




Building a better
working world

A rowing team of five people is shown in a white racing shell on a body of water. They are all wearing green and white athletic gear and are captured in the middle of a stroke, with their oars dipping into the water. The background shows a hazy, mountainous landscape under a cloudy sky. A large yellow diagonal shape overlaps the bottom right of the image, containing the main title and subtitle.

NPL in Krisenzeiten: Anhaltende Unsicherheit wird begleitet durch Sorge um neue Kreditausfälle

Kurzumfrage unter Banking Professionals

AUGUST 2023

Spotlight | NPL Market

Die Wirtschaftsflaute in Deutschland hat die Stimmung in der hiesigen Kreditwirtschaft weiter eingetrübt. Die Sorge vor einem erheblichen Wachstum der Kreditausfälle hat sich im vergangenen halben Jahr dennoch etwas abgeschwächt. Inzwischen rechnen 43 Prozent der befragten Bankmanagerinnen und Bankmanager mit einem hohen oder mittleren Anstieg der NPL-Quoten (als NPL - Non Performing Loans - werden notleidende Kredite bezeichnet). Vor sechs Monaten waren es noch 62 Prozent.

In dem unsicheren wirtschaftlichen Umfeld leidet jedoch das Neugeschäft. 89 Prozent der Befragten erwarten eine rückläufige Vergabe neuer Kredite, der Wert liegt unverändert auf dem Niveau vom Jahresende 2022. Vor einem Jahr hatten 75 Prozent der Finanzfachleute diese Einschätzung geteilt. Neben der fragilen geopolitischen Situation und den Rezessionsängsten in Deutschland dürften auch die gestiegenen Kreditzinsen hier ihren Niederschlag finden. Die Situation des eigenen Instituts diesbezüglich bewerteten die befragten Führungskräfte optimistisch: 91 Prozent halten es personell für gut aufgestellt, wenn es um die Sanierung, Restrukturierung oder die Abwicklung (Work-out) notleidender Kredite geht.

Spürbare Sorge vor Kreditausfällen

Bei den Erwartungen zur NPL-Quote zeigt sich in der deutschen Kreditwirtschaft ein gewisser Gewöhnungseffekt. Unterm Strich rechnen zwar nur 7 Prozent der Befragten nicht mit einem Anstieg der Non Performing Loans, das ist eine leichte Verbesserung gegenüber dem vierten Quartal 2022 (3 Prozent); Inzwischen gehen aber deutlich weniger Banking Professionals von einer spürbaren Verschlechterung der Lage aus als noch vor sechs Monaten. 43 Prozent halten einen „starken“ oder „mittelschweren“ Anstieg der NPL-Quote als Folge der geopolitischen und makroökonomischen Lage für wahrscheinlich, Ende des vergangenen Jahres waren es noch 62 Prozent. Die Hälfte der Befragten erwartet einen geringen Anstieg notleidender Kredite.

Optimismus sieht dennoch anders aus. Kein Wunder, schließlich bleibt das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland ausgesprochen schwierig. Die erste Jahreshälfte war geprägt von einer technischen Rezession, laut dem Internationalen Währungsfonds (IWF) steht das Land unter den großen Industriestaaten wirtschaftlich besonders schlecht da. Gestiegene Zinsen, hohe Materialkosten und Energiepreise belasten die Industrieproduktion und die Exportwirtschaft, die über Jahre als Wachstumsmotor fungierte. Hinzu kommt die Energiekrise, zahlreiche Rohstoffe sind knapp und eingespielte Lieferketten wurden in den vergangenen Monaten immer wieder unterbrochen.

