

COVID-19 und NPL: Keine Entwarnung, aber Anzeichen von Entspannung

Kurzumfrage unter Banking Professionals

NOVEMBER 2021

Spotlight | NPL Market

In der (hoffentlich bald) ausklingenden Phase der Corona-Wirren beginnt die deutsche Wirtschaft, allmählich wieder Tritt zu fassen. Doch immer noch lasten die Folgen der Pandemie schwer auf vielen deutschen Unternehmen und damit auf vielen Kunden deutscher Banken. Vor diesem Hintergrund sieht eine Mehrheit der Banker nach wie vor keinen Anlass zur Entwarnung: Vier von fünf der rund 100 Führungskräfte, die wir nach ihren Erwartungen befragt haben, rechnen mit weiter steigenden Anteilen der NPL (Non Performing Loans - notleidende Kredite) an ihren Kreditvolumina.

Skepsis lässt nach

Auch im dritten Quartal 2021 hat EY rund 100 Banking Professionals über ihre Erwartungen zum deutschen NPL-Markt befragt.

Mit 79 Prozent im dritten Quartal 2021 erscheint das Lager der Skeptiker, die sich auf eine weitere Zunahme der NPL-Quoten einstellen, auf den ersten Blick noch sehr groß. Im Vergleich zu den 93 Prozent pessimistischer Einschätzungen im vierten Quartal 2020 signalisiert dieses Ausmaß aber bereits eine deutliche Entspannung. Dies umso mehr,

als sich die Intensität der Befürchtungen im gesamten Lauf des Jahres 2021 sichtlich abgeschwächt hat.

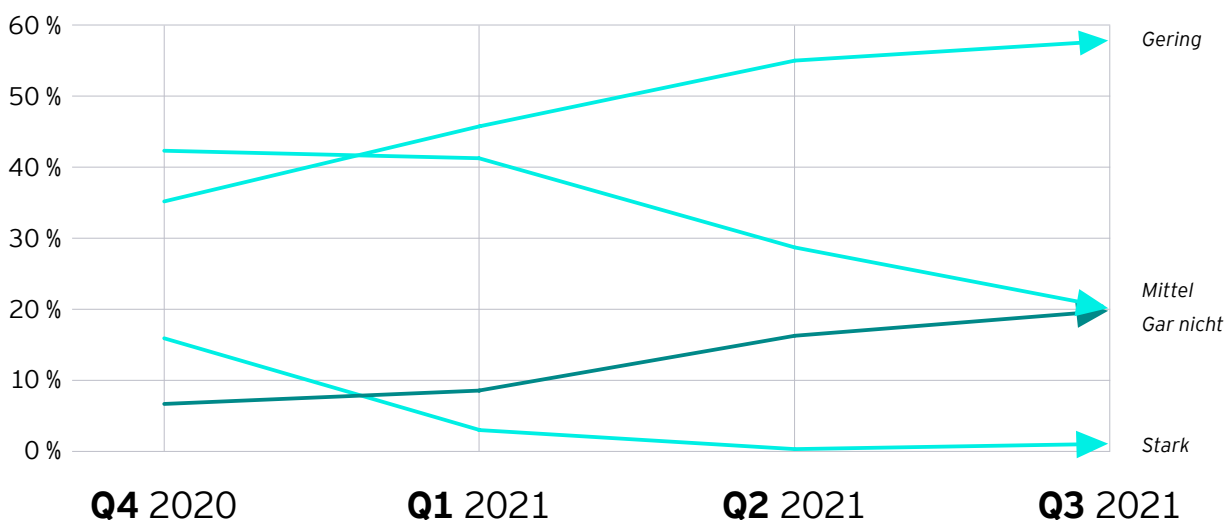
Hatten im vierten Quartal 2020 noch 16 Prozent der Banker mit einer starken Steigerung der NPL-Quote gerechnet, so war es im dritten Quartal 2021 nur noch 1 Prozent. Auf einen mittleren Anstieg der Quote haben sich derzeit 20 (Q4 2020: 42) Prozent der Befragten eingestellt. Und 58 (35) Prozent erwarten lediglich noch eine geringe Zunahme.

79 %

der Befragten erwarten eine steigende NPL-Quote, Rückgang im Vergleich zu Q4 2020

Trendindikator

Welchen Einfluss wird COVID-19 aus Ihrer Sicht auf den Anstieg der Non-Performing Loan-Quote (NPL-Quote) in Ihrem Institut haben?



