auch wissenschaftliche Literatur einen positiven Beitrag dieser, in diesem Sinne zumindest unter bestimmten Bedingungen sieht (Parlour and Plantin, 2007; Krahen, 2005), wird es schwierig werden, die Bevölkerung – und insbesondere die betroffenen Schuldner - von den Vorteilen von NPL-Transaktionen zu überzeugen. In Deutschland ist dies bis jetzt gescheitert - näheres hierzu wird im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Deutschland“ erörtert.

Als besonders gefährlichen Reputationsrisikoaspekt arbeitet Walter heraus, dass die Reputation eines Unternehmens auch dann immensen Schaden nehmen kann, wenn es völlig konform mit dem bestehenden Rechtssystem und den gesellschaftlichen Regeln handelt. Er schließt daraus, dass das Risiko des Reputationsschadens im Zusammenhang mit dieser „Randzone“ der gesellschaftlichen Einflussnahme einer der am schwierigsten einzuschätzenden und zu steuernden Aspekte dieses Risikotyps ist. Dieser Punkt ist von großer Relevanz für unseren Fall. Es ist wahrscheinlich, dass die Banken auch in Österreich rechtskonforme Wege finden werden, ihre notleidenden Kreditportfolien zu veräußern. Somit wäre den Anforderungen des Rechtssystems entsprochen. Weiters ist das Eintreiben von längst fälligen, rechtmäßigen Forderungen auf legalem Wege an sich kein Unterfangen das dem westlichen gesellschaftlichen Wertesystem zuwiderläuft. Dennoch kann es zu signifikanten Reputationsverlusten kommen, wenn es beispielsweise wie in Deutschland zu einer Emotionalisierung durch die Medien und ein organisiertes Vorgehen durch die betroffenen Schuldner kommt. Der finale Kernschluss den Walter zieht ist,

dass Reputation einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellt. In einem kompetitiven Kontext beeinflusst Reputation die Unternehmensbewertung durch die Ertrags- und Risikodimension. Entsprechend wohl überlegt müssen jene Entscheidungen von Unternehmen sein, die signifikante Auswirkungen auf die Reputation haben können. In diesem Licht erscheint die eindeutig überwiegende Distanz der Regionalbanken, für die Reputation eine besonders wichtige Rolle spielt, zu der NPL-Verkaufsthematik als durchaus nachvollziehbar. Obwohl die Arbeit Walters, insbesondere durch die Beleuchtung von Aspekten die von besonderer Relevanz für das vorliegende Thema sind, viel zur bisherigen Argumentation beitragen konnte, hat sein Werk eine wesentliche Schwachstelle: seine Definition von Reputationsrisiko und Reputation an sich ist zu allgemein gehalten.

Um den Begriff Reputation in Richtung der Thematik der vorliegenden Arbeit zu konkretisieren, soll nun ein Paper herangezogen werden, das explizit auf die Reputation der Bank im Zusammenhang mit ihrem Umgang mit Non Performing Loans eingeht. Zu diesem Zweck wird an dieser Stelle abschließend für den Theorieteil die Arbeit „Reputation, Renegotiation, and the Choice between Bank Loans and Publicly Traded Debt“ im Detail betrachtet (Chemmanur und Fulghieri, 1994). Informationsproduktion durch die Banken wird in diesem Paper dann als besonders wichtig erachtet, wenn eine signifikante Möglichkeit besteht, dass das Schuldnerunternehmen in finanzielle Schwierigkeiten gerät. In einem solchen Fall sind die vorhandenen Informationen für die Evaluation der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens sehr wichtig. Diese Evaluation ist maßgeblich für die Entscheidung, ob die Bank dem Unternehmen aus der Krise hilft, oder es liquidiert. Einen entscheidenden Grund für die Tatsache, dass Banken mit Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten anders umgehen als beispielsweise Anleihengläubiger, ist dass Banken „long-term player“ in Kreditmärkten sind und somit Interesse daran haben eine Reputation der finanziellen Flexibilität aufzubauen. Auch andere Literatur zeigt die Rolle von Banken als verständnisvoller gegenüber Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten, im Vergleich zu anderen Gläubigern auf (Gilson, John und Lang, 1990; Hoshi,

Kashyap und Scharfstein, 1990). Interessant ist auch die Beobachtung, dass sogar der Aktienmarkt eine solche Reputation honoriert. Lummer und McConnell (1989) dokumentierten, dass die Veröffentlichung von Kreditrestrukturierungen, die den Bankrott von Schuldnern verhinderten, eine positive Aktienpreisreaktion auslöste, während Kreditkündigungen einen gegenteiligen, negativen Effekt auf den Aktienpreis hatten. Zurückkehrend zu der Argumentation von Chemmanur und Fulghieri (1994) ist festzuhalten, dass ein Unternehmen entweder in finanzielle Schwierigkeiten geraten kann weil es unprofitabel ist, oder aus anderen Gründen die nichts mit der Profitabilität, also der Qualität der Unternehmung an sich, zu tun haben. Im ersteren Fall ist es besser für den Gläubiger das Unternehmen zu liquidieren, doch im letzteren Fall könnte der Fortführungswert über dem Abwicklungswert des Unternehmens liegen. Die Autoren gehen davon aus, dass der Gläubiger nicht in der Lage ist zwischen diesen beiden grundsätzlichen Situationen zu unterscheiden, ohne entsprechende Ressourcen in die Evaluation von Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten zu investieren. Somit hängt die Fähigkeit der Bank, die richtige Entscheidung hinsichtlich Unternehmensabwicklung versus Unternehmensfortführung zu treffen, von dem Ausmaß der diesbezüglich investierten Ressourcen ab.

Dieser Aspekt sollte im Zusammenhang mit der NPL-Verkaufsthematik etwas näher beleuchtet werden. Zu den Vorteilen für die Bank, die im Rahmen eines NPL-Verkaufes regelmäßig genannt werden, gehört die Freisetzung von bei den Risiko- beziehungsweise Abwicklungs- und Sanierungsabteilungen für solche Evaluationen und darauf folgende Restrukturierungen/Sanierungen oder Abwicklungen gebundenen Ressourcen. Weiters ist ein Kernargument das pro NPL-Verkauf angeführt wird, dass solche Aufgaben nicht Kerngeschäft der Bank sind und somit ausgelagert werden sollten. Details zu diesen Aspekten finden sich im Kapitel „Vor- und Nachteile eines NPL-Verkaufes für Banken“. Zweifellos erwächst der Bank jedoch ein Nachteil insofern, dass sie ohne entsprechende Ressourcen aufzuwenden, ihre notleidenden Kredite undifferenziert verkaufen muss, da sie ohne diese investierten Ressourcen selbst nicht oder nur sehr eingeschränkt feststellen kann, welche zu den langfristig guten und welche zu den

langfristig schlechten Fällen zählen. Weiters könnte für die Bank ein Problem in direktem Zusammenhang mit dem NPL-Verkauf erwachsen. Denn als Entscheidungsgrundsatz für oder gegen einen NPL-Verkauf gilt grundsätzlich folgendes: ein solcher Verkauf ist für die Bank nur dann rentabel, wenn der von dem Käufer gebotene Preis, abzüglich der für die Bank entstehenden Veräußerungskosten, den Barwert der künftigen Zahlungseingänge den die Bank im Falle eines Nichtverkaufes aus dem Portfolio erwartet, übersteigt. Ohne jedoch entsprechende Ressourcen zumindest in die Evaluation der betroffenen Kredite zu investieren, wird ein solcher Barwert kaum bestimmbar sein, was bedeuten würde dass eine wesentliche Entscheidungsgrundlage hinsichtlich des Portfolioverkaufes entfallen würde. Aus dieser Überlegung lässt sich schließen, dass die im Kapitel „Vor- und Nachteile eines NPL-Verkaufes für Banken“ erwähnte Freisetzung von in solchen Bereichen gebundenen Ressourcen nur insoweit realisiert werden sollte, als die besprochene Evaluation durchführbar bleibt. Dennoch ist zu erwarten, dass die Exaktheit der Evaluation auch bei einem Abbau von operativen Sanierungs- und Abwicklungsabteilungen nachlassen wird, da deren Kenntnis der operativen Praxis, Erfahrung und Know-How ebenfalls einen wichtigen Beitrag zu einer umfassenden Beurteilung welcher der beiden genannten Fälle vorliegt leisten und somit Bestandteil einer fundierten Evaluation sein sollten. Aus Sicht der Non Performing Loans verkaufenden Bank scheint aus diesem Blickwinkel ein extensiver Abbau von Ressourcen, die bei der Evaluation, Abwicklung, sowie Restrukturierung beziehungsweise Sanierung gebunden sind, nicht ratsam.

Doch noch wesentlicher als die Hinterfragung von im Zusammenhang mit NPL-Verkäufen genannten Vorteilen in Anbetracht der Argumentation von Chemmanur und Fulghieri (1994), ist eine genaue Betrachtung des Aspektes Reputation in diesem Paper. Wie bereits erwähnt geht es konkret um die Reputation der Banken flexibel bei der Handhabung von finanziellen Problemfällen zu sein. Diese Herangehensweise führt zu einer Unterscheidung zwischen Banken und Anleihengläubigern, die deutlich von anderen etablierten Ansätzen abweicht. Diamond (1991) beispielsweise definierte den entscheidenden Unterschied zwischen Banken und Anleihengläubigern, als die Fähigkeit der

Banken zum monitoring, welches Anleihengläubigern nicht möglich ist und war auf die Reputationsakquisition durch *Schuldner* fokussiert. Im Unterschied zu diesem Ansatz konzentrieren sich Chemmanur und Fulghieri (1994) auf die Reputation von *Banken*. Bei diesem Ansatz ist es die Fähigkeit der Banken eine Reputation finanzieller Flexibilität bei Problemfällen zu erlangen, die sie von Anleihengläubigern, die eine solche Reputation nicht erlangen können, unterscheidet. Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, wieso Anleihengläubiger eine solche Reputation nicht erlangen können. Berlin und Loeys (1988) gelangen zu der Auffassung, dass Anleihengläubiger monitoring als nicht der Mühe wert betrachten. Rajan (1992) argumentiert, dass Banken Zugang zu „inside information“ haben, während „monitoring“ für Anleihengläubiger zu kostspielig ist, wodurch diese solche Informationen nicht erlangen. Der Ansatz von Chemmanur und Fulghieri (1994) ist ein anderer – sie argumentieren, dass der längere Horizont der Bank und das damit verbundene Bedürfnis eine entsprechend positive Reputation finanzieller Flexibilität, beziehungsweise der richtigen Entscheidungsfindung hinsichtlich Liquidation versus Fortführung, aufzubauen, dazu führt dass Banken mehr Ressourcen für entsprechende Evaluationszwecke aufwenden als Anleihengläubiger. Diese Tatsache hat wiederum auf Seite der Schuldner entscheidende Implikationen für die Wahl zwischen Bankkrediten und beispielsweise Anleihen. Die im Zusammenhang mit der NPL–Thematik wichtigste empirische Implikation von Chemmanur und Fulghieri (1994) soll an dieser Stelle angeführt werden. Diese wesentliche Implikation ist, dass die „yield“ von Bankkrediten höher ist als jene von Anleihen gleicher Laufzeit, wobei dieser Umstand auf die erwähnte Reputation finanzieller Flexibilität der Banken im Gegensatz zu Anleihengläubigern beziehungsweise auf das dadurch entstehende adverse selection Problem dieser Banken zurückzuführen ist. Zum besseren Verständnis dieses Aspektes soll das von Chemmanur und Fulghieri (1994) entwickelte Modell im Überblick erläutert werden.

Das Modell hat zwei Zeitpunkte (time 0 und time 1). Zu time 0 erschließen Unternehmer den Markt für Fremdkapital. Jeder Unternehmer hat ein Projekt, das eines Investments von 1 Dollar bedarf. Die Unternehmer können das notwendige

Geld aufbringen indem sie Anleihen emittieren oder sich das Geld von einer Bank borgen. Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Unternehmen (Projekten) – riskante „type U“ („risky“) und sichere „type S“ („safe“). Jedes Unternehmen kann mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit in financial distress geraten, wobei diese Wahrscheinlichkeit bei jenen des Typs „type U“ höher ist. Gläubiger – sowohl Banken als auch Anleiheninvestoren – können zusätzliche Ressourcen investieren, um herauszufinden, ob das Unternehmen liquidiert werden soll oder die Möglichkeit bekommen soll sein Projekt fortzusetzen. Der entscheidende Unterschied zwischen Banken und Anleiheninvestoren ist in diesem Fall folgender: Während Banken multiperiod players sind (i.e. jede Bank vergibt Kredite zu time 0 *und* time 1), sind Anleiheninvestoren single period player, was bedeutet dass Banken im Gegensatz zu Anleiheninvestoren eine Reputation hinsichtlich der „richtigen“ renegotiation versus liquidation Entscheidung im Falle von financial distress aufbauen können. Das Modell soll den Effekt einer solchen Reputationsakquisition durch die Banken auf ihr Verhalten gegenüber Unternehmen in financial distress und die entsprechenden Implikationen für den Markt für Fremdkapital untersuchen. Es stellt sich heraus, dass die Unternehmen des riskanten Typs – „type U“ – von Banken mit entsprechender Reputation finanzieller Flexibilität borgen, während jene des sicheren Typs „type S“ sich das für die Realisierung des Projektes notwendige Geld vom Anleihenmarkt holen, da der zu zahlende Zinssatz dort niedriger ist und sie auf die finanzielle Flexibilität der Banken weniger angewiesen sind als die „type U“ Unternehmen. Das auf diese Weise für die Banken entstehende Problem der adverse selection, führt zu einem höheren Zinssatz für Bankkredite im Vergleich zu Anleihen, der dem riskanteren Typus der Bankenklientel Rechnung trägt.

Auch Brealey und Myers (1991) zeigen auf, dass Unternehmen bei der Aufnahme von Fremdkapital über den Anleihenmarkt 1% bis 1,5% niedrigere Zinsen zahlen als für entsprechende Bankkredite. Doch Chemmanur und Fulghieri (1994) gehen noch weiter und stellen fest, dass Unternehmen bereit sind auch innerhalb des Bankenuniversums höhere Zinsen für Bankkredite von jenen Banken zu zahlen, die eine bessere Reputation hinsichtlich der Flexibilität bei finanziellen

Problemfällen aufweisen. Diese Erkenntnis ist von fundamentaler Bedeutung für die NPL-Thematik und stellt den wesentlichsten Schluss der theoretischen Analyse dar, denn sie liefert eine konkrete theoretische Erklärung für die Wichtigkeit jener Reputation, die Banken im Zuge von NPL-Verkäufen verlieren, beziehungsweise zu verlieren befürchten und bestätigt die Rolle einer solchen Reputation als Wettbewerbsvorteil. Grundsätzlich zu beachten ist, dass die im Zuge der Analyse der Argumentation von Chemmanur und Fulghieri (1994) getätigten Überlegungen primär auf die Kreditart Unternehmenskredite anwendbar sind.

4. WICHTIGE ASPEKTE IM RAHMEN DER ANALYSE DER NON PERFORMING LOAN-THEMATIK

4.1 HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN DER BANKEN IM ZUSAMMENHANG MIT NON PERFORMING LOANS

Sofern Kredite notleidend werden, stehen einer Bank mehrere verschiedene Wege offen mit diesen umzugehen. Diese sollen am Beispiel des dem österreichischen Bankenmarkt ähnlichen reifen Marktes Deutschlands dargestellt werden. Die folgende Abbildung aus einem Researchbericht der Deutschen Bank veranschaulicht die Handlungsalternativen einer Bank im Zusammenhang mit notleidenden Krediten anhand einer übersichtlichen Entscheidungsmatrix.

Handlungsoptionen einer Bank		
	Internes Workout	Externes Workout
Kredite bleiben in Bilanz	Abwicklung durch eigene Workout-Abteilung	Outsourcing des Servicing
Kredite verlassen Bilanz	Verkauf und Weiterbetreuung der Engagements auf Basis eines Service-Agreements	Verkauf und Übernahme des Servicing durch einen externen Dienstleister

Abbildung 1 (Deutsche Bank Research, 2007)

Die Bank kann also die Kredite in der Bilanz behalten und auch das „Workout“, also die Sanierung oder Abwicklung, selbst durchführen. Diese Vorgehensweise ist traditionell und etabliert. In solchen Fällen bauen die Banken spezialisierte Restrukturierungseinheiten auf, die sich ausschließlich auf dieses Betätigungsfeld konzentrieren. Die Betreuung von Problemkrediten ist zwar als sehr aufwändig zu beurteilen, zu beachten ist jedoch, dass diese Form der Handhabung den Aufbau einer Reputation finanzieller Flexibilität im Falle von financial distress im Sinne von Chemmanur und Fulghieri (1994) ermöglichen, beziehungsweise die erläuterte regionale Reputation sowie Regionalidentität der Regionalbanken nicht gefährden würde.

Die hohen Anforderungen an Personal und Infrastruktur können gelindert werden, indem die Kredite zwar in der Bilanz behalten werden, das Workout in bestimmten Fällen aber dennoch an einen externen Dienstleister abgegeben wird, der auf diesen Bereich spezialisiert ist. Diese Art der Handhabung ist, wie im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Österreich“ im Detail dargestellt wird, bei fast allen österreichischen Regionalbanken zu beobachten.