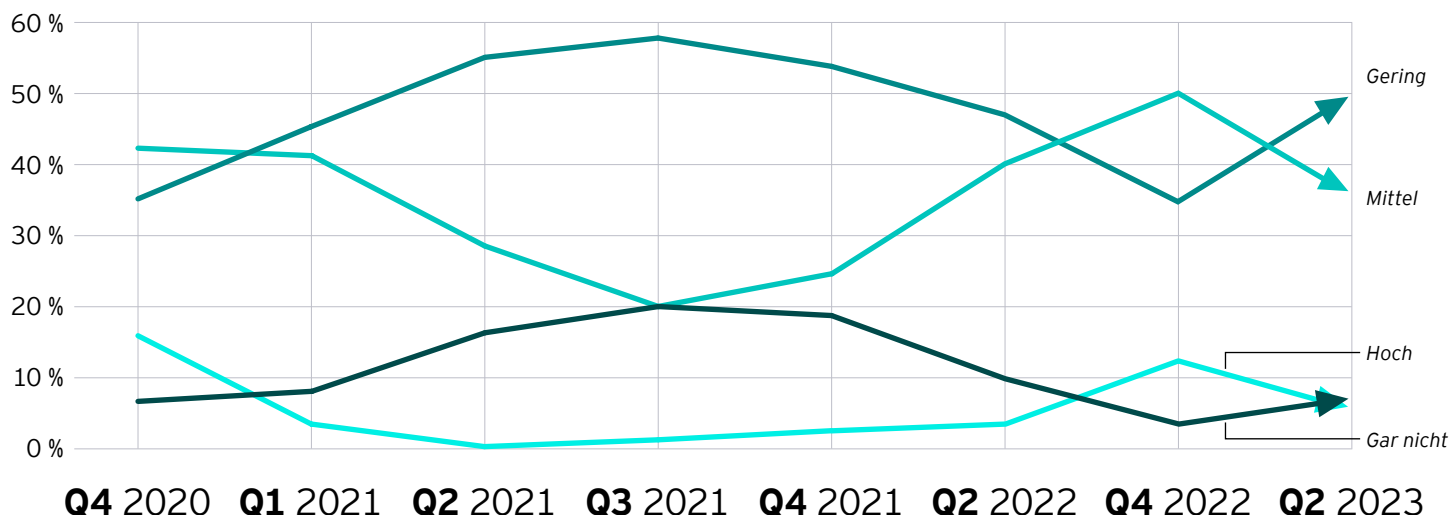
Besserung ist nicht in Sicht: Frühindikatoren und Stimmungsbarometer weisen nach unten. Die Inflation hat den Höchststand zwar überschritten, die Preise steigen aber immer noch spürbarer als in den vergangenen Jahren. Schließlich bleibt die geopolitische Lage fragil, sowohl als Folge des russischen Angriffskriegs in der Ukraine als auch wegen der anhaltenden Spannungen westlicher Industrienationen mit China.

43 %

der Befragten erwarten einen „starken“ oder „mittelschweren“ Anstieg der NPL-Quote.

Trendindikator

Welchen Einfluss wird die derzeitige geopolitische und makroökonomische Lage aus Ihrer Sicht auf den Anstieg der NPL-Quote in Ihrem Institut haben?



Schwache Wirtschaftslage lastet auf Kreditgeschäft

Bei der Einschätzung des Kreditgeschäfts überrascht vor allem die Konstanz. 89 Prozent der befragten Bankmanagerinnen und -manager gehen davon aus, dass das Volumen der neu ausgereichten Kredite in den kommenden zwölf Monaten schrumpfen wird. 31 Prozent rechnen sogar mit einem starken Rückgang, 58 Prozent erwarten eine leichte Abschwächung. Die Stimmung Ende des zweiten Quartals ist identisch mit der zum Jahresende 2022 und bleibt auf dem schlechtesten Stand seit Beginn der Umfrage vor drei Jahren.