Durchatmen bei den Neukrediten

Die darin erkennbare Erleichterung spiegelt sich in den Prognosen zur Neukreditvergabe in den kommenden zwölf Monaten unmittelbar wider. Nur knapp jedes dritte Institut rechnet überhaupt noch mit einem sinkenden Volumen der neu vergebenen Kredite. Im vierten Quartal 2020 waren es noch 59 Prozent,

6 Prozent gingen sogar von einem starken Rückgang aus. Eine Steigerung der Neukredite erwarten derzeit 44 Prozent der Befragten, 4 Prozent sogar eine starke Zunahme. Der Unterschied zu den 37 Prozent Optimisten des vierten Vorjahresquartals erscheint zunächst einmal gar nicht so groß. Die Überras-

chung verbirgt sich aber an anderer Stelle: 25 (Q4 2020: 5) Prozent sehen die Neukreditvergabe gar nicht von COVID-19 betroffen. Zu dieser Einschätzung haben die Branchenexperten ganz kontinuierlich im Laufe des Jahres gefunden.

Experten erwarten zunehmende NPL-Transaktionen

Ebenfalls gewandelt hat sich die Einstellung zu eventuellen NPL-Transaktionen. Derzeit gehen 92 Prozent der befragten Banker davon aus, dass die Zahl solcher Transaktionen im Laufe der nächsten 12 bis 18 Monate steigen wird. Dieser Meinung hat sich im Jahresverlauf eine immer größere Gruppe der Experten

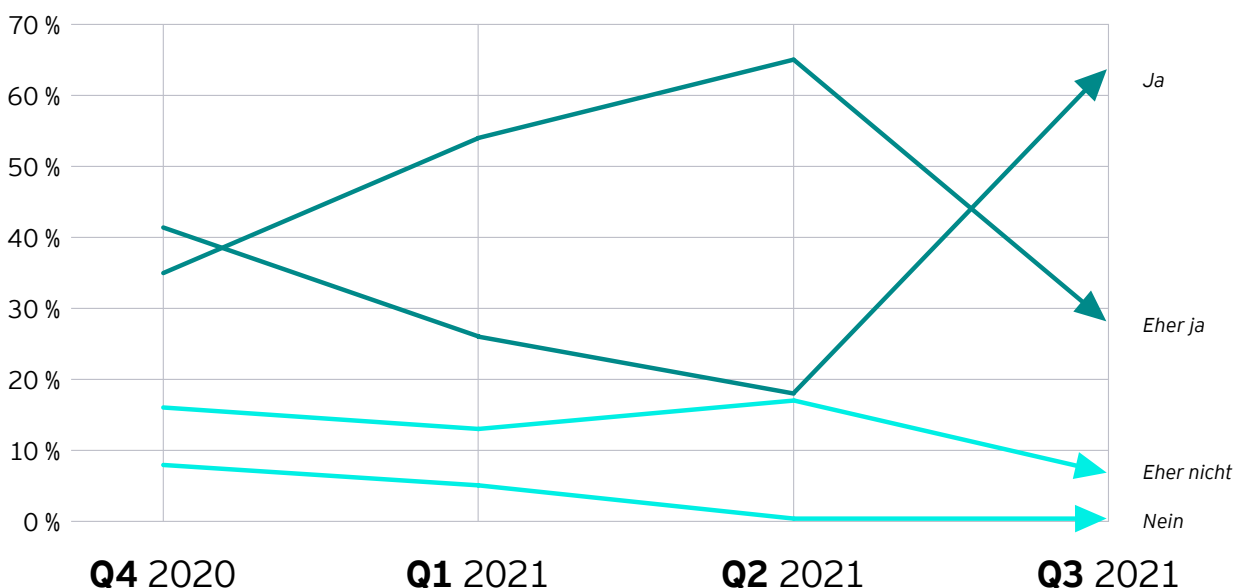
angeschlossen - ihr Anteil ist von 76 Prozent im vierten Quartal 2020 auf nun 92 Prozent gestiegen.

Und nicht nur das: Ein immer größerer Teil der Professionals ist fest davon überzeugt, dass die Prognose steigender NPL-Transaktionen in Erfüllung gehen

wird. Waren es im zweiten Quartal erst 18 Prozent, die dieser These „voll und ganz“ zustimmten, so teilten in unserer aktuellen Umfrage bereits 63 Prozent diese Ansicht. Allerdings: Die Vorhersage ergibt sich aus den individuellen Erwartungen der Befragten zur gesamten Branche.