Das Szenario des Verkaufes der Kredite in Verbindung mit einer Fortführung des internen Servicing durch die verkaufende Bank hat in der Praxis des deutschen Marktes im Zusammenhang mit Non Performing Loans kaum Relevanz und ist somit als theoretische Option zu interpretieren. Denn Banken trennen sich von notleidenden Krediten in der Regel gerade weil sie das Workout nicht selbst durchführen möchten. Gründe hierfür können beispielsweise die mit dem Workout verbundene Ressourcenbelastung oder ein befürchteter Reputationsverlust sein. Die Übernahme des Workout durch die verkaufende Bank nach dem Verkauf macht also wenig Sinn. Die üblichste Variante in Deutschland ist jene, in der der Verkauf eines Portfolios und die Übernahme des Servicing durch einen spezialisierten Dienstleister erfolgt, der in der Regel in enger Beziehung zum Investor steht. Die großen NPL-Transaktionen in Deutschland erfolgten bisher in dieser Form. (Deutsche Bank Research, 2007)

Auch die Handlungsoptionen der NPL-Investoren sind in diesem Zusammenhang von Interesse und werden in Abbildung 2 illustriert.

Handlungsoptionen eines NPL-Investors		
	Kurzfristig	Langfristig
Kredite bleiben in der Bilanz des Investors	Kurzfristige Abwicklung	Mittel- bis langfristige Abwicklung, z.B. im Zuge steigender Immobilienpreise
Kredite verlassen die Bilanz des Investors	Weiterverkauf	Verkauf mit gestiegenem Wert

Abbildung 2 (Deutsche Bank Research, 2007)

Die Perspektive des Investors kann also kurz- oder langfristig sein. Er kann grundsätzlich Kredite entweder kaufen, um sie bis zur Abwicklung in den eigenen Büchern zu behalten, oder um sie weiterzugeben. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass der Investor die Kredite mit ihrer jeweiligen Fälligkeit übernimmt. Da es sich bei der vorliegenden Arbeit konkret um leistungsgestörte Kredite handelt, ist dieser Umstand nicht weiter beachtlich, weil davon auszugehen ist, dass diese bereits fällig gestellt sind, beziehungsweise fällig gestellt werden können. Diese Tatsache macht eine kurzfristige Abwicklung also nach deutschem Recht jederzeit möglich.

Hinsichtlich des Szenarios des Verbleibes der Kredite in den Büchern bis die Abwicklung erfolgt, kommen grundsätzlich zwei Varianten in Frage. Einerseits die kurzfristige und andererseits die langfristige Abwicklung. Bei ersterer ist das Ziel des Investors, allein oder zusammen mit Dienstleistern, effizienter als traditionelle Banken zu arbeiten. Dieser Fall ist der häufigste im deutschen Markt. Bei der langfristigen Abwicklung spekulieren die Investoren meist auf eine Wertsteigerung bei den Sicherheiten. Diese Variante kommt vor allem bei notleidenden Hypothekarkrediten vor, da deren Wert mit den Immobilienpreisen steigt.

Sofern ein Investor ein Portfolio aus notleidenden Krediten nicht selbst abwickelt, beziehungsweise nicht abwickeln lässt, besteht noch die Möglichkeit dieses Portfolio kurzfristig oder auch mittel- bis langfristig weiter zu veräußern. Dafür wäre aber ein liquider Sekundärmarkt für NPL-Portfolien notwendig, der gegenwärtig sogar im reifen deutschen Markt noch nicht existiert. (Deutsche Bank Reserarch, 2007)

4.2 VOR- UND NACHTEILE EINES NPL-VERKAUFES FÜR BANKEN

Grundsätzlich lässt sich sagen, dass sich der Verkauf eines Kreditportfolios für die Bank dann lohnt, wenn der Verkaufserlös höher als der Barwert der risikoadjustiert diskontierten erwarteten Nettozuflüsse aus dem Portfolio ist. Die Nettozuflüsse ergeben sich aus der Differenz zwischen den erwarteten Zins- sowie Tilgungszahlungen und den Kapitalkosten, den Kosten für das Abwicklungspersonal, den Kosten der Zwangsvollstreckungsverfahren, den erforderlichen Investitionen in die Sicherheiten, bevor diese verwertet werden können, etcetera. Die Kosten des Workout spielen in diesem Zusammenhang eine besonders wichtige Rolle, da diese von den spezialisierten Abwicklungsdienstleistern deutlich niedriger angesetzt werden als von den veräußerungswilligen Banken. Aus diesem Schluss ergibt sich ein zentrales Argument für einen Verkauf von NPL-Portfolien durch die Banken:

Abwicklungsdienstleister sind hinsichtlich des Workouts deutlich effizienter als Kreditinstitute. Auf diesem Effizienzvorsprung beruht auch das Geschäftsmodell der NPL-Investoren. Es stellt sich die Frage, woraus dieser Effizienzvorsprung der Abwicklungsdienstleister gegenüber den Banken hinsichtlich des Workouts resultiert. Diese Frage soll in den beiden folgenden Absätzen beantwortet werden.

Zu allererst ist in diesem Zusammenhang festzuhalten, dass die Abwicklung von Problemkrediten das Kerngeschäft der Abwicklungsdienstleister ist, während sie für Banken eher ein notwendiges Übel, das mit Kreditausfällen einhergeht, darstellt. Abwicklungsdienstleister konzentrieren ihre gesamten Ressourcen auf diese Aufgabe, während Banken in diesem Bereich sehr oft an Kapazitätsgrenzen

stoßen, vor allem wenn es zu gehäuften Kreditausfällen kommt. Die Abwicklungsdienstleister können also im Zuge ihrer Spezialisierung Skaleneffekte realisieren. Darüber hinaus verfügen sie über spezialisiertes Personal und ausgefeilte IT-Systeme. Die IT-Systeme bewähren sich insbesondere bei der Due Diligence, wobei im Rahmen der Due Diligence komplexe und umfangreiche bewertungsrelevante Daten zum Einsatz kommen. Diese Datenbasis der Investoren wird mit den Daten der Banken, die den Interessenten im „Datenraum“ zur Verfügung gestellt werden abgeglichen. Das Ziel ist die genaue Abschätzung zukünftiger Zahlungsströme, um etwaige Unterbewertungen zu erkennen. Im Zusammenhang mit der Zahlungsstrombetrachtung, ist die unterschiedliche Betrachtungsweise von Banken und NPL-Investoren in dieser Hinsicht zu nennen. Denn während Banken sich, unter anderem bedingt durch entsprechende Bilanzierungsvorschriften, auf die Nominalwerte ihrer Aktiva konzentrieren, sind NPL-Investoren an den aussagekräftigeren Barwerten interessiert.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass die Anreizstrukturen von Banken und Abwicklungsdienstleistern sich deutlich unterscheiden. Denn während Banken generell und vorwiegend regional tätige Kreditinstitute im Besonderen, aus Rücksicht auf ihren Ruf bei der Abwicklung von Krediten vorsichtig und zurückhaltend vorgehen, können Abwicklungsgesellschaften bei der Durchsetzung der Forderungen deutlich offensiver vorgehen. Sie sind im Gegensatz zu Banken auch nicht auf die Weiterführung der Geschäftsbeziehungen mit den säumigen Schuldern angewiesen um beispielsweise Cross-Selling-Potentiale ausschöpfen zu können. (DB Reserarch, 2007)

Neben dem Kernargument der höheren Effizienz von Abwicklungsdienstleistern hinsichtlich des Workouts, ergeben sich für die verkaufenden Banken zahlreiche Vorteile aus einer NPL-Portfolioveräußerung, die sich zur besseren Übersicht in drei Gruppen gliedern lassen. Nämlich Vorteile in Zusammenhang mit: Risikoreduktion, der Freisetzung von Liquidität sowie Kapazitäten, und Basel II.

Im Rahmen eines Verkaufes eines NPL-Portfolios kommt es zu einem Ausscheiden der in dem Portfolio gepoolten notleidenden Kredite aus dem Kreditinstitut und seinen Büchern. Die daraus resultierenden Vorteile für die Bank sollen, unterteilt in die oben festgelegten Vorteilsgruppen, im Detail aufgezählt werden.

Dem Verkäufer wird im Zuge von NPL-Verläufen ermöglicht, die Höhe der Risikoaktiva zu reduzieren, wodurch ihr haftendes Eigenkapital entlastet wird. Dadurch wird auch eine Reduktion der Belastung, der die Kreditinstitute durch die progressiven Kapitalkosten riskanter Kredite bedingt durch Basel II ausgesetzt sind, ermöglicht. Die Transaktionen können auch als Instrument des Bilanzstrukturmanagements sowie der Optimierung der Kreditportfoliostruktur dienen, da die veräußernde Bank durch gezielte Reinvestition der Verkaufserlöse die Struktur ihrer Aktiva adaptiv verändern kann. Geografische Klumpenrisiken sowie riskante Abhängigkeiten die aus einer zu hohen Konzentration auf bestimmte Branchen oder Kundengruppen entstehen, können auf diese Weise reduziert werden. Auch der Aspekt der potentiellen Ertragssteigerung ist ein wesentlicher. Denn der Verkauf von notleidenden Krediten schafft Liquidität, die für Neuinvestitionen herangezogen werden kann. Beispielsweise macht es für die Bank besonders dann Sinn sich von stagnierenden Geschäftsfeldern wie dem NPL-Bereich zu trennen, wenn sie die freiwerdenden Mittel in einen Wachstumsbereich mit größerem Ertragspotential investieren kann. Auch die Stärkung des Kerngeschäftsfeldes der Kreditinstitute durch den Verkauf von Randgeschäften wie der Abwicklung, ist ein wichtiger Beweggrund, der zur Realisierung von Größenvorteilen und zu entsprechenden Kostensenkungen beim Kreditverkäufer führen kann. Weiters werden Kapazitäten die durch den arbeitsintensiven Prozess der Abwicklung von notleidenden Krediten gebunden waren freigesetzt. Insbesondere handelt es sich hier um Personalressourcen, aber auch materielle Kapazitäten wie beispielsweise IT-Infrastruktur.

Nachteile aus NPL-Verkäufen können den Banken vor allem aus den Risiken und Schwierigkeiten entstehen, die mit solchen Transaktionen verbunden sind. Das

Hauptrisiko ist zweifellos der mögliche Reputationsschaden. Aber auch die mögliche Unterschätzung des Ressourcenaufwandes beim Verkaufsprozess stellt ein potentiell Risiko dar. Besondere Schwierigkeiten können auch im Zusammenhang mit rechtlichen Fragen, wie etwa in Österreich hinsichtlich des Bankgeheimnisses und des Datenschutzes, beziehungsweise der Übertragbarkeit von Kreditforderungen, auftreten. Der Aspekt der rechtlichen Schwierigkeiten in Österreich wird im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Österreich“ im Detail behandelt. (KPMG Research, 2007)

4.3 TRANSAKTIONSDetails zu NPL-Verkäufen

Hinsichtlich der Transaktionscharakteristika der im Kapitel „Definition und Abgrenzung wesentlicher Begriffe“ genannten drei NPL-Hauptkreditarten in Deutschland kann folgendes gesagt werden: Bei Unternehmenskrediten finden sich alle Losgrößen – vom Mittelstand bis hin zum Milliardenkredit. Einzelverkäufe, begünstigt durch die gesonderte Besicherung von Einzelkrediten, finden sich ebenso wie Portfolioverkäufe. Immobilienfinanzierungen, zu welchen die erwähnten Hauptkreditarten Gewerbliche Immobilienkredite und Standardisierte Wohnbaukredite zählen, werden hauptsächlich im Rahmen von Portfolioverkäufen veräußert. Grundsätzlich haben Einzelverkäufe den Vorteil gegenüber Portfolioverkäufen, dass während Portfoliotransaktionen hohe Kosten auf Käufer- wie auch auf Verkäuferseite verursachen, Einzelverkäufe durch ihre simple Transaktionsstruktur relativ kostengünstig sind. Außerdem sind Einzelverkäufe deutlich schneller umsetzbar. Die Nachteile von Einzelverkäufen sind vor allem die Erfordernis vollständiger Information über die Forderung und die Tatsache, dass keine Diversifikation beziehungsweise kein Portfolioeffekt realisierbar ist. Auch eine „Portfoliopremium“ entfällt. Demgegenüber hat der Verkauf eines gesamten Portfolios mehrere Vorteile. Die mögliche Realisierung eines Portfoliopremiums, die Integrierbarkeit auch weniger dokumentierter Engagements in den Portfoliopool, die Veräußerbarkeit kleinerer Engagements im Rahmen eines Portfolios, sowie die relative Reduktion der Transaktionskosten pro Engagement, sind die Hauptargumente die für diesen Transaktionstypus sprechen. Die Entscheidung, welches Transaktionstyps sich die Bank bedient, wird aber

auch von dem strategischen Zweck des Forderungsverkaufs abhängen. Während Portfolioverkäufe in erster Linie zur ganzheitlichen Bereinigung von Kreditbüchern aufgrund externer Faktoren dienen, sind Einzelverkäufe eher ein Instrument zur Feinsteuerung des Kreditbuches. (KPMG Research, 2007)

Auch hinsichtlich des Verkaufsprozesses unterscheiden sich Portfolio- und Einzeltransaktion. Eine Portfoliotransaktion setzt eine intensive Vorbereitung durch das veräußernde Kreditinstitut voraus:

- Der Kreis der Kaufinteressenten/potenziellen Investoren muss ermittelt werden.
- Der Datenraum muss vorbereitet werden – es gilt insbesondere zu verhindern, dass fehlende Informationen über die Kreditengagements negative Auswirkungen auf den Preis des Portfolios haben.
- Im Vorfeld der Transaktion müssen insbesondere rechtliche Fragen zur Übertragbarkeit der Kredite geklärt werden.

Typische Abläufe im Rahmen eines Portfolioverkaufsprozesses

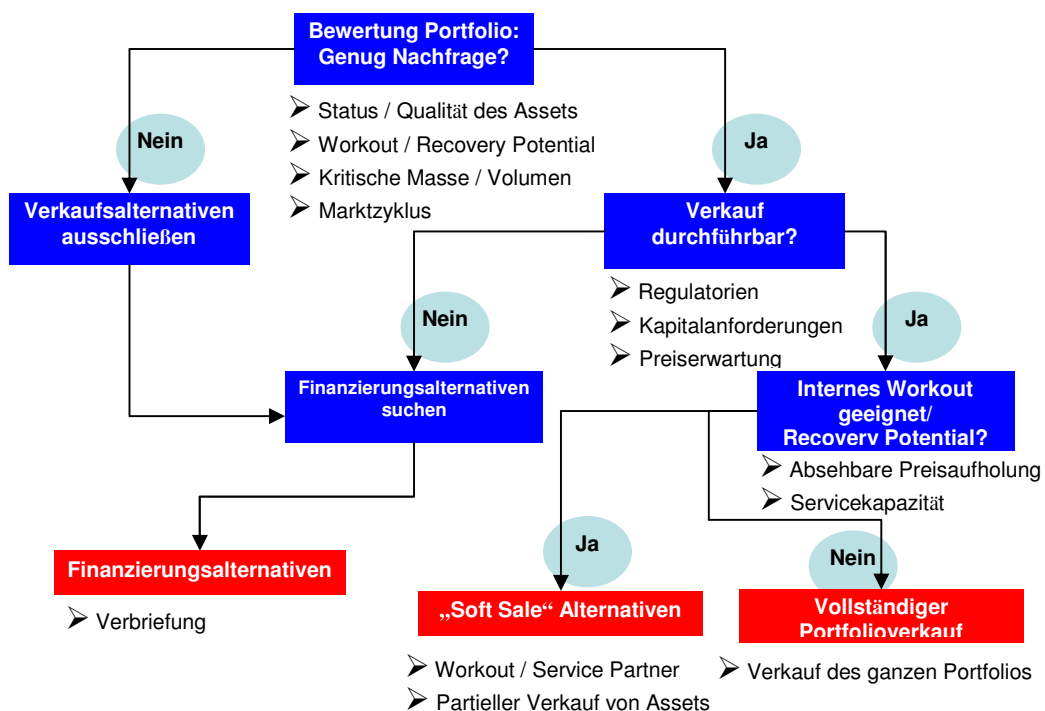


Abbildung 3 (KPMG Research, 2007)

Bei Einzeltransaktionen entfällt hingegen eine aufwändige und kostspielige Due Diligence:

- Der Kredit wird vom Kaufinteressenten analysiert.
- Große Namen sind meistens bereits am Markt bekannt, so dass eine Analyse entfällt.
- Anschließend wird eine Kaufpreisindikation oder bereits ein bindendes Angebot abgegeben.

Somit zeigt sich dass bei beiden Transaktionstypen Vorarbeiten seitens des Verkäufers notwendig sind, die sich jedoch hinsichtlich ihrer Intensität und ihres Umfangs unterscheiden. Eine zentrale Feststellung ist, dass sich der Kaufpreis mit der Qualität und Quantität der über den Kredit beziehungsweise die Kredite zur Verfügung gestellten Informationen in der Regel erhöht. Denn je umfassender die Risiken und der Wert eines Kredites determinierbar sind, desto niedriger ist der Unsicherheitsabschlag seitens des Investors, und desto mehr Kaufinteressenten werden sich für diese Veräußerung finden lassen. Im Umkehrschluss heißt das, dass mangelnde Transparenz beziehungsweise mangelnde Verfügbarkeit von Informationen zu entsprechenden Kaufpreisabschlägen führt. Je nach rechtlichem Status des Engagements kann es erforderlich sein, dass Daten über den Kreditnehmer und den Kredit anonymisiert werden müssen. Wie bereits angedeutet, benötigt der Investor für die Bewertung eines Kredites Unterlagen, die üblicherweise über das Kreditengagement vorliegen. Beispiele hierfür wären: Kreditverträge, Kreditkorrespondenz, Kündigungsschreiben, Poolverträge, Restrukturierungsgutachten, Jahresabschlüsse, Wirtschaftsprüferberichte, sonstige Angaben zur wirtschaftlichen Lage, Liquiditätsprognosen, Cash Flow-Prognosen, eine Liste der Sicherheiten mit Gutachten sowie Grundbuchauszügen und Informationen zur Vermietungssituation.