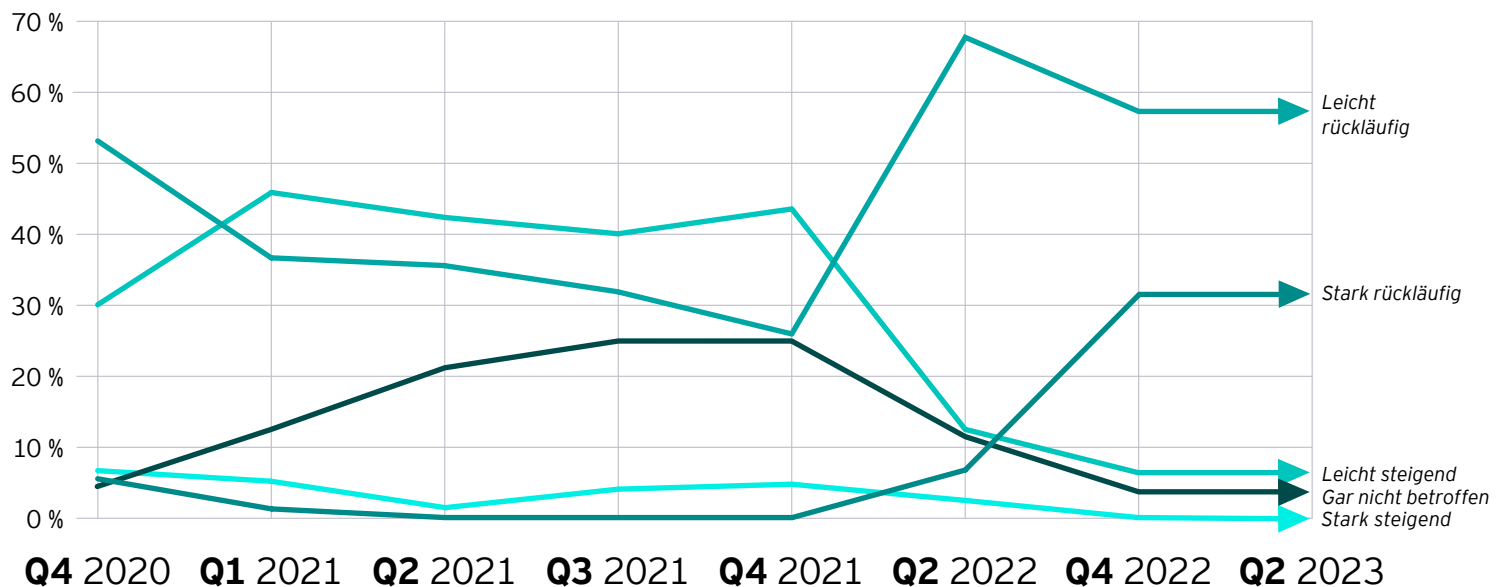
Vor einem Jahr hatten 75 Prozent der Befragten eine rückläufige Entwicklung prognostiziert.

Die schwierigen wirtschaftlichen Aussichten, die deutlich gestiegenen Zinsen und die damit verbundenen steigenden Kreditrisiken dürften bei vielen Instituten auf die Risikotoleranz drücken. Noch verschärft wird die Einschätzung durch die signifikant höhere Zahl der Unternehmensinsolvenzen im Land. Im ersten Halbjahr meldeten 16 Prozent mehr Firmen Konkurs an als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Laut Daten der Europäischen Zentralbank (EZB) sinkt – anders als von Kreditinstituten erwartet – auch die Nachfrage nach Unternehmenskrediten, und dies bereits im zweiten Quartal in Folge. Neben den gestiegenen Zinsen verweisen die Verantwortlichen auf geringere Anlageinvestitionen. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit scheuen viele Unternehmen vor großen Investitionen zurück.

Trendindikator

Wie wirkt sich die derzeitige geopolitische und makroökonomische Lage auf die Neukreditvergabe von Banken in Deutschland in den kommenden zwölf Monaten aus?



Projektfinanzierung wird zum Sorgenkind

Die Ausfallwahrscheinlichkeit schätzen die Befragten je nach Verwendungszweck der Kredite sehr unterschiedlich ein. Auffällig ist ein erheblicher Sprung bei Projektfinanzierungen: 60 Prozent der Fachleute halten diesen Bereich für besonders anfällig für Kreditausfälle. Vor zwei Jahren hatte nur ein Viertel in dieser Sparte Risiken gesehen. Erneut dürften hier die gestiegenen Zinsen beziehungsweise Kapitalkosten durchschlagen. Jedes einzelne Investitionsvorhaben wird teurer, dementsprechend rentiert es sich weniger.

60 %

schätzen die Wahrscheinlichkeit von Kreditausfällen bei Projektfinanzierungen hoch ein.

Einen ähnlich starken Sprung verzeichnet die Finanzierung von Wohnimmobilien, auch diesen Bereich halten die Befragten inzwischen für weitaus anfälliger für Kreditausfälle als vor zwei Jahren. 63 Prozent rechnen mit Schwierigkeiten ihrer Kunden, eine Hypothek tilgen zu können - ein kräftiger Sprung verglichen mit Werten von unter 30 Prozent in den Vorjahren. Deutlich gestiegene Lebenshaltungskosten als Folge der Inflation dürften dafür verantwortlich sein, dass sich manche Immobilienbesitzer ihre eigenen vier Wände nicht mehr leisten können.