Trendindikator

Gehen Sie davon aus, dass die Anzahl von NPL-Transaktionen in den nächsten 12-18 Monaten zunehmen wird?

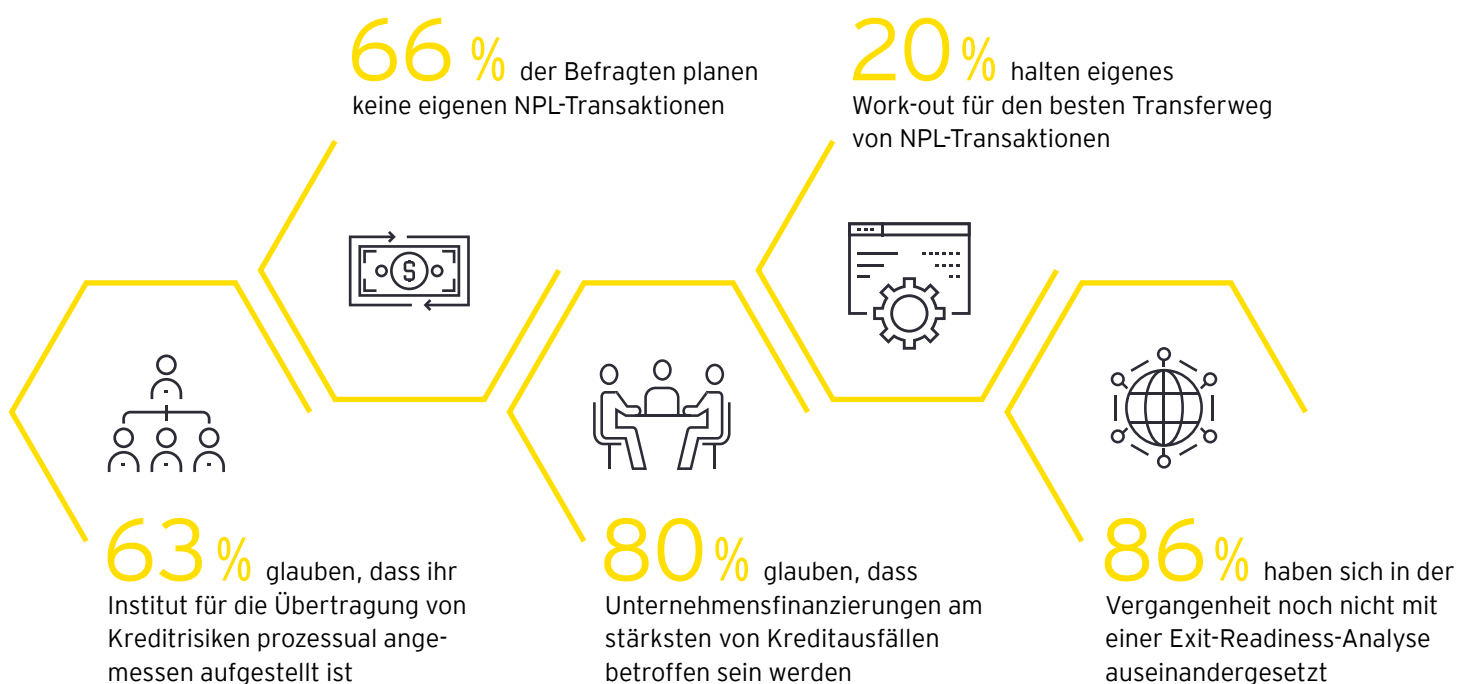


Branche ja, eigenes Institut nein

Geht es um die Planung der einzelnen Institute, sieht das Bild ein wenig anders aus. Befragt nach dem bevorzugten Weg des Abbaus von NPL geben 66 Prozent der Teilnehmer an unserer Studie an, überhaupt keine NPL-Transaktionen zu planen. Gleichzeitig glauben ebenfalls zwei Drittel, dass ihre Institute prozessual angemessen auf die Übertragung von Kreditrisiken vorbereitet sind.

An der Spitze der Abbaumaßnahmen steht indessen nach wie vor - zwar

leicht nachgebend, aber immer noch für 20 Prozent der Institute - der eigene Work-out. Soweit überhaupt NPL-Transaktionen geplant sind, bewegen sich die Anteile der möglichen Varianten durchweg im einstelligen Prozentbereich. So planen 8 Prozent der Banker mit Transaktionsplänen True Sales, 6 Prozent Syndizierungen und nur 4 Prozent Verbriefungen. Letzteres ist angesichts der Erleichterungen, die die EU gerade für die Verbriefung von NPL eingeräumt hat, eigentlich erstaunlich.