Die Preisfindung im Rahmen der Bewertung von problembehafteten Krediten ist nicht einfach, da eine unterschiedliche Bewertung der Kredite von Banken und

Investoren erfolgt. Während Banken buchhalterische Maßstäbe anlegen, wählen Investoren meist eine Barwertbetrachtung und nehmen zusätzliche Abzinsungen vor. Diese Differenzen verleiten viele Banken zu der eventuellen Fehleinschätzung, dass die Preise der Investoren nicht attraktiv seien. Primäre Beteiligte am Verkaufsprozess sind die verkaufenden Banken, sowie Investoren, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Immobilienbewerter. (KPMG Research, 2007)

In weiterer Folge stellt sich die Frage nach der Form der Übertragung der Forderungen. Einerseits unterscheidet man „true sale“ und synthetische Transaktionen und andererseits unterscheidet man „asset deal“ und „share deal“. Bei der Unterscheidung von true sale und synthetischen Transaktionen, stellt sich die Frage, ob lediglich das Risiko des Kredites übertragen oder der Kredit selbst veräußert wird. Im Falle der synthetischen Transaktion wird lediglich das Kreditrisiko übertragen, während der Kredit selbst im Besitz der Bank bleibt. Somit verbleiben die Kredite auch in der Bilanz des Kreditinstitutes. Ein in der Praxis häufig vorkommendes Beispiel für synthetische Transaktionen sind von Banken emittierte „credit linked notes“, deren Bedienung unterbleiben kann, wenn hinsichtlich der Vermögenswerte oder Schuldner bestimmte „Kreditereignisse“ eintreten. Das „Kreditereignis“ besteht meistens im Ausfall des Vermögenswertes, beziehungsweise in der Uneinbringlichkeit der Forderung gegen Schuldner. Der Transaktionspartner der Bank, auf den das entsprechende Kreditrisiko übertragen wurde, erhält keine unmittelbaren Rechte an den Vermögenswerten, deren Risiko er übernimmt, sondern nur eine Geldforderung gegenüber dem Emittenten, die mit dem Eintreten des „Kreditereignisses“ auflösend bedingt ist. Da diese Transaktionsart nicht mit der tatsächlichen Übertragung von Vermögenswerten verbunden ist, ist sie meist weniger komplex als die true sale Variante. (Brandl/Kalss/Lucius/Oppitz/Saria, 2006)

Die überwiegende Transaktionsart bei NPL-Verkäufen in Deutschland ist jedoch die des true sale ohne Verbriefung. In diesem Fall gehen die Kredite insgesamt

einschließlich etwaiger Sicherheiten an den Erwerber über, der zum neuen Gläubiger wird.

Die zweite grundlegende Unterscheidung ist zwischen asset deal und share deal vorzunehmen. Beim asset deal werden Kredite in der Regel durch Abtretung direkt auf den Erwerber übertragen, während es beim share deal zur Einbringung der Kredite in eine Gesellschaft kommt, die anschließend an den Käufer veräußert wird. (Deutsche Bank Research, 2007)

Diese Unterscheidung ist insbesondere steuerrechtlich relevant.

5. DER NON PERFORMING LOAN MARKT DEUTSCHLAND

In Deutschland begannen die nationalen Kreditinstitute seit Mitte der 1990er Jahre, internationale notleidende Forderungen in nennenswertem Umfang zu verkaufen. In den darauf folgenden Jahren entstand immer größeres Interesse von internationalen Investoren, auch Bankforderungen gegen deutsche Kreditnehmer zu kaufen. Auf der Käuferseite wurden insbesondere größere Marktteilnehmer wie internationale Investmentbanken – Goldman Sachs, Credit Suisse, Citigroup, Lehman Brothers, JP Morgan, etcetera – sowie Fonds – vor allem Lone Star, Cerberus, Fortress – aktiv. Deutsche Kreditinstitute traten überwiegend als Verkäufer auf. Als Ausnahme ist die Deutsche Bank zu nennen, die sogar zu den aktivsten Käufern gehört.

Auf der Käuferseite zeichnet sich in Deutschland der Trend ab, dass das Geschäft von Abwicklungsgesellschaften dominiert wird, die in der Regel eng mit einem NPL-Investor verbunden sind. Oft handelt es sich um Tochterunternehmen der NPL-Investoren. Parallel ist die Entwicklung zu beobachten, dass Kreditinstitute, die nicht verkaufen, sondern die Kreditabwicklung selbst durchführen möchten, auch eigene Abwicklungsdienstleister gründen. Eine weitere Entwicklung ist der Aufbau von Joint-Venture-Unternehmen durch die großen Verbände, die ihre Leistung in erster Linie Verbundunternehmen anbieten sollen. Solche Unternehmen, die auf Abwicklungsdienstleistungen ausgerichtet sind, sind oftmals so genannte „Bad Banks“. Mit diesem Ausdruck sind Banken gemeint,

die notleidende Kredite übernehmen und abwickeln. Der Unterschied zu den Investmentbanken und Fonds die dasselbe tun, liegt in der Zielsetzung und Fristigkeit ihrer Leistungen. Denn ihr primäres Ziel ist, den Verbundunternehmen mittel- und langfristig notleidende Kredite und deren Abwicklung abzunehmen, wobei weniger die potenzielle Rendite wie bei Investmentbanken und Fonds, sondern vielmehr der Beitrag zu einem verbundeinheitlichen Umgang mit Problemkrediten im Mittelpunkt steht. Zuletzt ist auch die Entstehung unabhängiger Anbieter zu nennen, deren gegenwärtige Bedeutung aber gering ist. Auf der Verkäuferseite dominieren in Deutschland Geschäfts- und Hypothekenbanken mit 41% und 45% Marktanteil. Der öffentlich-rechtliche Sektor ist mit einem geringfügigen Anteil von etwa 2% noch deutlich unterrepräsentiert. (Deutsche Bank Research, 2007)

Mittlerweile nutzen auch Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken in Deutschland zunehmend das Instrument des Forderungsverkaufs, wobei es sich hier auch oftmals um zahlreiche kleine Transaktionen handelt, die auf Vertragsbasis abgewickelt und größtenteils nicht veröffentlicht werden. Diese Entwicklung wird bei den Landesbanken und Sparkassen durch den Wegfall der Staatsgarantien begünstigt, die die betroffenen Kreditinstitute zur Fokussierung auf ertragreiches Neugeschäft zwingen.

(Aareal Bank, 2007)

Die Zusammensetzung der am deutschen Markt gehandelten Portfolien folgt einem relativ einheitlichen Muster. Zwei Drittel der verkauften Portfolien enthalten ausschließlich Immobilien-, ein sehr kleiner Teil ausschließlich Unternehmenskredite, während die übrigen Portfolien gemischt sind. Zu den Immobilienkrediten ist anzumerken, dass es sich bei diesen insbesondere um solche Immobiliendarlehen handelt, die mit Immobilien zu Wohnzwecken oder gewerblich genutzten Immobilien besichert sind. (Deutsche Bank Research, 2007) Zur illustrativen Veranschaulichung soll die folgende Grafik dienen.

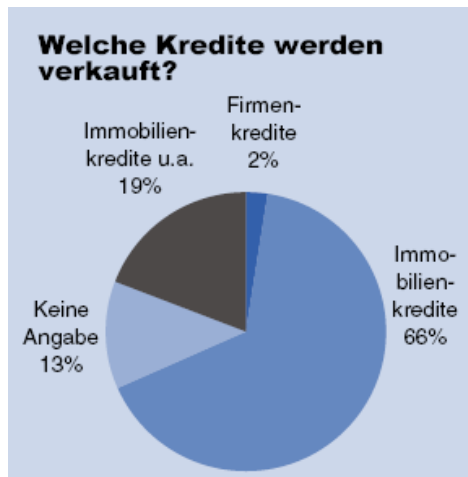


Abbildung 4 (Deutsche Bank Research, 2007)

Abläufe im Zusammenhang mit NPL-Verkäufen werden zunehmend standardisiert, es kommt in Folge dessen zu einer Erweiterung der institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen wie beispielsweise der Sammlung und Verfügbarkeit wichtiger Daten und vertraglicher Elemente. Diese Entwicklung trägt zu der Verbreitung und Ausweitung des Verkaufes notleidender Kredite bei und spiegelt die zunehmende Standardisierung des Portfoliohandels wider. Weiters ist diese Entwicklung auch ein Zeichen für die zunehmende Reife des deutschen Marktes. (Deutsche Bank Research, 2007)

Eine Liste der Forderungsverkäufe von 2003 bis Anfang 2007, dargestellt in den Abbildungen 5 und 6, vom Institut für Finanzdienstleistungen Hamburg (IFF) soll eine Übersicht über die Transaktionen und deren wesentliche Charakteristika in Deutschland geben.

In Deutschland hat sich gezeigt, dass der Kreditverkauf die Reputation der verkaufenden Banken belasten kann. Der Researchbericht der Deutschen Bank geht näher auf diesen Aspekt ein. Es wird argumentiert, dass ein Kreditverkauf von den Kunden und der Öffentlichkeit häufig als Vertrauensbruch angesehen wird. Besonders problematisch wird die Abwicklung der Darlehen durch einen Investor mittels der Verwertung von Sicherheiten gesehen. Insbesondere angelsächsische Investoren und deren Abwicklungsdienstleister haben den Ruf die

Kredite ohne Rücksicht auf die Interessen der Kreditnehmer zu verwerten und an einer gütlichen Einigung im Einzelfall nicht interessiert zu sein. Dieser Ruf färbt dann auch entsprechend auf die Banken ab, die die entsprechenden Kredite veräußert haben. Diese öffentliche Kritik wird in dem Researchbericht allerdings als undifferenziert zurückgewiesen.

NPL-Transaktionen 2003 und 2004 in Deutschland

<i>Jahr</i>	<i>Verkäufer</i>	<i>Käufer</i>	<i>Vol. in Mio. €</i>	<i>Portfolioinhalt</i>	<i>Art des Deals</i>
2003	Deka Bank	Deutsche Bank	110	Unternehmenskredite	k.A.
2003	Delmora	Goldman Sachs	2.100	k.A.	k.A.
2003	Dresdner Bank	verschiedene	861	k.A.	k.A.
2003	Dresdner Bank	verschiedene	125	k.A.	k.A.
2003	Dresdner Bank	verschiedene	1.900	k.A.	k.A.
2003	Dresdner Bank	Deutsche Bank	511	k.A.	k.A.
2003	k.A.	Lone Star	225	Unternehmenskredite/ Immobilendarlehen	k.A.
2003	Hypo Real Estate	Funds/JP Morgan	490	Immobilendarlehen	k.A.
2003	ING BHF	Goldman Sachs	175	Unternehmenskredite	k.A.
2004	Deka Bank	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
2004	Dresdner Bank	k.A.	142	k.A.	k.A.
2004	Dresdner Bank	Lone Star	1.200	Unternehmenskredite/ Immobilendarlehen	k.A.
2004	Eurohypo	Citigroup/GMAC	2.400	Immobilendarlehen	k.A.
2004	Hypo Real Estate	Lone Star	3.600	Immobilendarlehen	k.A.
2004	Hypo Real Estate	Citigroup/MSREF	394	Immobilendarlehen	k.A.
2004	ING BHF	JP Morgan	270	Unternehmenskredite	k.A.
2004	ING BHF	Goldman Sachs	175	k.A.	k.A.
2004	Landesbanken	verschiedene	k.A.	k.A.	k.A.
2004	LB Sachsen	verschiedene	k.A.	k.A.	k.A.
2004	Sparkasse Görlitz	Lone Star/ JP Morgan	100	Unternehmenskredite/ Immobilendarlehen	k.A.
2004	Undisclosed	Lone Star	250	k.A.	k.A.

Abbildung 5 (IFF, 2007)

Die volkswirtschaftlichen Vorteile die gemäß des Researchberichtes der Deutschen Bank aus dem Kreditportfoliohandel resultieren sind insbesondere:

- zusätzliches Instrument für aktives Risiko- und Kapitalmanagement,
- sinkende Risikomanagementkosten werden teilweise mittels sinkender Kreditzinsen an Kunden weitergegeben,
- daraus resultieren positive Impulse an die Wirtschaft,

- Stabilisierung des Bankensystems durch Optimierung der Risiko- und Kapitalsteuerung,
- Zusätzliche Anlagemöglichkeit für Investoren,
- Verbesserte Allokationsmöglichkeit des Produktionsfaktors Kapital,
- Weiterentwicklung des europäischen Risiko- und Kapitalmarktes.

NPL-Transaktionen 2005, 2006 und Anfang 2007 in Deutschland

<i>Jahr</i>	<i>Verkäufer</i>	<i>Käufer</i>	<i>Vol. in Mio. €</i>	<i>Portfolioinhalt</i>	<i>Art des Deals</i>
2005	Aareal Bank	Lone Star	690	Immobilendarlehen	"true sale"
2005	Aareal Bank	Shinsei	345	Konsumentenkredite	"true sale"
2005	Bayern LB	Cerberus	400	Unternehmenskredite/ Immobilendarlehen	k.A.
2005	Commerzbank	Goldman Sachs	350	Unternehmenskredite	k.A.
2005	Delmora Bank	Goldman Sachs	2.300	Unternehmenskredite/ Immobilendarlehen	k.A.
2005	Dresdner Bank	Lone Star/ Merrill Lynch	1.400	Unternehmenskredite/ Immobilendarlehen	k.A.
2005	DZ Bank	JP Morgan	600	Immobilendarlehen	k.A.
2005	Hypo Vereinsbank	Goldman Sachs	1.800	Immobilendarlehen	k.A.
2005	Münchener Hypothekenbank	Lehman Brothers	150	Immobilendarlehen	k.A.
2005	Nord LB/WestLB	transferred to JV for restructuring	400	k.A.	k.A.
2005	Wüstenrot Hypothekenbank	Citigroup	120	Immobilendarlehen	k.A.
2006	Aareal Bank	Shinsei	1.300	gemischt	"share deal"
2006	Berlin Hyp	Deutsche Bank	450	k.A.	k.A.
2006	Citibank/Eurohypo	Lehman Brothers	350	k.A.	k.A.
2006	DG Hyp	Deutsche Bank	424	k.A.	k.A.
2006	Eurohypo	Citigroup/GMAC	1.400	k.A.	k.A.
2006	Eurohypo	k.A.	200	k.A.	k.A.
2006	Hypo Vereinsbank	Goldman Sachs	2.200	Immobilendarlehen	k.A.
2006	Hypo Vereinsbank	Goldman Sachs	960	Immobilendarlehen	k.A.
2006	Unicredit	ABN Amro/GE	1.800	k.A.	k.A.
2007	Aareal Bank	Merrill Lynch	205	gemischt	"true sale"

Abbildung 6 (IFF, 2007)

Neben der Erwähnung dieser Vorteile, ruft die Deutsche Bank in dem Bericht auch zu einer differenzierten Betrachtung unterschiedlicher Typen von Kreditnehmern auf. Im Falle von Unternehmenskrediten handle es sich bei den Schuldern um Vollkaufleute, bei denen davon ausgegangen werden könne, dass sie den rechtlichen Charakter eines Darlehensvertrages einschätzen können und

bei Zahlungsrückständen mit der Abtretung der Forderung gegen sie an einen neuen Gläubiger rechnen. Im Falle von privaten Haushalten ruft die Deutsche Bank in Erinnerung, dass diese ihren vertraglichen Verpflichtungen vor dem Kreditverkauf durch die Gläubigerbank über eine längere Zeit nicht nachgekommen seien. Wenn hingegen keine Vertragsverletzung durch den Kunden vorliege, würden die Portfolioinvestoren in das bestehende Vertragsverhältnis eintreten, wobei die vereinbarten Konditionen bis zum Ende der Vertragslaufzeit ihre Gültigkeit bewahren würden und sich somit kein Nachteil für den Darlehensnehmer im Zuge des Kreditverkaufes ergäbe. Als Lösungsvorschlag wird in dem Researchbericht eine Ausdifferenzierung des Kreditangebotes in den Raum gestellt, die dieses Problem entschärfen soll. Konkret geht es darum, künftig zwei Arten von Darlehensverträgen anzubieten: Einerseits solche, die problemlos übertragbar sind, andererseits solche, bei denen die Übertragung der Forderung auf einen anderen Gläubiger explizit ausgeschlossen wird. Da die zweite Variante die Flexibilität des Risikomanagements der Bank beschränken würde, wäre sie teurer als die erste. Dieser Vorschlag würde allerdings wahrscheinlich darauf hinauslaufen, dass die Kreditnehmer sich die Nichthandelbarkeit des Kredites teuer erkaufen müssten. Vor allem ist aus wissenschaftlicher Sicht anzumerken, dass solche Vereinbarungen genau jene Kreditnehmer anlocken würden, die Risikofälle darstellen. Es würde das im Unterkapitel „Reputation“ im Rahmen der Diskussion von Chemmanur und Fulghieri (1994) erläuterte Problem der adverse selection für die Banken die ein solches Konzept anwenden entstehen. Weitere Details zu diesem Aspekt finden sich in den entsprechenden Erläuterungen im genannten Unterkapitel. Das könnte den NPL-Markt radikal einschränken, wenn nicht sogar zerstören, wodurch fraglich ist ob die Banken diesen Weg tatsächlich beschreiten würden. Im Übrigen würden in weiterer Folge auch die vorher aufgezählten volkswirtschaftlichen Vorteile entsprechend nicht mehr realisiert werden können. Daher halte ich diesen Lösungsansatz für eine kaum realisierbare Alternative.

Wie erwähnt befindet sich der deutsche NPL-Markt in einem Stadium fortschreitender Reife. Es stellt sich also die Frage nach den zu erwartenden

zukünftigen Entwicklungen in Deutschland. Auch diese Frage lässt der Researchbericht der Deutschen Bank nicht unbeantwortet. Das vorhandene NPL-Volumen in Deutschland wird grundsätzlich sehr unterschiedlich eingeschätzt. Fundierte Schätzungen reichen von 160 (Kroll/Mercer Olivier Wyman, 2005) bis 300 (Ernst&Young, 2006) Milliarden Euro. Da solche Einschätzungen auch stark von der Präzision und Einheitlichkeit der Definition von Non Performing Loans abhängen, die ja wie im Kapitel „Definition und Abgrenzung wesentlicher Begriffe“ bereits erwähnt, nicht gegeben ist, macht es wenig Sinn hinsichtlich dieser doch eher groben Schätzungen ins Detail zu gehen.