Die größten Probleme sehen die Fachleute aber weiter bei Gewerbeimmobilien, Unternehmensfinanzierungen und Konsumentenkredit. Hier rechnen jeweils mehr als 70 Prozent der Befrag-

ten mit Ausfällen. Diese Kreditkategorien gehören traditionell zu den Sektoren, in denen die Ausfallwahrscheinlichkeit relativ hoch eingeschätzt wird.

Nach wie vor unproblematisch werden dagegen Ausleihungen gesehen, die den öffentlichen Bereich betreffen. Für Infrastruktur- und Kommunalfinanzierungen sehen die Finanzexpertinnen und -experten Ausfallrisiken von 5 Prozent und weniger.

72 %

der Befragten schätzen Kredite für Gewerbeimmobilien und Unternehmensfinanzierungen als besonders ausfallgefährdet ein.



Für NPL-Transaktionen gut gerüstet

Inzwischen gehen zwar weniger Marktteilnehmer von einem mittleren bis starken Anstieg der Kreditausfälle aus, 82 Prozent rechnen aber weiter mit einer Zunahme der NPL-Transaktionen, auch wenn dies ein Rückgang verglichen mit der vorherigen Umfrage (91 Prozent) ist. Einige Institute versuchen auf diesem Weg, Liquidität, Kapital und Ressourcen freizusetzen. Bei anderen stehen strategische Gründe im Vordergrund, etwa eine Konzentration auf das Kerngeschäft

oder eine Portfolio-Optimierung. Unabhängig von der Zielsetzung stehen die Finanzinstitute unter zunehmendem Druck, ihre Bilanzen umzugestalten. Neue Wege sind gefragt, um die gesetzten Ziele zu erreichen.

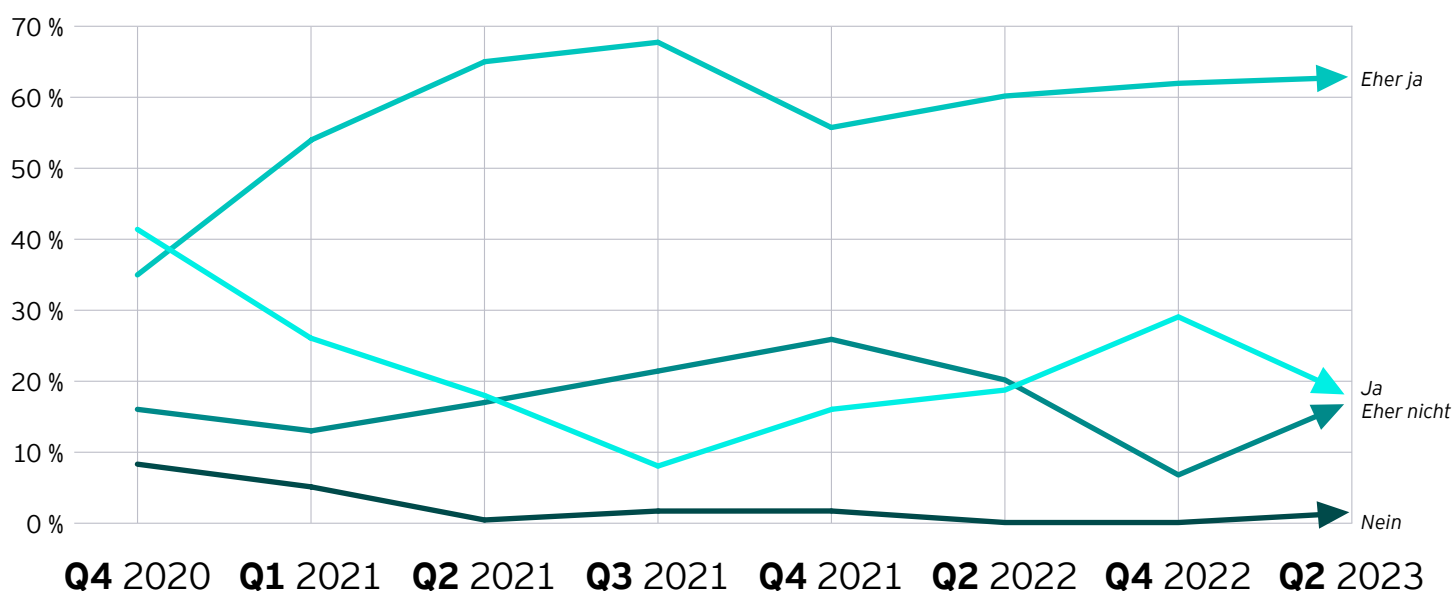
Im eigenen Haus ist diese Art von Transaktionen nach Ansicht der Befragten aber längst nicht immer nötig. 42 Prozent haben keinen Risikotransfer geplant. Trotz der anhaltend wirtschaftlich schwie-