Exkurs

NPL-Verbriefungen

Seit dem 9. April 2021 ist es möglich: Verbriefungen von notleidenden Krediten (NPL) und synthetische Verbriefungen können den Status STS (simpel, transparent, standardisiert) erhalten. Dieser Standard war bisher nur True-Sale-Verbriefungen (zumeist ABS, also Asset-Backed Securities) vorbehalten, denen ein höheres Sicherheitsniveau zugeschrieben wurde. Mit dem STS-Standard können nun auch NPL-Verbriefungen und synthetische Verbriefungen (bei denen nur die Risiken, nicht die Forderungen verbrieft werden) an „Seriosität“ gewinnen und damit einen breiteren Markt ansprechen.

Allerdings ist die neue Möglichkeit, für synthetische und NPL-Verbriefungen den „seriösen“ STS-Status zu erlangen, in jedem achten Institut noch nicht bekannt. Und 77 Prozent ziehen eine Verbriefung trotz dieser Erweiterung der Abbau-Optionen gar nicht in Erwägung. Freilich: Ebenfalls drei Viertel der Befragten haben noch keine Erfahrungen mit Verbriefungsprozessen.

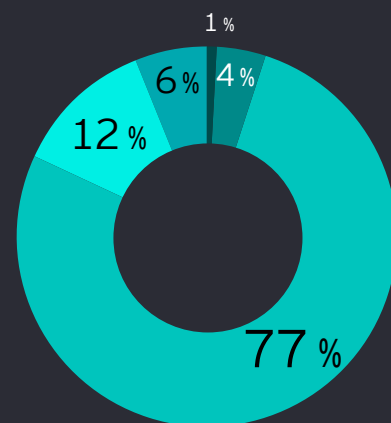
89 %

ziehen die Möglichkeit noch nicht in Betracht, Verbriefungen vermehrt für den NPL-Abbau zu nutzen

Seit April ist es möglich, für synthetische und NPL-Verbriefungen den sogenannten STS-Status („simpel, transparent und standardisiert“) zu erlangen, der vorher nur für „True Sale“-Verbriefungen verfügbar war. Werden Sie aufgrund der Neuregelungen die Möglichkeit der Verbriefungen vermehrt für den Abbau von NPLs in Betracht ziehen?

- Ja, bereits in Planung
- Ja, erste Überlegungen wurden dazu im Institut gemacht
- Nein, Verbriefungen ziehen wir nicht in Erwägung
- Nein, diese Neuregelung ist uns noch nicht bekannt
- Keine Angabe

Q3 2021

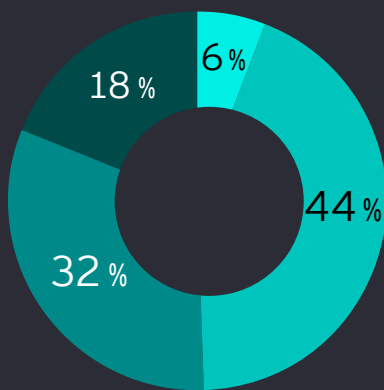


So kann es nicht erstaunen, dass sich viele Professionals generell zurückhaltend zum Potenzial der STS-Regelung äußern. Immerhin billigt jeder zweite Befragte der Neuregelung ein gewisses oder sogar hohes (6 Prozent) Potenzial zu. 32 Prozent halten es indessen für

gering - insbesondere große Institute sehen für sich keinen Nutzen in der Erweiterung. Und 19 Prozent haben bislang keine Meinung zu diesem Thema. Noch ist also die STS-Option bei den Banken nicht wirklich angekommen.

Wie schätzen Sie das Potenzial der Neureglung von Verbriefungen für den Abbau von NPL ein?

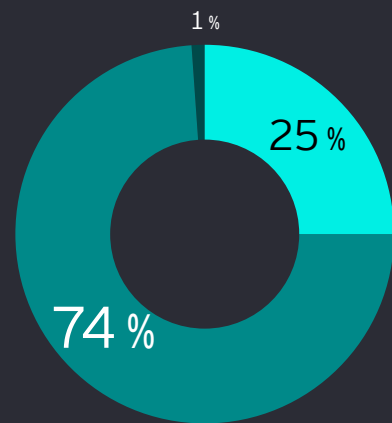
Q3 2021



● Hoch ● Mittel ● Gering ● Keine Angabe

Hat Ihr Institut bereits in der Vergangenheit Erfahrungen mit Verbriefungsprozessen gemacht?