Was sich hingegen klar abzeichnet und eine eingehende Analyse lohnend macht, ist der strukturelle Wandel des deutschen NPL-Marktes. Insbesondere ist auf der Verkäuferseite mit einer starken Zunahme an Transaktionen im Sparkassen- und Genossenschaftssektor zu rechnen. Zwar gab es schon vereinzelte Transaktionen solcher Banken, insgesamt hinken diese Sektoren aber deutlich hinterher. Die Deutsche Bank nennt in ihrem Bericht zwei Ursachen: Zum einen, dass regional verwurzelte Kreditinstitute wie Sparkassen und Genossenschaftsbanken beim Umgang mit säumigen Schuldnern besonders behutsam vorgehen, was dem Verkauf von notleidenden Krediten entgegensteht. Zum anderen wird die unzureichende Größe von Kreditportfolien von Sparkassen und Volksbanken hinsichtlich der Zusammenstellung eines marktfähigen Portfolios als Grund genannt. Insbesondere die erste Ursache ist auch in Bezug auf die Analyse des österreichischen Falles interessant, bei dem sich ein ähnliches Bild abzeichnet. In Deutschland werden diese hemmenden Faktoren zunehmend gelöst. Insbesondere führt die in diesem Kapitel bereits erwähnte zunehmende Standardisierung der mit dem Portfolioverkauf einhergehenden Prozesse dazu, dass immer kleinere Portfolien gewinnbringend veräußert werden können. Dieser Aspekt wurde ebenfalls bereits im Zuge der Diskussion der zunehmenden Standardisierung erläutert. Mittlerweile bewegen sich die Mindestvolumina im zweistelligen Millionenbereich, wogegen vor wenigen Jahren Veräußerungen von Portfolien unter einem dreistelligen Millionenbetrag als unrentabel galten. Die Problematik der zu kleinen Kreditportfolien wird zusätzlich durch die am Beginn des Kapitels

beschriebene verbundinterne Gründung von „Bad Banks“ und Abwicklungsgesellschaften gelindert. Durch die Bündelung der Kredite unterschiedlicher Sparkassen beziehungsweise Genossenschaftsbanken innerhalb des jeweiligen Verbundes können nämlich entsprechende Größenvorteile realisiert werden. Die Deutsche Bank prognostiziert, dass somit solche kleineren Transaktionen gegenüber den bisher dominierenden Großportfolioverkäufen klar an Bedeutung gewinnen werden.

Neben diesem strukturellen Wandel der Käuferseite wird es gemäß Deutsche Bank auch zu einem Wandel innerhalb der Portfolien, nicht nur hinsichtlich der Größe, sondern auch hinsichtlich der Zusammensetzung kommen. Die aktuelle Zusammensetzung der notleidenden Kredite in Deutschland soll durch die folgende Grafik aus dem Researchbericht veranschaulicht werden.

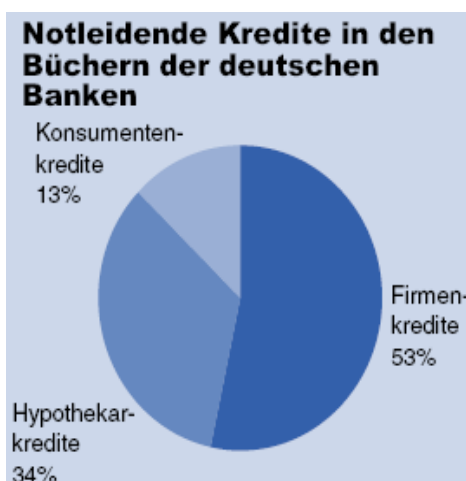


Abbildung 7 (Deutsche Bank Research, 2007)

Die Deutsche Bank erwartet entsprechend, dass der Anteil der Unternehmensfinanzierungen an allen Kreditverkäufen folglich steigen und derjenige von privaten wie auch gewerblichen Immobiliendarlehen relativ zurückgehen wird. Diese Entwicklung bringt auch bedeutende Auswirkungen auf Investoren, insbesondere hinsichtlich deren Exitstrategie, mit sich. Denn erstens ist bei der Abwicklung von notleidenden Unternehmenskrediten die Einzelfallbetrachtung deutlich wichtiger als bei Hypothekarkrediten. Zweitens ist

die Verwertung von Sicherheiten deutlich schwieriger. Der Grund hierfür ist, dass die Pfändung einzelner Teile des Unternehmens an die Stelle der Zwangsvollstreckung in die hypothekarischen Sicherheiten tritt, wobei zu beachten ist, dass Unternehmenskredite in den meisten Fällen unbesichert sind. Somit ist auch die genannte Pfändung meist nur eine theoretische Alternative. Ein wichtiger Schluss aus dieser Erkenntnis ist, dass (Teil-)Sanierungen gegenüber der reinen Abwicklung aller Voraussicht nach an Bedeutung gewinnen werden.

Zu guter Letzt hat dieser Trend noch eine wichtige Entwicklung zur Folge: es tun sich neue Verwertungsmöglichkeiten für Investoren auf. Denn durch die Erweiterung der Option der Abwicklung um die Option der Sanierung eröffnet sich eine wesentliche weitere Möglichkeit des Umganges mit notleidenden Krediten für die Investoren: der Weiterverkauf sowie die Verbriefung. Ein solcher Sekundärmarkt besteht momentan nur ansatzweise, wird jedoch im Zuge der genannten Entwicklungen erstarken. Es werden also neben Investoren, die Kredite kaufen um diese abzuwickeln oder zu sanieren solche treten, die die Kredite nach einiger Zeit weitergeben.

Die Deutsche Bank schließt ihren Bericht mit folgender positiver Einschätzung und Erwartung: „Alle direkt Beteiligten ebenso wie die Volkswirtschaft insgesamt werden auch in Zukunft erheblich vom Kreditportfoliohandel profitieren.“

Hinsichtlich der Informativität des Researchberichtes gilt zu beachten, dass die Deutsche Bank aufgrund ihrer Herkunft, im Gegensatz zu den dominierenden angloamerikanischen Investoren, vollkommen mit dem deutschen Markt vertraut ist, und zusätzlich die Käufersituation sowie die Transaktionsdetails hinreichend kennt, da sie in besonders zahlreichen Fällen als Käufer im deutschen Markt aufgetreten ist. Kein anderes deutsches Kreditinstitut kann das in diesem Ausmaß von sich behaupten. Somit war es nahe liegend, sich bei der Betrachtung des deutschen Marktes stark an der aktuellen Analyse der Deutschen Bank zu orientieren. Dennoch muss bei aller Kompetenz und der daraus resultierenden Qualität der Argumentation hinsichtlich objektiver Details, auch die mit der Käuferposition einhergehende Subjektivität der Deutschen Bank in diesem

Bericht bedacht werden. Die durchwegs positive Einstellung gegenüber NPL-Deals scheint in Anbetracht dieser Überlegung wenig verwunderlich und sollte, trotz der größtenteils einleuchtenden Argumentation im Bericht, hinterfragt werden.

Ein Blick auf die Sicht der Verbraucher in Deutschland und die öffentliche Berichterstattung, lässt das vorher gebrachte höchstpositive Abschlusszitat der Deutschen Bank in einem gänzlich anderen Licht erscheinen. Die Verbraucherzentrale Bundesverband betitelt die Erkenntnisse aus einer Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen (iff) Hamburg zum Forderungsverkauf mit den Worten „Verraten und Verkauft – Wie einige Banken ihre Kunden loswerden“. In einer darauf folgenden Pressemitteilung der Verbraucherzentrale heißt es weiters „Forderungsverkäufe: Faule Deals mit faulen Krediten“. Der Vorstand der Verbraucherzentrale Bundesverband, Gerd Billen, spricht in dieser Pressemitteilung von „Wildwest-Manier“ und „Verrat am Kunden“. Er beanstandet, dass „[...] der Verbraucher zum Spielball zwischen Kreditgebern und Refinanzierern.“ wird. (vzbv, 12.10.2007)

Auch die angesehene deutsche Zeitung „Die Welt“ bringt einen entsprechend kritischen Artikel mit dem Titel „Forderungsverkäufe - Wenn der Kredit beim Finanzhai landet“, in dem auch die zitierte Stellungnahme des Vorstandes der Verbraucherzentrale Bundesverband Erwähnung findet. (Die Welt, 15.10.2007)

Das Internetportal „telebörse.de“ des zur RTL Group gehörenden Nachrichtensenders n-tv bringt in einem Artikel mit dem bezeichnenden Titel „Im Stich gelassen“ ein Beispiel für ein von einem Forderungsverkauf durch eine Bank betroffenes Einzelschicksal. Plakativ beschrieben wird das Schicksal eines Geschwisterpaares, das bei der Bedienung eines Darlehens, das zur Renovierung des elterlichen Bauernhofes aufgenommen wurde, in Schwierigkeiten geriet. Das Angebot des Geschwisterpaares, die eigentlich 1,1 Millionen Euro betragende Forderung mit etwas mehr als 1 Millionen Euro abzulösen lehnte die Sparkasse – es handelte sich um die Sparkasse Südholstein - ab. Stattdessen wurde das

Darlehen von der Sparkasse an einen irischen Finanzinvestor verkauft. Nach dem Verkauf kam es zur Zwangsversteigerung. (telebörse, 05.12.2007)

Solche parteiische Berichterstattung findet sich häufig in den Medien. Selektiv werden besonders „tragische“ beziehungsweise „ungerechte“ Fälle detailliert beschrieben, was zu einer entsprechenden negativen Emotionalisierung in der Öffentlichkeit führt. Die Einstellung der öffentlichen Meinung zu Kreditverkäufen kann also größtenteils als durchaus kritisch beschrieben werden und teilt den Enthusiasmus vieler Banken und Transaktionsberater im Zusammenhang mit NPL-Transaktionen nicht.

Zum Abschluss des Kapitels zu Deutschland soll nun noch auf einen Aspekt eingegangen werden, der für Österreich besonders wichtig ist: die deutsche Rechtsprechung im Zusammenhang mit Kreditverkäufen. Das Oberlandesgericht Köln hat es in einem bereits 2005 ergangenen Urteil (8 U 21/05) als zulässig angesehen, „dass eine Bank Rückzahlungsansprüche jedenfalls gegen Kunden, die in Verzug geraten sind oder denen ein anderweitiger Pflichtverstoß vorzuwerfen ist, durch Veräußerung und Abtretung verwertet“. Die Abtretbarkeit notleidender Forderungen wurde weiters mit dem Interesse an einer gesamtwirtschaftlichen Stabilität des Finanzmarktes begründet. Anfang 2007 entschied der deutsche Bundesgerichtshof (BGH) über die Wirksamkeit der Abtretung einer Darlehensforderung durch eine Bank (XI ZR 195/05 vom 27.02.2007). Der BGH entschied, dass die Geltendmachung der Darlehensforderung durch eine Verwertungsgesellschaft zulässig ist, weil der Abtretung weder das Bankgeheimnis noch das Bundesdatenschutzgesetz entgegenstünden. Weder aus dem Bankgeheimnis könne sich die zumindest stillschweigende Vereinbarung eines Abtretungsverbotes ergeben, noch könne aus dem Bundesdatenschutzgesetz oder aus den sonstigen Bestimmungen ein gesetzliches Abtretungsverbot hergeleitet werden. Die berechtigten Interessen einer Bank an der Abtretung der Kreditforderung würden den Geheimhaltungsinteressen des vertragsbrüchigen Schuldners vorgehen, weshalb kein stillschweigender Abtretungsausschluss angenommen werden könne. In einem Vorbericht zur Entscheidung wies der

BGH weiters darauf hin, dass das Urteil auch für die Verwertung von Forderungen aus NPL-Veräußerungen an einen Investor von Bedeutung sein kann.

Die deutsche Rechtsprechung steht dem NPL-Verkauf also grundsätzlich nicht entgegen. Es ist zu erwarten, dass insbesondere die Entscheidung des BGH als Wertungsentscheidung auch Auswirkungen auf die Rechtsprechung in Österreich haben wird (Der Standard, 21.05.2007). Allerdings ist zu beachten, dass die Rechtslage in Österreich durch die gesetzliche Verankerung des Bankgeheimnisses strenger ist als in Deutschland, wo das Bankgeheimnis nicht gesetzlich festgeschrieben ist.

Weiters zu beachten ist jedoch auch, dass die Regierung in Deutschland aktuell Schritte unternimmt, um den NPL-Verkauf einzuschränken. Die Große Koalition – Union und SPD – wollen es den Banken deutlich schwerer machen Kreditverträge zu kündigen. Dies geht aus Vorschlägen für Gesetzestexte hervor, die die Ministerien für Justiz und Finanzen im Auftrag der Bundestagsfraktionen vorbereitet haben. Die entsprechenden Formulierungshilfen sollen die Parlamentarier dabei unterstützen, den Verkauf von Kreditforderungen stärker zu regulieren. Solche Texthilfen gelten im Gesetzgebungsverfahren als wichtige Richtlinie. Die Regulierung des Forderungsverkaufes ist Teil des Risikobegrenzungsgesetzes, das der Bundestag aktuell berät und voraussichtlich im Laufe des Frühjahres 2008 beschließen wird. Beweggrund der Politiker sind die sich in den Wahlkreisen häufenden Beschwerden über den Verkauf von Kreditforderungen, wegen der teils deutlich „rabiateren“ Forderungseintreibung der neuen Eigentümer im Vergleich zu deutschen Kreditinstituten. Zum Überblick sollen einige der geplanten Maßnahmen genannt werden:

- Kündigungsschutz für Immobiliendarlehensverträge nach dem Vorbild der Regelung für Verbraucherkredite. Dieser sieht vor, dass der Darlehensgeber den Vertrag erst kündigen darf, wenn der Zahlungsrückstand einen gewissen Prozentsatz der geschuldeten Teilzahlungen erreicht hat und die Aufforderung zur Zahlung des

Rückstandes an den Darlehensnehmer, etwa in einem Schlichtungsgespräch, erfolglos geblieben ist.

- Dem Darlehensnehmer soll weiters ein fristloses Sonderkündigungsrecht eingeräumt werden, falls die Bank den entsprechenden Kredit gegen seinen Willen verkauft. Allerdings wird diese Regelung auf Darlehensverträge die grund- oder schiffspfandrechlich abgesichert sind beschränkt. Auch solche verkaufte Forderungen, bei denen der neue Eigentümer nicht als Ansprechpartner des Kreditnehmers auftritt, sind von der Regelung ausgenommen.
- Mit einem neuen Paragraphen im Kreditwesengesetz wollen die Ministerien die Institute verpflichten, auch Kredite anzubieten, die nicht verkauft werden dürfen. Zur Sicherstellung der Einhaltung der neuen Regelung, wollen die Ministerien die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Wächterin einsetzen, die bei nachhaltigen oder vorsätzlichen Verstößen sogar Maßnahmen wie die Abberufung des verantwortlichen Geschäftsführers erwirken können soll.

(Financial Times Deutschland, 02.01.2008)

Es bleibt abzuwarten welche dieser geplanten Regelungen auch tatsächlich rechtskräftig beschlossen und umgesetzt werden. Dennoch zeichnet sich ab, dass die Politik auf den zunehmenden Druck durch die Bevölkerung reagiert und die Kreditinstitute entsprechend mit deutlich schärferen Regelungen hinsichtlich Kreditverkäufen rechnen werden müssen.

6. DER NON PERFORMING LOAN MARKT ÖSTERREICH

6.1 EINLEITUNG

Die Größe des österreichischen NPL-Marktes ist grundsätzlich schwierig abzuschätzen. Einerseits liegen bislang keine diesen Markt explizit behandelnden Studien vor, andererseits ist auch eine Schätzung dadurch erschwert, dass die Banken den Terminus Non Performing Loan nicht einheitlich definieren, beziehungsweise viele Banken ihre NPL-Volumina gar nicht in ihren Bilanzen

ausweisen. Trotzdem soll der Versuch einer möglichst fundierten Einschätzung des Marktes getätigt werden. Wie im Kapitel „Definition und Abgrenzung wesentlicher Begriffe“ bereits erwähnt, sind die Definitionen des Begriffes zwar nicht einheitlich, enthalten aber dennoch durchwegs zumindest einige zentrale gemeinsame Kernelemente wie etwa das Kriterium 90 Tage Überfälligkeit. Somit sind die Klassifizierungen zwar nicht gänzlich identisch, aber im Rahmen einer Schätzung durchaus verwertbar und zu einem hohen Grad vergleichbar. Obwohl einige Banken ihre NPL-Volumina nicht explizit ausweisen, waren diese Daten dennoch bei immerhin zehn von einundzwanzig im Rahmen der Bilanzanalyse untersuchten Banken verfügbar. Die einundzwanzig bei der Bilanzanalyse im Detail betrachteten Banken sind die einundzwanzig größten Banken Österreichs, gemessen an der Bilanzsumme 2006. Die Repräsentativität wird dadurch gewährleistet, dass die zehn Banken mit verfügbaren NPL-Daten nicht nur in einer bestimmten Größenkategorie angesiedelt sind, sondern die verschiedenen Größen des einundzwanzig Banken umfassenden Samples recht breit abdecken. Eine Auflistung der untersuchten Banken mit den entsprechenden Dateninputs findet sich in der Tabelle des Anhang 2.