rigen Lage ist das nur ein gemäßigter Rückgang im Vergleich zu 48 Prozent, die vor sechs Monaten diese Einschätzung geteilt haben.

Bevorzugter Transferweg ist bei 30 Prozent das eigene Work-out, gefolgt vom Kreditverkauf mit 28 Prozent. Nur eine Nebenrolle spielen hingegen Derivate, synthetische und True-Sale-Verbriefungen.

Trendindikator

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



82 %

der Befragten gehen davon aus, dass die Anzahl der NPL-Transaktionen in den kommenden 12 bis 18 Monaten zunehmen wird.

Einig sind sich die Befragten, dass das eigene Haus personell gut gerüstet ist für die Anforderungen von Sanierung, Restrukturierung oder Work-Out. 91 Prozent sind dieser Ansicht, ein Zuwachs verglichen mit 83 Prozent der vorherigen Umfrage.

Auch bei den Prozessen sehen die Befragten ihr jeweiliges Institut auf Kurs. 72 Prozent halten sie für angemessen, um eine Übertragung von Kreditrisiken erfolgreich anzugehen.

Eine eingehende Analyse der Exit Readiness haben bisher allerdings nur 15 Prozent durchgeführt. Von den Kreditinstituten, die hierauf verzichtet haben, sahen 52 Prozent keine Notwendigkeit oder haben die Untersuchung noch nicht in Betracht gezogen. 44 Prozent ist das Prozedere nicht bekannt.

sehen sich im Bereich Sanierung, Restrukturierung und Work-Out personell gut aufgestellt

91 %

bevorzugen einen Kreditverkauf für NPL-Transaktionen.

28 %

haben noch keine Exit-Readiness-Analyse durchgeführt, jeweils 44 % davon kennen das Konzept nicht.

83 %

30 %

präferieren ein eigenes Work-out als Abbauweg.

4 %

haben eine Exit-Readiness-Analyse in der Umsetzung.

Exkurs

NPL-Backstop als zusätzlicher Risikopuffer

Ohne Risiko kein Bankgeschäft – mit jedem ausgereichten Kredit geht jeweils auch die Gefahr einher, dass der Darlehensnehmer nicht in der Lage sein wird, den Betrag zum vereinbarten Termin zurückzuzahlen. Für ihre eigene Sicherheit müssen Banken daher genug Rücklagen bilden, um Ausfälle finanziell abfedern zu können. Den Rahmen sowie die Anforderungen hierfür geben die Aufsichtsbehörden vor.

Diese Regularien werden kontinuierlich angepasst. Einer dieser Schritte war im

April 2019 die Verabschiedung eines EU-Gesetzes (Capital Requirements Regulation, kurz CRR), das die Kapitalanforderungen um einen sogenannten NPL-Backstop erweitert hat, eine Reaktion auf nicht unerhebliche Altlasten in den Bilanzen vieler europäischer Banken.

Diese Zusatzanforderung gilt seit der Jahresmitte 2021 für notleidende Risikopositionen. Kreditinstitute, deren Risikovorsorge für notleidende Kredite die von der CRR vorgegebene Mindest-

deckung unterschreitet, müssen den Differenzbetrag an die europäische Bankaufsichtsbehörde EBA melden. Eine entsprechende Meldung muss regelmäßig alle drei Monate erfolgen.

Für die Bank ergibt sich aus dieser Unterdeckung, dass sie den Differenzbetrag vom harten Kernkapital abziehen muss. Die Aufsichtsbehörden versprechen sich von dem Vorstoß, ein Anwachsen hoher NPL-Bestände zu verhindern. Zudem wollen sie sicherstellen, dass keine Vorsorgelücke entsteht.