Q3 2021



● Ja ● Nein ● Keine Angabe

Dabei sind die neuen Verbriefungsregeln durchaus angetan, das immer noch vorhandene Unbehagen gegenüber dieser Form der Refinanzierung abzubauen. Denn die drei Buchstaben STS stehen für eine Reihe von Kriterien, die zu erfüllen sind. Sie zielen darauf, dem potenziellen Erwerber einen leichten und schnellen Einblick in die Eigenschaften einer Verbriefung zu gewähren. So beinhalten sie definierte Ansprüche an den Inhalt und die Form der Information von Verbriefungen, nicht zuletzt die Offenlegung der darin enthaltenen Risikopositionen, all das in standardisierter Form. Dabei geht es nicht nur um Transparenz, sondern auch um ein höheres Maß an Sicherheit.

Die Vorgabe der Einfachheit zielt zum Beispiel darauf, die gelegentlich hohe Komplexität (bis zur Unüberschaubarkeit) von Verbriefungen in engen Grenzen zu halten. Unter anderem soll die Mehrfachverbriefung, also die - womöglich sogar mehrstufige - Verbriefung von Verbriefungen, damit so gut wie ausgeschlossen sein. Zudem müssen Zins- und Währungsrisiken vollständig abgesichert sein.

Mit der STS-Zertifizierung werden NPL-Verbriefungen nun leichter handelbar, auch im öffentlichen Markt, der ihnen bisher schwer zugänglich war. Bislang waren es vor allem Hedge-Fonds, Pensions- oder Staatsfonds, die als Käufer solcher Verbriefungen bereitstanden.

Nun kommen die regulierten Banken als breite potenzielle Absatzbasis hinzu.

Damit erhöhen sich die Chancen der Banken, die Last der NPL-Kredite in ihren Bilanzen auf dem Wege der Verbriefung zu verringern, und das sogar zu günstigeren Konditionen. Denn wer die STS-Kriterien erfüllt, kommt in den Genuss einer regulatorischen Vorzugsbehandlung, sowohl seitens der Verkäufer (Originatoren) als auch der Käufer (Investoren). So sinken die Risk-Weighted Assets (RWA), die für die Kapitalunterlegung anzusetzen sind, und damit die Kapitalkosten. Die Verbriefung wird damit zu einer Option, die eine Bank zumindest im Auge behalten sollte.

Ihre Ansprechpartner



Thomas Griess
Managing Partner
Financial Services | Germany
+49 6196 996 26258
thomas.h.griess@de.ey.com



Thomas Koß
Partner
Financial Services | Germany
Leader Strategy and Transactions
+49 6196 996 15554
thomas.koss@de.ey.com



Christoph Roessle
Partner
Financial Services | Germany
Strategy and Transactions
Leader FSO Restructuring
+49 221 2779 17475
christoph.roessle@de.ey.com

EY | Building a better working world

Mit unserer Arbeit setzen wir uns für eine besser funktionierende Welt ein. Wir helfen unseren Kunden, Mitarbeitenden und der Gesellschaft, langfristige Werte zu schaffen und das Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken.

In mehr als 150 Ländern unterstützen wir unsere Kunden, verantwortungsvoll zu wachsen und den digitalen Wandel zu gestalten. Dabei setzen wir auf Diversität im Team sowie Daten und modernste Technologien in unseren Dienstleistungen.

Ob Assurance, Tax & Law, Strategy and Transactions oder Consulting: Unsere Teams stellen bessere Fragen, um neue und bessere Antworten auf die komplexen Herausforderungen unserer Zeit geben zu können.

„EY“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Informationen darüber, wie EY personenbezogene Daten sammelt und verwendet, sowie eine Beschreibung der Rechte, die Einzelpersonen gemäß der Datenschutzgesetzgebung haben, sind über ey.com/privacy verfügbar. Weitere Informationen zu unserer Organisation finden Sie unter ey.com.

In Deutschland finden Sie uns an 20 Standorten.

© 2021 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

Creative Design Germany | KKL 2111-966
ED None

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen.

ey.com/de