Es soll in diesem Kapitel erst ein kurzer allgemeiner Überblick, basierend auf den bisher spärlich verfügbaren Daten, über den österreichischen Markt gegeben werden. In weiterer Folge soll die erste große Transaktion in Österreich – jene der BA CA im Jahr 2007 – im Detail beleuchtet werden. Abschließend wird der Versuch unternommen, aus selbst vorgenommenen Untersuchungen, basierend auf einer Bilanzanalyse der einundzwanzig größten Banken und Interviews mit verantwortlichen Entscheidungsträgern der fünfzehn Regionalbanken – die in dem Sample der einundzwanzig größten Banken enthalten sind – eine eigene fundierte Abschätzung des österreichischen Marktes abzuleiten. Diese Abschätzung soll insbesondere die Aspekte des NPL-Volumens und der Bereitschaft der Banken zum Verkauf beleuchten.

6.2 ALLGEMEINES ZUM ÖSTERREICHISCHEN NPL- MARKT

Im Jahr 2006 publizierte die OeNB eine noch heute oft in Pressemitteilungen zitierte erste Einschätzung des NPL-Marktes in Österreich. Sie schätzte das Volumen notleidender Kredite des Jahres 2005 auf 2,6% des gesamten Kreditgeschäftes, was einem absoluten Volumen von 13,9 Milliarden Euro entsprach (OeNB FMSB, 2007). Im Jahr 2006 sank der Anteil auf 2,1%, wobei keine absolute Zahl genannt wurde, und eine solche sich auch nicht aus der Multiplikation dieses Anteiles mit den von der OeNB regelmäßig publizierten Gesamtaktiva der österreichischen Kreditinstitute ableiten lässt, da diese zur Zeit der Fertigstellung der vorliegenden Arbeit lediglich bis inklusive des Jahres 2005 bei den veröffentlichten statistischen OeNB-Daten vorliegen. KPMG nannte als Schätzung des NPL-Volumens bei österreichischen Banken im Jahr 2007 eine Bandbreite von 15 bis 20 Milliarden Euro hinsichtlich des Volumens 2006. Diese Bandbreite war allerdings nur eine erste Schätzung, basierend auf folgender Überlegung: Die Bilanzsumme der zwei größten österreichischen Banken – Erste Bank und BA CA – macht 40% der Bilanzsumme aller österreichischer Banken aus. Unter der vereinfachenden Annahme, dass dieser 40%ige Anteil auch hinsichtlich Non Performing Loans zutrifft, wurde von diesem Prozentsatz mit Hilfe der bekannten NPL-Volumina der BA CA und der Erste Bank auf die geschätzte Gesamtheit von notleidenden Krediten der österreichischen Banken insgesamt geschlossen.

"Geschätztes NPL - Gesamtvolumen" $\times 0,4 =$ "NPL - Volumina Erste Bank & BACA"

\Rightarrow

$$\frac{\text{"NPL - Volumina Erste Bank \& BA CA"}}{0,4} = \text{"Geschätztes NPL - Gesamtvolumen"}$$

Dem lediglich approximativen Charakter dieser vereinfachten Berechnung wurde durch das Einräumen einer entsprechend großen Bandbreite Rechnung getragen. Die Repräsentativität der beiden Banken Erste Bank und BA CA für den österreichischen Bankenmarkt als Ganzes wurde mit deren Rolle als Universalbanken begründet. Zu beachten ist, dass bei dieser Berechnung

konsolidierte Zahlen verwendet wurden. Das heißt, dass es sich um eine Schätzung des Non Performing Loan Volumens handelt, das österreichische Banken insgesamt – innerhalb und ausserhalb Österreichs – aufweisen. Am Schluss dieses Kapitels wird eine Abschätzung jenes NPL-Volumens vorgenommen, das sich ausschließlich auf den österreichischen Kreditmarkt bezieht, also Auslandsaktivitäten der österreichischen Banken exkludiert, um die isolierte Betrachtung des *österreichischen* NPL-Marktes zu ermöglichen.

Bis zum großen NPL-Verkauf der BA CA im Jahr 2007 waren in Österreich nur kleine NPL-Deals, insbesondere Einzelkreditverkäufe an lokale Inkassobüros, beziehungsweise die Inanspruchnahme der Inkassobüros als Eintreibungsgehilfen üblich. Die KPMG erwartet jedoch, dass die große BA CA Transaktion den Markt nun auch für größere NPL-Verkäufe aufgebrochen hat. Ob sich diese Erwartung auch für Regionalbanken bewahrheiten kann, wird im Rahmen der Bankeninterviews in diesem Kapitel untersucht.

Förderlich für einen aktiven NPL-Handel identifiziert KPMG neben den genannten allgemeinen Vorteilen solcher Deals auch österreichspezifische Charakteristika wie beispielsweise die auf Central Eastern Europe fokussierte Expansionsstrategie großer heimischer Banken, die dazu führt, dass der Anteil risikogewichteter Aktiva in Österreich reduziert werden muss, um die Risikotragfähigkeit insgesamt auch in Anbetracht einer Expansion in die riskanten Märkte Osteuropas weiter zu gewährleisten. Auch die Tatsache, dass Chief Risk Officers, die Portfoliolösungen erfahrungsgemäß schätzen, in den Vorständen österreichischer Banken meist sehr etabliert sind, wird als begünstigender Aspekt angeführt.

Als Hauptrisiken werden von KPMG zwei Barrieren identifiziert. *Erstens* die schwierig einzuschätzenden bankpolitischen Beweggründe. Die traditionell enge Beziehung zwischen Banken und Kunden im österreichischen Markt, vor allem bei Regionalbanken, könnte Portfolioverkäufen ebenso entgegenstehen wie die mangelnde Erfahrung der österreichischen Banken mit professionellen NPL-

Investoren. Wie stark diese Barriere in Österreich ausgeprägt ist, wird sich in Folge der Bankeninterviews im Detail abzeichnen. *Zweitens* rechtliche Barrieren, wobei

- Das Bankgeheimnis und die strenge Handhabung des Datenschutzes,
- die erschwerte Übertragbarkeit von Hypotheken in Österreich,
- die Problematik des Nachweises von, beziehungsweise Datenmaterials zu, in Österreich durchaus üblichen mündlichen Kreditverträgen,
- sowie die Erfordernis einer BWG-Konzession für Übernehmer von Kreditforderungen, gemäß Auskunft der Finanzmarktaufsicht

beispielhaft aufgezählt werden.

Für beide Barrieren schlägt die KPMG Lösungsansätze vor. Hinsichtlich der bankpolitischen Barrieren bleibt nur das Lernen aus Erfahrungen in Deutschland, sowie die professionelle Transaktionsvorbereitung und –durchführung mit Hilfe von erfahrenen Beratern. Für die Lösung der rechtlichen Barrieren werden Treuhandlösungen und Gespräche mit der Finanzmarktaufsicht vorgeschlagen.

Hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung erwartet die KPMG wie erwähnt die Öffnung des Marktes durch die große BA CA Transaktion. Nach der Klärung rechtlicher Fragen werde ein Übergang von Konsumenten- und Unternehmenskrediten zu Immobilienkrediten stattfinden und andere Banken – schätzungsweise 5 bis 8 – würden in der etwa zwei Jahre andauernden Transaktionswelle in Österreich mit Portfolioverkäufen folgen. Non Performing Loans in den osteuropäischen Töchtern der Großbanken würden erst nach dieser Phase eine relevante Größe erreichen. (KPMG Distressed Debt Konferenz, 2007)

Die rechtlichen Barrieren und deren Lösung stellen einen entscheidenden Kernaspekt bei der Analyse des österreichischen NPL-Marktes dar und sollen daher an dieser Stelle näher betrachtet werden. Vor allem hinsichtlich der Frage der Vereinbarkeit von Kreditverkäufen mit der im § 38 Abs 2 BWG normierten Pflicht zur Wahrung des Bankgeheimnisses bestehen nach wie vor Bedenken. Auch ein Blick auf die österreichische Judikatur und Lehre kann dieses Problem

nicht gänzlich klären. 1989 entschied der Oberste Gerichtshof (OGH), dass das Bankgeheimnis einer Abtretung von Kreditforderungen nicht entgegensteht. Das Höchstgericht begründete dies damit, dass „das Bankgeheimnis nicht den Zweck hat, die Bank in ihrer Verfügungsmöglichkeit [über ihre Forderungen] zu beeinträchtigen“. In jüngeren Entscheidungen des OGH, wurde jedoch die Wirksamkeit von Abtretungen von Honorarforderungen durch Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer aufgrund der gesetzlichen – mit dem Bankgeheimnis vergleichbaren – Verschwiegenheitspflicht dieser Berufsgruppen, verneint. Daher kann die Entscheidung aus dem Jahr 1989 nicht unkritisch als Freibrief für Kreditforderungsabtretungen interpretiert werden. Rechtsexperten bejahen jedoch grundsätzlich die Zulässigkeit der Forderungsabtretung der Banken unter bestimmten Bedingungen. So meint RA Dr. Bernhard Köck, LL.M., Partner bei Bartlmä Madl Köck Rechtsanwälte, beispielsweise „Warnungen, dass der Verkauf fauler Kredite das Bankgeheimnis verletzt, sind unberechtigt. Auch in Österreich geht das Interesse der Bank vor dem des säumigen Schuldners.“. (Der Standard, 20.11.2007)

Hanns F. Hügel, Professor für Handelsrecht an der Universität Wien und Rechtsanwalt der bpv Hügel Rechtsanwälte vertritt eine ähnliche Meinung. Zwar sei die Abtretung von Kreditforderungen durch Banken im Gesetz nicht ausdrücklich geregelt, da Banken aber Forderungen häufig im Zuge von Refinanzierungen und Verbriefungen abtreten, müsse der Kunde generell mit der banküblichen Abtretung des Kredites rechnen. Er sieht das Bankgeheimnis auf jeden Fall gewahrt, wenn die Abtretung an eine Bank erfolgt, weil auch diese dem Bankgeheimnis unterliegt. Wenn hingegen der Käufer eines notleidenden Kredites ein Inkassobüro ist, müsse man sich damit behelfen, dieses vertraglich zur Wahrung des Bankgeheimnisses zu verpflichten. Ob eine solche Vereinbarung ausreicht sei jedoch fraglich solange es keine Judikatur hiezu gibt. Im Gegensatz zu Dr. Köck sieht Professor Hügel allerdings die Argumentation, dass der Kreditschuldner mit dem Nichtbezahlen von Raten den Vertrag gebrochen hat und deshalb die Bank auch nicht mehr an den Kreditvertrag und das Bankgeheimnis gebunden ist, als nicht zulässig an. (Die Presse, 13.11.2007)

Zusammenfassend lässt sich hinsichtlich der rechtlichen Barrieren sagen, dass der Veräußerung von Non Performing Loans das Bankgeheimnis grundsätzlich entgegenstehen könnte. Aus Entscheidungen der Judikatur lässt sich keine eindeutige Antwort hinsichtlich der Zulässigkeit von NPL-Verkäufen ableiten. Auch Rechtsexperten sind – trotz einer gewissen Tendenz zu einer grundsätzlichen Zulässigkeit - uneinig darüber, unter welchen Voraussetzungen solche Transaktionen als rechtlich zulässig einzustufen sind. Die im Kapitel „Der Non Performing Loan Markt Deutschland“ erwähnte bestehende deutsche Judikatur, die für die österreichische nicht unerheblich ist, begünstigt die Zulässigkeit. Mangels eindeutiger österreichischer Judikatur und bestätigt durch die tendenzielle Befürwortung der rechtlichen Zulässigkeit erprobte die BA CA und werden auch künftig folgende Banken erproben, was rechtlich möglich ist und was nicht. Die rechtliche Unsicherheit bleibt jedoch bestehen, solange keine klärende österreichische Judikatur vorliegt, und stellt zweifellos eine wichtige Barriere hinsichtlich des Verkaufes notleidender Kredite durch österreichische Kreditinstitute dar.

6.3 DER NPL-VERKAUF DER BA CA

Ende 2007 veräußerte die BA CA ein Kreditportfolio mit einem nominellen Volumen von 850 Millionen Euro an Investoren aus Frankreich, Schweden und Deutschland. Mit dieser Transaktion wurde der erste große NPL-Portfolioverkauf in Österreich vollzogen. Das Portfolio bestand aus ausgefallenen Krediten von Privat- und Geschäftskunden, die ihren Zahlungsverpflichtungen über einen längeren Zeitraum nicht nachgekommen sind – konkret lag die Fälligkeit der verkauften Kredite mindestens 11 Monate zurück. Käufer war ein Konsortium aus Calyon S.A., eine Tochter der französischen Crédit Agricole, und der schwedischen Intrum Justitia Group, das 640 Millionen Euro übernahm und die deutsche EOS Gruppe, die in Österreich bereits durch die EOS ÖID Inkasso-Dienst GmbH vertreten ist, die Forderungen in Höhe von rund 210 Millionen Euro kaufte. Es handelte sich bei dem Kreditverkauf um eine „True Sale“-Transaktion – die ausgefallenen Kreditforderungen gingen also zur Gänze in das

Eigentum des Käufers über. In der Vergangenheit hat die BA CA solche ausgefallenen Kredite an Rechtsanwälte und Inkassodienste zum Inkasso weitergegeben. Die Kreditkäufer wurden dazu verpflichtet, auch zukünftig alle Vertraulichkeitsverpflichtungen gegenüber ihren neuen Schuldern einzuhalten und deren Schutzinteressen zu wahren. Weiters wurden die Kreditnehmer durch ein gesetzliches Verschlechterungsverbot geschützt. Thomas Gross, Chief Risk Officer der BA CA, begründete den Verkauf mit der Verbesserung der Risikoposition und der Freisetzung von nach Basel II haftenden Eigenkapitals. (BA CA Investor Relations Release, 17.12.2007)

Die Argumentation des Risikovorstandes findet in den mehrfach erwähnten Vorteilen von NPL-Verkäufen in dieser Arbeit Deckung. Eine starke Reaktion der Öffentlichkeit beziehungsweise der Medien blieb bislang aus, wobei auch in Deutschland eine entsprechende Reaktion erst zeitversetzt stattfand, da die betroffenen Schuldner Zeit benötigen sofern sie sich organisieren und vor allem erst abzuwarten ist, wie die neuen Gläubiger mit den Schuldnern verfahren. Auch die rechtliche Zulässigkeit des Portfolioverkaufes und etwaige daraus resultierende Konsequenzen bleiben abzuwarten. Zweifellos war diese Transaktion jedoch ein wichtiger Schritt, der das Tabu des NPL-Portfolioverkaufes in großem Stil an ausländische Investoren in Österreich zumindest für Großbanken gebrochen und den Grundstein für weitere entsprechende Deals gelegt hat.

6.4 BILANZANALYSE DER BANKEN

Die einundzwanzig größten Kreditinstitute Österreichs, gemessen an der Bilanzsumme 2006, wurden in dieser Arbeit einer Bilanzanalyse unterzogen, um die in den Jahresberichten vorhandene Information in die Marktabschätzung einfließen zu lassen. Konkret wurden vier Kennzahlen untersucht, die auch von KPMG Financial Advisory für Bilanzanalysen herangezogen werden, wobei diese vier jeweils zwei „Paare“ bilden, die für eine fundierte Interpretation gemeinsam betrachtet und interpretiert werden sollten. Die gesamten Ergebnisse, sowie der dazugehörige Dateninput, sind in den Tabellen des Anhang 2 bis Anhang 5 im

Detail und vollständig dargestellt. Zu beachten ist, dass die Inputs der Kennzahlen, bei denen es sich um Bilanz- und G&V-Positionen handelt, der Ausschöpfung bilanzpolitischer und bewertungstechnischer Spielräume ausgesetzt sind. Dadurch kann die Analyse der Kennzahlen lediglich Indikationen und keine exakten Interpretationsergebnisse liefern. Die vier Kennzahlen im Detail und die Ergebnisse, sowie deren Interpretation sind:

$$\text{NPL ratio} = \frac{\text{Non Performing Loans}}{\text{Loans To Customers}}$$

$$\text{NPL coverage} = \frac{\text{Provisions}}{\text{Non Performing Loans}}$$

Die Loans to customers sind die Forderungen an Kunden, die Provisions sind die Wertberichtigungen insgesamt für alle Forderungen. Hinsichtlich der Kennzahlen ist anzumerken, dass sie nur für jene Kreditinstitute berechnet werden konnten, die entsprechende Daten zu ihren Non Performing Loans in ihren Jahresabschlüssen veröffentlichten, was bei elf der einundzwanzig Banken der Fall war. Während die NPL ratio der ex-post Messung der Qualität der Kredite und Kreditvergabekriterien dient, misst die Kennzahl NPL coverage wie konservativ bilanziert wurde, beziehungsweise wie hoch das Volumen der Kredite ist, die die Bank als gefährdet sieht. Je höher die NPL ratio, desto höher ist der Anteil der Non Performing Loans an den Kundenkrediten und je höher die NPL coverage, desto konservativer wurde bilanziert, beziehungsweise umso mehr Kredite werden von der Bank als gefährdet eingestuft. Diese beiden Kennzahlen sind im Zusammenhang zu betrachten, da die NPL ratio teilweise deshalb nicht gänzlich vergleichbar ist, weil es wie im Laufe der Arbeit mehrfach erwähnt oftmals Unterschiede hinsichtlich der Definition von Non Performing Loans zwischen den Banken gibt. Die NPL coverage kann hier als „Bereinigungskennzahl“ herangezogen werden. Denn sofern eine sehr niedrige NPL ratio mit einer sehr hohen NPL coverage einhergeht, deutet dies darauf hin, dass die jeweilige Bank deutlich mehr Kredite ausfallsgefährdet sieht, als sie tatsächlich als notleidend klassifiziert hat. Ebenso ist der umgekehrte Zusammenhang so zu sehen, dass eine hohe NPL ratio im Zusammenhang mit einer relativ niedrigen NPL coverage darauf hindeutet, dass der NPL-Begriff sehr

weit gefasst wurde, und außerhalb der als notleidend klassifizierten Kredite wenig Wertberichtigungsgefahr gesehen wird. Dieser inverse Zusammenhang zwischen den beiden Kennzahlen bestätigt sich bei einer Multiplikation der NPL ratio mit der NPL coverage. Eine solche Multiplikation exkludiert nämlich die Non Performing Loans welche sich im Zuge der Rechnung wegekürzen, womit auch die auf unterschiedliche Klassifikationskriterien der Non Performing Loans zurückzuführenden Abweichungen verschwinden.