Institute noch nicht überzeugt von der Effizienz der Maßnahmen

Im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld rechnen Bankfachleute damit, dass sie sich in den kommenden Monaten intensiv um Kunden kümmern müssen, bei denen Kreditausfälle drohen. 10 Prozent der Befragten erwarten eine hohe Steigerung in der Intensivkundenbetreuung. Die Hälfte sieht sich hier mit einem mittleren Anstieg konfrontiert.

Um die neuen Regeln des NPL-Backstops adäquat anwenden zu können, hat eine Mehrheit der Institute bereits Maßnahmen ergriffen oder setzt diese gerade um.

63 Prozent geben an, diesen Schritt getan zu haben. Weitere 11 Prozent haben die nötigen Veränderungen in Planung.

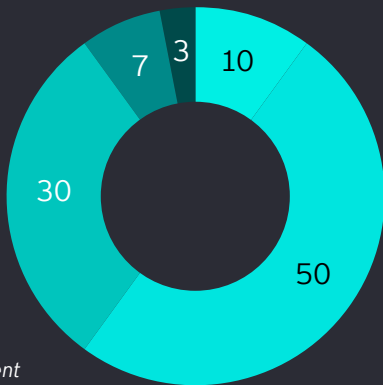
Zwei Jahre nach der NPL-Backstop-Einführung ist die Kreditwirtschaft nicht überzeugt, dass die Vorschriften tatsächlich eine fundamentale Veränderung gebracht haben. Lediglich 36 Prozent glauben, dass sie sich dank des NPL-Backstop in Zukunft schneller von notleidenden Krediten trennen werden. 24 Prozent bezweifeln, dass ihnen das gelingen wird.

7%

der Bankmanagerinnen und -manager sind überzeugt, dass der NPL-Backstop zu einer schnelleren Trennung von notleidenden Krediten führt. 29 % halten dies zumindest für wahrscheinlich.

Wie schätzen Sie die aktuelle Entwicklung des Neugeschäfts in der Intensivkundenbetreuung Ihres Instituts ein?

Q2 2023

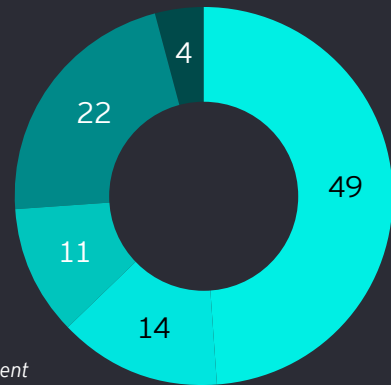


Angaben in Prozent

- Hoch
- Gering
- Keine Angabe
- Mittel
- Keine

Haben Sie Maßnahmen ergriffen, um die Regelungen des NPL-Backstop adäquat umzusetzen?

Q2 2023

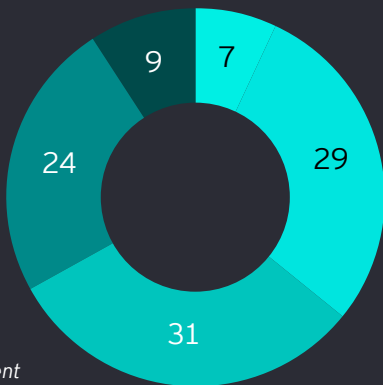


Angaben in Prozent

- Ja, bereits ergriffen
- Nein, aber Maßnahmen sind in Planung
- Keine Angabe
- Ja, Maßnahmen sind in Umsetzung
- Nein

Die Regelungen des NPL-Backstop führen dazu, dass sich unser Institut schnell von notleidenden Krediten trennen wird.

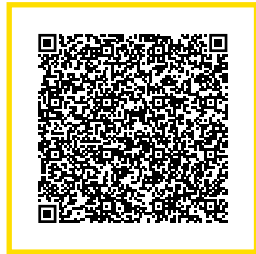
Q2 2023



Angaben in Prozent

- Stimme voll und ganz zu
- Stimme eher nicht zu
- Keine Angabe
- Stimme eher zu
- Stimme überhaupt nicht zu

Ihre Ansprechpartner



Tobias Stockstrom

Partner

Financial Services | Germany

Strategy and Transactions

+49 40 36132 16426

tobias.stockstrom@parthenon.ey.com



Thomas Koß

Partner

Financial Services | Germany

Leader Strategy and Transactions

+49 6196 996 15554

thomas.koss@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.

© 2023 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

Creative Design Germany | KKL 2310-1101
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