NPL ratio \times NPL coverage \Leftrightarrow

$$\frac{\text{Non Performing Loans}}{\text{Loans To Customers}} \times \frac{\text{Provisions}}{\text{Non Performing Loans}} = \frac{\text{Provisions}}{\text{Loans To Customers}}$$

Während NPL ratios wie auch NPL coverages isoliert gesehen bei den verschiedenen Banken deutlich divergieren, bewirkt eine Multiplikation also, dass sich die Werte der verschiedenen Banken deutlich angleichen. Die Unterschiede scheinen also im Endeffekt nicht so groß wie es die stark voneinander abweichenden NPL ratios suggerieren. Während die Bandbreite bei der NPL ratio von 1,03% bis 5,44% und jene der NPL coverage von 41,18% bis 275,5% reicht, ist die Bandbreite der Produkte der Multiplikation dieser beiden Faktoren mit 2,2% bis 3,92% bereits deutlich enger bemessen. Den negativen Zusammenhang zwischen NPL ratio und NPL coverage unterstreicht, dass die im vorigen Satz genannten Extremwerte der Kennzahlen jeweils invers zusammengehören. Nämlich hat die Bank für Kärnten und Steiermark die niedrigste NPL ratio von 1,03% und die höchste NPL coverage von 275,50%, während die Hypo Tirol Bank die höchste NPL ratio von 5,44% und entsprechend die niedrigste NPL coverage von 41,18% ausweist. Somit ist eine Betrachtung der entsprechenden Produkte aus der genannten Multiplikation sinnvoll. Das niedrigste Produkt weist die Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank auf, während die Raiffeisen Landesbank Niederösterreich/Wien, gefolgt von der BA CA mit 2,91% die höchsten Werte haben. Es lässt sich also kein klarer Zusammenhang hinsichtlich des Anteils der Non Performing Loans mit der Größe der Bank ableiten. Der hohe Wert der BA CA ist insofern interessant, da diese Bank die erste war, die ihre Non

Performing Loans verkaufte. Sofern also ein hoher Anteil von notleidenden Krediten im Portfolio einen treibenden Faktor für einen NPL-Verkauf darstellt – was intuitiv wäre – lässt sich aus einem Ranking der jeweiligen Produkte aus den Kennzahlen der Banken ableiten, welche unter tendenziell höherem Verkaufsdruck stehen und somit als nächste Verkäufer auftreten könnten. Ein entsprechendes Ranking ist in Tabelle 3 dargestellt.

Ranking der Produkte aus NPL ratio und NPL coverage

Bank	NPL ratio	NPL coverage	NPL ratio * NPL coverage
RLB NÖ/W	2,32%	168,97%	3,92%
BA CA	4,96%	58,54%	2,91%
BTV	4,30%	67,51%	2,90%
BKS	1,03%	275,50%	2,84%
Erste Bank	4,37%	58,65%	2,57%
Raiffeisen Zentralbank	2,31%	111,13%	2,56%
Raiffeisen International	2,10%	118,30%	2,49%
Oberbank	2,13%	109,67%	2,34%
Hypo Tirol Bank	5,44%	41,18%	2,24%
Vorarlberger Hypo	4,30%	51,21%	2,20%

Tabelle 3; Basierend auf Daten aus den Jahresberichten 2006

Für die Art der Bilanzierung, insbesondere hinsichtlich der Klassifikation von Krediten als notleidend, lässt sich sagen, dass jene Banken die in Tirol und Vorarlberg schwerpunktmäßig tätig sind tendenziell höhere NPL ratios – über 4% - und niedrigere NPL coverages – unter 70% - aufweisen, was auf eine breite und strenge Definition von NPL hindeutet, während jene Kreditinstitute die im Rest Österreichs konzentriert sind, eher niedrige NPL ratios – unter 2,4% - und hohe NPL coverages – über 100% - haben, was ein Indiz für weniger strenge Klassifikationskriterien hinsichtlich NPL darstellt. Interessanterweise sind vom letzteren Trend alle Kreditinstitute des Raiffeisensektors betroffen, was auf ähnliche Bilanzierungs- und NPL-Klassifikationsmethoden innerhalb dieses Sektors zurückzuführen sein dürfte. Die BA CA und Erste Bank, sind mit 4,37% und 4,96% NPL ratio sowie 58,65% und 58,54% NPL coverage als Ausnahmen der Banken ohne Tätigkeitsschwerpunkt in Tirol und Vorarlberg klar dem Trend der strengeren NPL-Definition der Banken aus dem Westen Österreichs zuzuordnen. Ein solches teilweise regionales Clustering ist auch international zu

beobachten (KPMG Research, 2007). Durch die beschriebene Multiplikation werden die Ergebnisse aber geglättet, und der regionale Trend verschwindet.

$$\text{Risk return ratio} = \frac{\text{Loan - loss provisions}}{\text{Net interest income}}$$

$$\text{Ratio of new provisions} = \frac{\text{Loan - loss provisions}}{\text{Loans To Customers}}$$

Net interest income ist der in der Gewinn- und Verlustrechnung aufscheinende Nettozinsenertrag beziehungsweise Zinsüberschuss, Loans to customers sind die Forderungen an Kunden, Loan-loss provisions sind Wertberichtigungen gemäß BWG-Anlage 2 zu §43, Teil 2: IV. Betriebsergebnis: 11. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken. Für die Berechnung der beiden Kennzahlen war bei zwanzig der einundzwanzig untersuchten Banken ausreichend Information in den Jahresabschlüssen zu finden. Die Risk return ratio dient zur Messung der Qualität des Risiko Managements und des Risk-Return Controllings, misst also vor allem wie viel Risiko eingegangen wurde um den jeweiligen Ertrag zu erwirtschaften. Je niedriger die ratio, desto besser ist das Risiko Management und desto besser ist das Risiko-Rendite Verhältnis. Die Ratio of new provisions misst wiederum den „Risikoappetit“ der Bank. Je niedriger dieser Wert ist, desto geringer ist der „Risikoappetit“. Auch diese Kennzahlen sind zusammenhängend zu sehen und zu interpretieren. Ein hoher „Risikoappetit“ der Bank kann nämlich gerechtfertigt sein, wenn die Rentabilität des eingegangenen Risikos entsprechend hoch ist, was sich in einer niedrigen Risk return ratio niederschlagen würde, wohingegen ein hoher „Risikoappetit“, in Kombination mit einer niedrigen Rentabilität, die sich in einer hohen Risk return ratio niederschlägt, besonders negativ zu sehen ist. Zur Veranschaulichung zeigt die Tabelle 4 eine Reihung der Kreditinstitute nach der Höhe ihres „Risikoappetites“ in absteigender Reihenfolge.

Ranking nach Ausmaß des „Risikoappetites“

Bank	Risk return ratio	Ratio of new provisions
Raiffeisen International	17,51%	1,03%
Steiermärkische	36,88%	0,89%
BA CA	25,33%	0,85%
RLB Tirol	43,13%	0,82%
Allgemeine Sparkasse OÖ	32,95%	0,80%
Raiffeisen Zentralbank	15,84%	0,75%
Oberbank	23,36%	0,72%
BKS	21,27%	0,63%
RLB OÖ	47,47%	0,61%
Hypo Alpe Adria	24,85%	0,59%
BTV	26,54%	0,58%
Vorarlberger Hypo	27,60%	0,52%
RLB Steiermark	37,02%	0,50%
RLB NÖ/W	22,36%	0,50%
Erste Bank	13,77%	0,49%
Hypo Tirol Bank	24,47%	0,45%
Bawag PSK	21,06%	0,45%
Hypo OÖ	42,45%	0,36%
NÖ Landes-Hypothekenbank	24,27%	0,26%
Österr. Volksbanken AG	9,31%	0,22%

Tabelle 4; Basierend auf Daten aus den Jahresberichten 2006

Ein hoher Risikoappetit sollte gemäß der erläuterten Logik idealerweise mit einer möglichst niedrigen Risk return ratio einhergehen. Jene Kreditinstitute bei denen beide Werte hoch sind, gehen hohes Risiko ein, ohne eine hohe Rentabilität zu erreichen. Diese Situation zeichnet sich vor allem bei Regionalbanken ab, wobei die BA CA bei den Großbanken negativ auffällt. In weiterer Folge soll die Risk return ratio isoliert betrachtet werden, um eine Indikation hinsichtlich der Qualität des Risiko Managements der Kreditinstitute herleiten zu können. Zu diesem Zweck soll auch diesbezüglich ein Ranking erfolgen, wobei die Qualität des Risikomanagements in absteigender Reihenfolge abnimmt.

In Tabelle 5 zeichnet sich ein eindeutiges Ergebnis ab. Die Großbanken – mit Ausnahme der BA CA – führen dieses Ranking klar an. Das im Vergleich zu den anderen Großbanken relativ schlechte Abschneiden der BA CA in diesem Ranking könnte im Zusammenhang mit der Tatsache dass diese Bank die erste der Großbanken war die ein NPL-Portfolio veräußerte eine Indikation dafür sein, dass

auch Probleme beim Risikomanagement einen Faktor darstellen, der die Entscheidung zur Veräußerung von notleidenden Krediten begünstigt.

Ranking nach Leistungsfähigkeit des Risikomanagements gemessen an der Risk return ratio

Bank	Risk return ratio
Österr. Volksbanken AG	9,31%
Erste Bank	13,77%
Raiffeisen Zentralbank	15,84%
Raiffeisen International	17,51%
Bawag PSK	21,06%
BKS	21,27%
RLB NÖ/W	22,36%
Oberbank	23,36%
NÖ Landes-Hypothekenbank	24,27%
Hypo Tirol Bank	24,47%
Hypo Alpe Adria	24,85%
BA CA	25,33%
BTV	26,54%
Vorarlberger Hypo	27,60%
Allgemeine Sparkasse OÖ	32,95%
Steiermärkische	36,88%
RLB Steiermark	37,02%
Hypo OÖ	42,45%
RLB Tirol	43,13%
RLB OÖ	47,47%

Tabelle 5; Basierend auf Daten aus den Jahresberichten 2006

Dennoch kann dieser Faktor nur im Kontext der vielen anderen Faktoren gesehen werden, die eine solche Entscheidung beeinflussen. Denn dieser Logik folgend, müssten Regionalbanken wegen der deutlich schlechteren Risikorentabilität stärker zu Kredit-Portfolioverkäufen tendieren als Großbanken, was aber aufgrund anderer Faktoren wie beispielsweise Reputation, Bankpolitik und mangelnder Größe, die bereits im Detail behandelt wurden und im folgenden Unterkapitel Bestätigung finden, nicht der Fall ist.

Abschließend soll in diesem Unterkapitel, basierend auf den Daten der Bilanzanalyse, eine Schätzung hinsichtlich des NPL-Volumens in Österreich erfolgen. Die Berechnung des geschätzten Volumens erfolgt folgendermaßen: Die Summe der jeweils bekannten notleidenden Krediten wird durch die Summe der jeweiligen Forderungen an Kunden (= Loans To Customers) der analysierten

Banken die die dazu notwendigen Daten aufweisen dividiert, was eine durchschnittliche NPL ratio für Österreich ergibt.

Ø NPL ratio \Leftrightarrow

$$\frac{\sum \text{Volumina veröffentlichter notleidender Kredite der Kreditinstitute}}{\sum \text{Volumina der Forderungen an Kunden dieser Kreditinstitute}}$$

Dieser Quotient wird mit der Gesamtsumme der Forderungen österreichischer Kreditinstitute an österreichische Kunden multipliziert, um das gesamte NPL-Volumen in Österreich abzuschätzen.

Ø NPL ratio \times Gesamtforderungen an Kunden (Ö) = NPL-Volumen (Ö)

Im Zuge der bisherigen Bilanzanalyse wurden konsolidierte Zahlen der Banken betrachtet, was bedeutet, dass auch Aktivitäten außerhalb Österreichs einfließen. Bei der Abschätzung des österreichischen NPL-Volumens müssen die konsolidierten Zahlen jedoch soweit bereinigt werden, dass möglichst nur mehr österreichische Engagements einfließen. Bei den Regionalbanken werden mangels für eine solche Bereinigung notwendiger Daten dennoch vereinfachend die konsolidierten Komponenten der NPL ratios für die Schätzung herangezogen. Diese Approximation ist aufgrund der im Vergleich zu den Großbanken vernachlässigbar geringen Auslandsengagements der sechs einfließenden Regionalbanken unproblematisch. Die Großbanken hingegen weisen signifikante Auslandsengagements auf, wodurch entsprechende Bereinigungen unumgänglich sind. Von den vier Großbanken, die Daten zu ihren Non Performing Loans in ihren Jahresberichten ausweisen und somit für diese Analyse in Betracht kommen, können nur drei in die Kalkulation einfließen, da die Raiffeisen International wegfällt, weil sie ausschließlich im Ausland engagiert ist. Die Zahlen der verbliebenen drei Großbanken werden entsprechend den in den Jahresabschlüssen verfügbaren Informationen soweit angepasst, dass Non Performing Loans und Forderungen an Kunden - die jeweils Zähler und Nenner der NPL ratio stellen - außerhalb Österreichs möglichst nicht einfließen. Die auf diese Weise bereinigten

Komponenten der NPL ratios fließen dann wie oben erläutert in die Berechnung der durchschnittlichen NPL ratio in Österreich ein, für die sich ein Wert von 4,38% ergibt, der dann wie ebenfalls oben beschrieben mit den Gesamtforderungen aller österreichischen Kreditinstitute an Kunden in Österreich in Höhe von 278.100.889.000 Euro multipliziert wird. Die für den österreichischen Markt berechnete durchschnittliche NPL ratio kann als repräsentativ für den Gesamtmarkt betrachtet werden, da die Summe der in die Berechnung einfließenden Forderungen an Kunden circa 57% der Gesamtforderungen aller österreichischen Kreditinstitute an Kunden in Österreich abdeckt, was bedeutet dass ein beträchtlicher Anteil des Marktes in der durchschnittlichen österreichischen NPL ratio von 4,27% abgebildet wird. Weiters werden die einfließenden Daten von neun Banken unterschiedlicher Größe bezogen – sowohl von Großbanken als auch Regionalbanken unterschiedlichen Typs. Alle Daten beziehen sich auf das Jahr 2006. Die Zahl der Gesamtforderungen aller österreichischen Kreditinstitute an Kunden in Österreich stammt von der OeNB (OeNB AUMON, 06.02.2008). Aus dieser Berechnung ergibt sich für die Abschätzung des NPL-Volumens in Österreich ein Wert von etwa 11,9 Milliarden Euro, woraus sich für die Schätzung eine Bandbreite von 11 bis 13 Milliarden Euro NPL-Volumen in Österreich ableiten lässt. Im Rahmen der nächsten Unterkapitel ist nun zu klären, in welchem Ausmaß mit der tatsächlichen Veräußerung dieses potentiell in Österreich vorhandenen NPL-Volumens gerechnet werden kann.

6.5 BANKENINTERVIEWS

Im Rahmen dieses Unterkapitels soll geklärt werden,

- wie Regionalbanken Non Performing Loans definieren,
- wie sie diese handhaben und
- wie sie zu der Thematik des NPL-Verkaufes stehen.

Die Bankeninterviews beziehen sich konkret auf die im Unterkapitel „Regionalbanken und Großbanken“ im Detail definierten fünfzehn Regionalbanken. Die Befragungen wurden im Namen der KPMG durchgeführt, wobei die Kreditinstitute verständlicherweise auf eine diskrete Behandlung der

gewährten Information bestanden und jegliche explizite Nennung ihres Institutes untersagten. Daher müssen die Ergebnisse der Bankeninterviews soweit abstrahiert werden, dass keine Rückschlüsse auf einzelne Kreditinstitute möglich sind. Hinsichtlich der Seriösität und Überprüfbarkeit der Ergebnisse ist anzumerken, dass die retournierten Fragebögen, ebenso wie alle anderen verwendeten Daten in dieser Arbeit, nachweislich der KPMG vorliegen. Von den fünfzehn Regionalbanken retournierten vier einen ausgefüllten Interviewfragebogen. Dies entspricht einer Rücklaufquote von circa 27%. Der Fragebogen selbst findet sich im Anhang 6. Obwohl nahezu alle zuständigen Risiko-/Sanierungs-/Sondergestionsabteilungen an der Thematik interessiert schienen, scheiterte die Teilnahme in vielen Fällen an der Entscheidung der Vorstände, die detaillierten und heiklen Informationen, die im Interviewfragebogen erfragt wurden, nicht Preis zu geben. Dennoch gaben auch ohne explizite Teilnahme an den Interviews die zuständigen Abteilungen zweier weiterer Banken sehr nützliche Auskünfte, beziehungsweise waren vier der Absagen hinsichtlich der Teilnahme an den Interviews mit der Begründung verbunden, dass für das Kreditinstitut kein Verkauf von Non Performing Loans in Frage käme, was bereits eine sehr wertvolle Information darstellt. Somit liegt im Endeffekt verwertbare Information für zehn der fünfzehn im Sample enthaltenen Regionalbanken vor, die in weiterer Folge im Überblick aufbereitet werden soll.

Zuerst zu den Ergebnissen der retournierten Fragebögen. Die vier Banken - in weiterer Folge K1, K2, K3 und K4 genannt - sind repräsentativ, da sie einerseits verschiedene Sektoren abdecken und sich andererseits auch hinsichtlich ihrer Größe soweit unterscheiden, dass ein guter Querschnitt durch das Regionalbankensample gegeben ist. Die drei am Anfang dieses Unterkapitels definierten Kernfragestellungen werden in chronologischer Reihenfolge bearbeitet. Hinsichtlich der *NPL-Definition* waren die Kreditinstitute uneinheitlich. Folgende Definitionen wurden genannt:

- K1: Ausfallsursachen nach Basel II
- K2: Kreditengagements mit 90 Tage Überfälligkeit
- K3: Sanierungs-, Rechtsanwalts- und Insolvenzfälle

- K4: Schuldner bei denen eine ordnungsgemäße Bedienung der Forderung ohne Verwertung von Sicherheiten unwahrscheinlich ist; Schuldner mit dem Merkmal Klage, Insolvenz oder entsprechende Fälle ohne formelles Verfahren; Schuldner mit dem Ausfallsmerkmal 90 Tage Überfälligkeit

Die Definitionen von K1, K2 und K4 sind konsistent mit der Feststellung im Kapitel „Definition und Abgrenzung wesentlicher Begriffe“, wonach 90 Tage Überfälligkeit das vorherrschende gemeinsame Kriterium der österreichischen Banken bei der Charakterisierung von Non Performing Loans darstellt, wobei zu beachten ist, dass 90 Tage Überfälligkeit zu den NPL-Definitionskriterien nach Basel II zählt. Die Definition von K3 ist zu allgemein gehalten, wodurch diesbezügliche nähere Aufschlüsse nicht möglich sind. Zwei der vier Banken, nämlich K1 und K4, offenbarten auch ihre NPL-Volumina. Jenes von K1 ist mit 6,40% des Gesamtbligos durchaus beträchtlich bemessen, während jenes von K4 mit 2,96% der Gesamtausleihungen vergleichsweise moderat ausfällt. Die notleidenden Kredite aller vier Banken sind Konsumenten- und Unternehmenskredite. Hinsichtlich der *Handhabung der Non Performing Loans* liegen folgende Informationen vor:

- K1: Tendenz zum Outsourcing. Teilauslagerung von Bearbeitungsschritten (Klagen, Exekutionen, Rechtsgutachten) an Rechtsanwälte, Verkauf von unbesicherten Forderungen, Einschaltung von Inkassobüros im Falle von unbesicherten Forderungen.
- K2: Inhouse-Workout, bei Bedarf unterstützt durch externe Rechtsanwälte.
- K3: Vorwiegend interne Betreuung durch Mitarbeiter der Bank sowie teilweise Inanspruchnahme externer Berater wie Rechtsanwälte und Unternehmensberater.
- K4: Im Wesentlichen Inhouse Workout mit teilweiser Auslagerung, jedoch kein Verkauf.

K1, K2 und K4 gaben auch Rückflussquoten an, wobei jene von K1 mit 14% deutlich unter jenen von K2 mit >50% und K4 mit 50-60% liegt, was die stärkere Tendenz von K1 im Gegensatz zu den anderen Kreditinstituten zum Outsourcing erklären könnte. Die *NPL-Verkaufsthematik* betreffend zeichnet sich folgendes Bild ab:

- K1: Ein NPL-Verkauf ist für K1 grundsätzlich vorstellbar, wobei bevorzugt der Verkauf von unbesicherten Forderungen getätigt werden würde. Als Vorteile aus einem Kauf erwartet K1 die Entlastung der personellen Kapazitäten und die Verfügbarkeit des Erlöses für Neugeschäfte. Beide Vorteile finden in der Argumentation pro NPL-Verkauf im Kapitel „Vor- und Nachteile eines NPL-Verkaufes für Banken“ Deckung. Als größtes Risiko erwartet K1 im Zusammenhang mit einer solchen Transaktion eine Gefährdung der Reputation.
- K2: Ein NPL-Verkauf ist für K2 nicht vorstellbar. Als Gründe gegen einen Verkauf werden die unsichere Gesetzeslage, der Kontakt zwischen Bank und Kunde sowie die Regionalität des Kreditinstitutes genannt.
- K3: Auch K3 lehnt einen Verkauf der Non Performing Loans ab, weil dieser nicht im Interesse des Kunden ist und die Verletzung des Bankgeheimnisses als problematisch erachtet wird.
- K4: Im Kernmarkt Österreich ist ein NPL-Verkauf nicht vorstellbar, in den internationalen Zusatzmärkten – vornehmlich Deutschland – würde ein solcher eventuell in Erwägung gezogen werden. Als Argumente gegen einen Verkauf im österreichischen Markt werden Imageverlust, negative Auswirkungen auf den Ruf des gesamten Bankensektors dem K4 angehört, sowie der Verlust der Kundennähe und der mangelnde Einfluss auf die solche Verkäufe betreffenden Regelungen genannt. Weiters wird angezweifelt, dass die vorhandenen NPL-Volumina vom Umfang her ausreichen, um ein für Investoren interessantes Portfolio zusammenstellen zu können, beziehungsweise die Transaktionskosten eines solchen Deals hinreichend zu decken.

Die Bedenken der vier Kreditinstitute spiegeln die in dieser Arbeit bereits mehrfach erwähnten Problemfelder im Zusammenhang mit NPL-Verkäufen umfassend wider.

Jene zwei Kreditinstitute, die zwar nicht den ausgefüllten Fragebogen retournierten, aber dennoch einige interessante Auskünfte gaben, lehnen beide einen Verkauf ihrer Non Performing Loans – insbesondere an Investmentbanken -

ab. Die eine Bank sieht keinen Bedarf für einen Verkauf, da sie mit dem aktuellen Modus sehr zufrieden sei. Sie beschäftigt drei Inkassobüros als Unterstützung bei der Forderungsabwicklung, wobei die Beschäftigung mehrerer Inkassobüros der Erzeugung von Wettbewerb zwischen den Inkassodienstleistern dient. Diese sind primär beim Eintreiben der Forderungen behilflich, Verkäufe wurden zwar im Rahmen eines Pilotprojektes auch durchgeführt, werden jedoch zukünftig weniger praktiziert werden. Die andere Bank sieht Portfolioverkäufe wenn überhaupt dann als Zukunftsthema. Der Grund ist, dass ein Großteil des Kreditportfolios aus Hypothekar- und Förderdarlehen besteht, die ein weit unterdurchschnittliches Risikoprofil und sehr gute Rücklaufquoten aufweisen. Hinsichtlich der Abwicklung geht dieses Kreditinstitut eher sanft vor – man wartet zu und gibt zusätzliche Chancen – wenn dann gehandelt wird, haben die Region wie auch die betroffene Gesellschaft Verständnis. Dieser Aspekt geht in die Richtung der Reputation im Sinne der von Chemmanur und Fulghieri (1994) beschriebenen finanziellen Flexibilität des Kreditinstitutes, welche im Unterkapitel „Reputation“ im Detail behandelt wird. Auch die Erwartung von Problemen mit Interessenvereinigungen im Zuge eines NPL-Portfolioverkaufes wurde als Argument gegen einen Verkauf der notleidenden Kredite aufgeführt. Diese Befürchtung beruht auf schlechten Erfahrungen insbesondere mit Freiberuflern, die im Falle von Abwicklungen bereits ihre Berufsvertretung – wie etwa die Ärztekammer - zur Hilfe holten.

Gemeinsam mit den erwähnten vier Absagen, die mit der Feststellung eingingen, dass kein Interesse an NPL-Verkäufen bestehe, zeigt sich folgendes Gesamtbild: Von fünfzehn befragten Regionalbanken nahmen zehn Stellung zu der Frage ob sie ihre Non Performing Loans verkaufen würden oder nicht, während die anderen fünf sich jeglicher Auskunft enthielten. Von jenen zehn Regionalbanken, die entsprechende Information preisgaben, lehnen neun einen NPL-Verkauf vor allem im österreichischen Markt ab, lediglich eine würde solche Transaktionen tätigen wollen, was einer Ablehnung von NPL-Verkäufen in Österreich durch 90% der an der Studie teilnehmenden Regionalbanken entspricht. Das eine an NPL-Verkäufen interessierte Kreditinstitut weist einen besonders hohen Anteil an Non Performing

Loans im Kreditportfolio in Verbindung mit einer sehr schlechten Rücklaufquote auf. Es scheint also als würde nur eine ausreichend starke Ausprägung solcher Negativfaktoren dazu führen, dass Bedenken, wie in diesem Fall jene hinsichtlich der Reputation, hintan gestellt werden. Ansonsten scheinen die von den Regionalbanken genannten Befürchtungen hinsichtlich Reputation, Regionalität, Kundenverhältnis und rechtlicher Unsicherheit, die von ihnen erwarteten Vorteile wie die Freisetzung von personellen und monetären Kapazitäten, klar zu übersteigen, beziehungsweise wird auch in mehreren Fällen einfach kein diesbezüglicher Handlungsbedarf gesehen.

7. FAZIT

Die Analyse des österreichischen NPL-Marktes erwies sich aufgrund von Hürden wie beispielsweise der mangelnden Verfügbarkeit von Daten bedingt durch die Unberührtheit des österreichischen Marktes hinsichtlich NPL-Transaktionen, der uneinheitlichen Definition des Begriffes Non Performing Loan bei den Banken und der mangelnden Erfahrung in Österreich im Zusammenhang mit dieser Thematik, die sich in Aspekten wie etwa der ungeklärten Rechtslage manifestierte, als herausforderndes Unterfangen.

Als wichtiges Analysevehikel kristallisierte sich im Zuge der Überwindung solcher Hindernisse die Betrachtung der Entwicklungen des bereits reifen deutschen NPL-Marktes heraus, der durch die vergleichbare Bankenlandschaft, das verwandte Rechtssystem und andere entscheidende Parallelen zu Österreich entsprechende Rückschlüsse auf den österreichischen Fall zuließ. Besonders wichtig waren folgende im Rahmen der Analyse Deutschlands gewonnene Kenntnisse, die auch als relevant für Österreich betrachtet werden können:

- die von oberster gerichtlicher Instanz bescheinigte rechtliche Zulässigkeit von NPL-Verkäufen,
- die eindeutig negative Auffassung von NPL-Transaktionen durch die Öffentlichkeit,
- die zeitlich verzögerte Reaktion der Politik, die die Richtung der gesetzlichen Einschränkung solcher Transaktionen einschlägt,

- das anfängliche Zögern regionaler Institute wie beispielsweise kleinerer Banken des Sparkassensektors solche Transaktionen zu tätigen, das sich im Laufe der Zeit zu einer aktiven NPL-Verkaufstätigkeit auch bei solchen Kreditinstituten wandelte.

Im Rahmen der theoretischen Analyse wurde die NPL-Verkaufsthematik im Zusammenhang mit „Relationship Banking“ und dem verwandten Themengebiet „Reputation“ betrachtet. Hinsichtlich „Relationship Banking“ sind als Kernschlüsse einerseits die starke Ausprägung dieser Form des Transaktionsverhältnisses zwischen Bank und Kunden im österreichischen Bankenmarkt generell sowie insbesondere bei kleinen beziehungsweise regionalen Kreditinstitute und andererseits die mangelnde Vereinbarkeit von NPL-Verkäufen mit „Relationship Banking“ zu nennen. Die Untersuchung des für das vorliegende Thema besonders relevanten Aspektes „Reputation“ bringt neben theoretisch untermauerten Erklärungen warum Reputationsschäden im Zusammenhang mit NPL-Verkäufen kleinere österreichische *Regionalbanken* besonders hart treffen können und der Identifikation der Rolle von Reputation als einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil für Kreditinstitute vor allem die Erkenntnis, dass Kreditnehmer bereit sind, Banken mit einer Reputation angebrachter finanzieller Flexibilität in Fällen von „financial distress“ höhere Zinssätze zu zahlen als jenen Kreditinstituten ohne einer solchen Reputation.

Im Zuge der theoretischen Analyse zeichnet sich also eine besondere Problematik hinsichtlich des Verkaufes von Non Performing Loans bei Regionalbanken ab, die im Rahmen der konkreten Befragung der Regionalbanken im Rahmen der Bankeninterviews Bestätigung findet. Insbesondere Befürchtungen hinsichtlich Reputation, Regionalität, Kundenverhältnis und rechtlicher Unsicherheit scheinen gegenüber den aus NPL-Verkäufen erwarteten Vorteilen bei Regionalbanken klar zu überwiegen, was auch in der eindeutigen Ablehnung solcher Transaktionen insbesondere im österreichischen Kernmarkt durch neun von zehn Stellung beziehenden regionalen Kreditinstituten Ausdruck findet. Das österreichische NPL-Volumen ist mit einer geschätzten Bandbreite von 11 bis 13 Milliarden Euro

zwar durchaus beträchtlich, in Anbetracht dieser klar überwiegenden Abneigung der Regionalbanken gegenüber Verkäufen von notleidenden Krediten – insbesondere in Form von größeren Portfolien an Investmentbanken – ist jedoch zumindest in den nächsten Jahren hinsichtlich eines beträchtlichen Teiles dieser Non Performing Loans nicht mit größeren Veräußerungen zu rechnen. Für NPL-Investoren werden also eher Großbanken als Regionalbanken als Verkäufer in Frage kommen, wobei abzuwarten bleibt wie viele der Großbanken dem Beispiel der BA CA folgen werden. Die Entwicklung wird auch stark von der Klärung insbesondere von rechtlichen Unsicherheiten und der öffentlichen Resonanz hinsichtlich solcher Transaktionen abhängen. Grundsätzlich lässt sich jedoch sagen, dass der Verkauf notleidender Kredite mit der Strategie und Positionierung eines beträchtlichen Teiles der österreichischen Bankenlandschaft – nämlich jener der Regionalbanken – kaum vereinbar ist. Dennoch hat das Beispiel Deutschlands gezeigt, dass auch anfangs zögerliche beziehungsweise inaktive Akteure bei entsprechenden Rahmenbedingungen ihre Haltung durchaus ändern können. Ob eine solche Entwicklung in Anbetracht der besonders stark ausgeprägten regionalen Verflechtung vieler österreichischer Kreditinstitute auch hierzulande stattfinden wird können ist allerdings fragwürdig.

QUELLENVERZEICHNIS – THEORETISCHE LITERATUR

Akerlof, 1970; „The market for ‚lemons‘: quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, S.488-500

Berger und Udell, 1995; „Relationship lending and lines of credit in small firm finance, *The Journal of Business*, Vol.68, S. 351-381

Berger 1999, „The ‘Big Picture’ of relationship finance”, *in* ‘Business Access to Capital and Credit’ (Blanton, Williams, und Rhine, Eds.), S. 390-400

Berlin und Loeys, 1988; „Bond Covenants and Delegated Monitoring“, *The Journal of Finance*, Vol.43, S. 397-412

Bhattacharaya und Thakor, 1993; „Contemporary banking theory, *The Journal of Financial Intermediation*, Vol. 3, S. 2-50

Boot, 1999; „Relationship Banking: What do we know?“, *The Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, S. 7-25

Boot und Thakor, 2000; „Can relationship banking survive competition?“, *The Journal of Finance*, Vol. 55, S. 679-713

Brealey und Myers, 1991; *Principles of Corporate Finance* (4th ed.), McGraw-Hill, New York, chap.32

Bryan Lowell, 1988; „Breaking Up the Bank: Rethinking an Industry under Siege“, Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois

Chemmanur und Fulghieri, 1994; „Reputation, Renegotiation and the Choice between Bank Loans and Publicly Traded Debt“, *The Review of Financial Studies*, Vol. 7, No.3, S.475-506

Diamond 1984, „Financial intermediation and delegated monitoring“, *The Review of Economic Studies*, Vol. 51, S. 393-414

Diamond, 1991; „Monitoring and reputation: The choice between bank loans and privately placed debt, *The Journal of Political Economy*, Vol. 99, S.689-721

Elsas, 2005; „Empirical determinants of relationship lending“, *The Journal of Financial Intermediation*, Vol. 14, S. 32-57

Gilson, John und Lang, 1990; „Troubled Debt Restructurings: An Empirical Study of Private Reorganization of Firms in Default“, *The Journal of Financial Economics*, Vol. 27, S. 315-353

Greenspan, 2004; *Remarks at the American Bankers Association Convention, New York, October*

Grossman und Hart, 1980; „Takeover bids, the free-rider problem, and the theory of the corporation“, *The Bell Journal of Economics*, Vol. 11, S. 42-64

Hoshi, Kashyap und Scharfstein, 1990; „The Role of Banks in Reducing the Costs of Financial Distress in Japan“, *The Journal of Financial Economics*, Vol. 27, S.67-88

Krahnen, 2005; „Der Handel von Kreditrisiken: Eine neue Dimension des Kapitalmarktes“, *Center for Financial Studies (CFS) Working Paper No. 2005/05*

Lummer und McConnell, 1989; „Further Evidence on the Bank Lending Process and the Capital-Market Response to Bank Loan Agreements“, *The Journal of Financial Economics*, Vol. 25, S.99-122

Memmel, Schmieder und Stein, 2006; „Relationship Banking – Empirical Evidence for Germany“, *Deutsche Bundesbank und European Investmentbank*

Nam, 2004; „Relationship banking and its role in corporate governance“, *ADB Institute Research Paper Series No.56*

Parlour und Plantin, 2007; „Loan Sales and relationship Banking“, *The Journal of Finance*, in Kürze erscheinend

Petersen und Rajan, 1994; „The benefits of lending relationships: Evidence from small business data“, *The Journal of Finance*, Vol. 49, S. 1367-1400

Rajan, 1992; „Insiders and outsiders: The choice between relationship and arms length debt“, *The Journal of Finance*

Schuermann, 2004; „Why were banks better off in the 2001 recession?“, *Federal Reserve Bank of New York Current Issues in Economics and Finance Vol. 10 (1)*

Walter, 2006; „Reputational Risk and Conflicts of Interest in Banking and Finance: The Evidence So Far“, *Stern School of Business, New York University*

QUELLENVERZEICHNIS – SONSTIGE LITERATUR

Aareal Bank, 2007; „NPL-Transaktionen aus Sicht des Verkäufers“, Präsentation Bankenforum Kreditportfolio-Management 2007

Brandl/Kalss/Lucius/Oppitz/Saria, 2006; „True-Sale Securitisation und synthetische Securitisation“, Finanzierung über den Kapitalmarkt, Band 2, S.341-346

Deutsche Bank Research, 2007; Stefan Schäfer, „Notleidende Kredite“ - eine etablierte Assetklasse – Der Handel mit Kreditportfolios in Deutschland”

Ernst&Young, 2006; „Global Non-Performing Loan Report 2006”

IFF, 2007; „Erwerb von Kreditforderungen durch Private-Equity Unternehmen: Mögliche Gefahren für Verbraucher“, Institut für Finanzdienstleistungen e.V.

KPMG ILAS Global, 2007; „ILAS Global Presentation“, KPMG Impaired Loan Advisory Services Präsentation 2007

KPMG Research, 2007; diese Quelle umfasst diverses internes Datenmaterial der KPMG Financial Advisory

KPMG Distressed Debt Konferenz, 2007; „Europäischer NPL- und Distressed Debt Markt und die Auswirkungen auf Österreich“, Präsentation Distressed Debt Konferenz 2007

Kroll/Mercer Olivier Wyman, 2005; „A Market for the Making – The German Bad Loan Market”

OeNB AUMON, 06.02.2008; Mag. Nikolaus Böck, Abteilung für Aufsichts- und Monetärstatistik, schriftliche Auskunft

OeNB FMSB, 2004; „Innovative Kreditrisikotransfer-Instrumente und Finanzmarktstabilität in Österreich“, Finanzmarktstabilitätsbericht 7, S.69-83

OeNB FMSB, 2007; „Trotz turbulenter Rahmenbedingungen dynamische Entwicklung österreichischer Finanzintermediäre“, Finanzmarktstabilitätsbericht 14, S. 42-72

ONLINE-QUELLENVERZEICHNIS

BA CA Investor Relations Release, 17.12.2007

http://www.ba-ca.com/informationpdfs/BA-CA_IR-Release_200712-17NPL-Verkauf_D.pdf

„Bank Austria Creditanstalt verkauft ausgefallene Kredite“; 17.12.2007

Der Standard, 21.05.2007

<http://derstandard.at/?url=/?id=2889220>

„Problemkredit-Verkauf trotz Bankgeheimnisses“;

Bernhard Rieder und Michael Magerl; 21.05.2007

Der Standard, 20.11.2007

<http://derstandard.at/?url=/?id=3119202>

„Grünes Licht für Verkauf fauler Kredite“; Dr. Bernhard Köck; 20.11.2007

Die Presse, 13.11.2007

<http://diepresse.com/home/recht/rechtallgemein/342672/>

„Bankgeheimnis schützt faule Kredite“; 13.11.2007

Die Welt, 15.10.2007

http://www.welt.de/finanzen/article1266036/Wenn_der_Kredit_beim_Finanzhai_landet.html

„Forderungsverkäufe - Wenn der Kredit beim Finanzhai landet“;

Katharina Schneider; 15.10.2007

Financial Times Deutschland, 02.01.2008

http://www.ftd.de/boersen_maerkte/immobilien/298107.html

„Berlin will Hausbauer besser schützen“; Guido Bohsem; 02.01.2008

OeNB Statistik, 2008

<http://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=DE&report=3.1.1>

18.02.2008

telebörse, 05.12.2007

<http://www.teleboerse.de/888639.html>

„Weiterverkauf von Krediten – Im Stich gelassen“; 05.12.2007

vzbv, 12.10.2007

http://www.vzbv.de/go/presse/932/index.html?ref_presseinfo=true

„Förderungsverkäufe: Faule Deals mit faulen Krediten“; 12.10.2007

www.ba-ca.at, 2008

<http://www.ba-ca.com/de/index.html>

18.02.2008

www.bayernlb.de, 2008

<http://www.bayernlb.de/internet/de/meta/BayernLB/konzinfo/portrait.html>

18.02.2008

www.erste.at, 2008

https://www.sparkasse.at/sPortal/sportal.portal?_nfpb=true&_windowLabel=LABEL_MENU&_urlType=action&LABEL_MENU_sh=e069ada22203b3e0c4131dfd8f886c6a&LABEL_MENU_zz=9880.9177214532&LABEL_MENU_pc=3&cci=09002ee28008a140&desk=sparkasseat_de_0198&&navigationLink=TRUE&menu_navigationId=021285735697832190000146&menu_chronicleId=09002ee28004b3f3&navigationId=021285735697832190000146

18.02.2008

www.oberbank.at, 2008

<http://www.oberbank.at/obkhome/index.htm>

18.02.2008

www.rlbooe.at, 2008

http://www.rlbooe.at/eBusiness/rlbooe_template1/1029084571550-1035593597523-1035593597523-NA-6-NA.html

18.02.2008

www.sparkasse.at/oberoesterreich, 2008

https://www.sparkasse.at/sPortal/sportal.portal?_nfpb=true&_windowLabel=LABEL_MENU&_urlType=action&LABEL_MENU_sh=e63b881e9d123a628fbd791166419eb4&LABEL_MENU_zz=76318.19337246382&LABEL_MENU_pc=2&cci=09002ee2802a3d64&desk=sparkasseat_de_0270&&navigationLink=TRUE&menu_navigationId=021285735697832190000146&menu_chronicleId=09002ee28029583b&navigationId=021285735697832190000146

18.02.2008

www.sparkasse.at/steiermaerkische , 2008

https://www.sparkasse.at/sPortal/sportal.portal?_nfpb=true&_urlType=action&LABEL_MAIN_sh=05a322309fde6918eeb839639e39f03f&LABEL_MAIN_zz=102936.9725141915&LABEL_MAIN_pc=1&cci=09002ee2800c7236&desk=sparkasseat_de_0450&navigationId=nav_gd_Wir20fcbcr20uns.xml&&popup_w_webc_url=Channels/wir_ueber_uns/Strukturcontent/wu_startseite.akp&popup_desk=sparkasseat_de_0450&otherPopup=1&_windowLabel=LABEL_POPUP_1

18.02.2008

ANHANG

Anhang 1: Ranking der Kreditinstitute nach der Bilanzsumme 2006

Großbanken	Bilanzsumme
Erste Bank	181.703.200.000
Bank Austria Creditanstalt	154.255.000.000
Raiffeisen Zentralbank	115.628.850.000
Österreichische Volksbanken AG	67.429.320.000
Raiffeisen International	55.867.000.000
Bawag PSK	50.806.000.000
Regionalbanken	Bilanzsumme
Hypo Alpe Adria	30.594.610.000
RLB OÖ	21.463.510.000
RLB NÖ/W	16.473.440.000
Oberbank	13.221.800.000
Hypo Tirol Bank	11.761.300.000
Steiermärkische	11.691.380.000
RLB Steiermark	11.684.280.000
Raiffeisenverband Salzburg	10.300.000.000
Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank	10.047.390.000
Allgemeine Sparkasse OÖ	8.645.150.000
BTV	7.458.280.000
NÖ Landesbank-Hypothekenbank	6.817.590.000
Hypo OÖ	6.706.400.000
BKS	5.145.400.000
RLB Tirol	4.758.180.000

(Jahresberichte der Banken, 2006)

Anhang 2.1: Dateneinput NPL ratio und NPL coverage (konsolidiert)

BANK	NPL ratio		NPL coverage	
	NPLs	LTC	Provisions	NPLs
Erste Bank	4.247.000.000	97.107.000.000	2.491.000.000	4.247.000.000
Bank Austria Creditanstalt	4.100.000.000	82.616.000.000	2.400.000.000	4.100.000.000
Raiffeisen Zentralbank	1.225.374.000	53.106.000.000	1.361.790.000	1.225.374.000
Österreichische Volksbanken AG	/	(/)	(/)	/
Raiffeisen International	737.178.000	35.042.749.000	872.056.000	737.178.000
Bawag PSK	/	(/)	(/)	/
Hypo Alpe Adria	/	(/)	(/)	/
RLB OÖ	/	(/)	(/)	/
RLB NÖ/W	148.200.000	6.386.926.000	250.408.000	148.200.000
Oberbank	173.900.000	8.158.332.000	190.720.000	173.900.000
Hypo Tirol Bank	282.679.808	5.196.320.000	116.394.000	282.679.808
Steiermärkische	/	(/)	(/)	/
RLB Steiermark	/	(/)	(/)	/
Raiffeisenverband Salzburg	/	(/)	(/)	/
Vorarlberger Landes- u. Hypobank	251.300.000	5.848.082.000	128.695.000	251.300.000
Allgemeine Sparkasse OÖ	/	(/)	(/)	/
BTV	226.141.000	5.261.368.000	152.658.000	226.141.000
NÖ Landesbank-Hypothekenbank	/	(/)	(/)	/
Hypo OÖ	/	(/)	(/)	/
BKS	33.999.027	3.300.006.000	93.666.000	33.999.027
RLB Tirol	/	(/)	(/)	/

(Jahresberichte der Banken, 2006)

Anhang 2.2: Dateneinput Risk return ratio und Ratio of new prov. (konsolidiert)

BANK	Risk return ratio		Ratio of new provisions	
	Loan-loss prov.	NII	Loan-loss prov.	durchschn. LTC
Erste Bank	439.097.000	3.189.325.000	439.097.000	88.763.000.000
Bank Austria Creditanstalt	679.000.000	2.681.000.000	679.000.000	80.147.500.000
Raiffeisen Zentralbank	346.431.000	2.186.493.000	346.431.000	46.359.500.000
Österreichische Volksbanken AG	61.729.000	662.925.000	61.729.000	27.967.249.500
Raiffeisen International	308.877.000	1.763.881.000	308.877.000	29.878.387.500
Bawag PSK	127.400.000	604.900.000	127.400.000	28.426.000.000
Hypo Alpe Adria	112.885.290	454.229.279	112.885.290	19.015.086.621
RLB OÖ	66.568.121	140.233.828	66.568.121	10.982.290.519
RLB NÖ/W	30.212.000	135.141.000	30.212.000	6.023.558.500
Oberbank	56.330.000	241.188.000	56.330.000	7.781.626.000
Hypo Tirol Bank	22.714.000	92.809.000	22.714.000	5.061.827.500
Steiermärkische	73.054.948	198.102.239	73.054.948	8.199.733.825
RLB Steiermark	26.161.873	70.676.129	26.161.873	5.229.435.421
Raiffeisenverband Salzburg	/	/	/	/
Vorarlberger Landes- u. Hypobank	29.184.000	105.736.000	29.184.000	5.608.229.500
Allgemeine Sparkasse OÖ	43.657.129	132.500.061	43.657.129	5.453.213.271
BTV	29.427.000	110.898.000	29.427.000	5.085.727.500
NÖ Landesbank-Hypothekenbank	11.016.472	45.383.841	11.016.472	4.304.231.527
Hypo OÖ	13.657.869	32.174.350	13.657.869	3.843.694.616
BKS	20.014.000	94.109.000	20.014.000	3.158.339.000
RLB Tirol	17.385.952	40.309.763	17.385.952	2.109.156.224

(Jahresberichte der Banken, 2006)

Anhang 3: Datenoutput der vier ratios (konsolidiert)

BANK	NPL ratio	NPL coverage	Risk return ratio	Ratio of new provisions
Erste Bank	4,37%	58,65%	13,77%	0,49%
Bank Austria Creditanstalt	4,96%	58,54%	25,33%	0,85%
Raiffeisen Zentralbank	2,31%	111,13%	15,84%	0,75%
Osterreichische Volksbanken AG	/	/	9,31%	0,22%
Raiffeisen International	2,10%	118,30%	17,51%	1,03%
Bawag PSK	/	/	21,06%	0,45%
Hypo Alpe Adria	/	/	24,85%	0,59%
RLB OÖ	/	/	47,47%	0,61%
RLB NÖ/W	2,32%	168,97%	22,36%	0,50%
Oberbank	2,13%	109,67%	23,36%	0,72%
Hypo Tirol Bank	5,44%	41,18%	24,47%	0,45%
Steiermärkische	/	/	36,88%	0,89%
RLB Steiermark	/	/	37,02%	0,50%
Raiffeisenverband Salzburg	/	/	/	/
Vorarlberger Landes- u. Hypobank	4,30%	51,21%	27,60%	0,52%
Allgemeine Sparkasse OÖ	/	/	32,95%	0,80%
BTV	4,30%	67,51%	26,54%	0,58%
NÖ Landesbank-Hypothekenbank	/	/	24,27%	0,26%
Hypo OÖ	/	/	42,45%	0,36%
BKS	1,03%	275,50%	21,27%	0,63%
RLB Tirol	/	/	43,13%	0,82%

(Jahresberichte der Banken, 2006)

Anhang 4: Dateninput NPL ratio (bereinigt)

BANK	NPL ratio bereinigt	
	NPLs	LTC
Erste Bank	3.002.000.000	69.240.000.000
Bank Austria Creditanstalt*	2.212.360.000	38.333.824.000
Raiffeisen Zentralbank	414.623.000	16.376.032.000
Österreichische Volksbanken AG	/	(/)
Raiffeisen International	nicht in Ö	nicht in Ö
Bawag PSK	/	(/)
Hypo Alpe Adria	/	(/)
RLB OÖ	/	(/)
RLB NÖ/W	148.200.000	6.386.926.000
Oberbank	173.900.000	8.158.332.000
Hypo Tirol Bank	282.679.808	5.196.320.000
Steiermärkische	/	(/)
RLB Steiermark	/	(/)
Raiffeisenverband Salzburg	/	(/)
Vorarlberger Landes- u. Hypobank	251.300.000	5.848.082.000
Allgemeine Sparkasse OÖ	/	(/)
BTV	226.141.000	5.261.368.000
NÖ Landesbank-Hypothekenbank	/	(/)
Hypo OÖ	/	(/)
BKS	33.999.027	3.300.006.000
RLB Tirol	/	(/)

* Approximation mangels eindeutiger Daten im Jahresbericht:
 Anteil Ö am Gesamtvolumen 46,4% × LTC (konsolidiert) = LTC in Ö
 Anteil Ö an Gesamtvolumen ex CEE 58,22% × NPL gesamt ex CEE

(Jahresberichte der Banken, 2006)

Anhang 5: Datenoutput NPL ratio (bereinigt)

BANK	NPL ratio bereinigt
Erste Bank	4,34%
Bank Austria Creditanstalt	5,77%
Raiffeisen Zentralbank	2,53%
RLB NÖ/W	2,32%
Oberbank	2,13%
Hypo Tirol Bank	5,44%
Vorarlberger Landes- u. Hypobank	4,30%
BTV	4,30%
BKS	1,03%
Gesamt NPL ratio bereinigt	4,27%
Σ Gesamtforderungen an Kunden in Ö	278.100.889.000
Geschätztes Volumen NPL Ö	11.864.872.519

(Jahresberichte der Banken, 2006)

Anhang 6: Fragebögen der Bankeninterviews

Fragebogen NPL:

(1)

Wie wird NPL in Ihrer Bank definiert?

Wie groß ist das Volumen der NPLs in Ihrer Bank?

- absolut in EUR

- relativ in % (Anteil an vergebenem Gesamtkreditvolumen)

Welche Arten von NPLs haben Sie (Firmen-/Unternehmens-/ Konsumentenkredite) und wie ist deren Gewichtung innerhalb dieser Klassifikation sowie regional?

(2)

Welche Workout-Strategien werden für NPLs angewendet?

- *Inhouse Workout*: Vollständige Bearbeitung der Forderung im Kreditinstitut

- *Outsourcing*: (Teil-)auslagerung von Forderungen auf externe Dienstleister

- *Verkauf (Inkasso)*: Veräußerung der Forderungen an Investoren

Gibt es eigene Workout-Abteilungen innerhalb Ihrer Bank für NPLs?

Welche Rückflussquoten gibt es bzw. wissen Sie, wie hoch diese sind?

Welche SI-Erlösquoten gibt es bzw. wissen Sie, wie hoch diese sind?

Gibt es folgende Stufen?

- Vertrieb intensiv

- Co: Vertrieb-Workout

- Workout-Sanierung

- Workout-Abwicklung

Besteht Interesse an Benchmarking mit bestehenden Daten aus Deutschland?

(3)

Wäre ein Verkauf der NPLs für Sie vorstellbar?

Wenn ja, welche Käufer würden Sie bevorzugen?

Wenn nein, was spricht für Sie dagegen?

Welche Art von NPLs würden Sie (bevorzugt) verkaufen und warum?

Bei welcher Art von NPLs hätten Sie hinsichtlich eines Verkaufs die größten Bedenken und warum?

Wie groß wäre der Anteil der NPLs den Sie verkaufen würden?

Ist ein Verkauf an Investmentbanken eine denkbare Variante?

Welche Vorteile würden Sie sich von dem Verkauf von NPL-Portfolien versprechen?

Hätten Sie Bedenken beim Verkauf Ihrer NPL-Portfolien?

Wenn ja, welche Risiken sehen Sie?

(4)

Würden Sie einen Berater für solche Transaktionen in Anspruch nehmen?

Wenn ja, welche Art von Berater?

Welche Kriterien wären für Sie bei der Auswahl eines Beraters besonders wichtig/ausschlaggebend?

Was würden Sie von einer beratenden Instanz in einem solchen Transaktionsprozess erwarten?

(5) Optionale Fragen:

Wie detailliert sind Ihre Informationen/Ihr Datenmaterial zu den NPLs – wäre ein qualitativ hochwertiger Datenraum aufstellbar?

Welche Preisbandbreite (in % des offenen Kreditbetrages) wäre für Sie vorstellbar?