

COVID-19 und NPL: Routine nimmt zu, Anspannung lässt nach

Kurzumfrage unter Banking Professionals

AUGUST 2021

Spotlight | NPL Market

Für viele Unternehmen und damit für viele Bankkunden bleiben die Folgen von COVID-19 eine enorme Herausforderung. Doch immer mehr Institute signalisieren, dass sie die Behandlung der NPL (Non Performing Loans - notleidende Kredite) zunehmend besser in den Griff bekommen. Die anfänglich große Sorge einer Mehrheit von Bankmanagern über die Auswirkungen der Pandemie hat etwas nachgelassen. Gleichwohl rechnen fünf von sechs Banken mit weiter steigenden NPL-Quoten.

Im zweiten Quartal 2021 hat EY erneut rund 100 Banking Professionals über ihre Erwartungen zum deutschen NPL-Markt befragt.

Dass die Corona-Krise für sie noch längst nicht abgeschlossen ist, darüber sind sich die meisten Banken völlig im Klaren. Immer noch stellen sich 84 Prozent der Befragten auf steigende NPL-Quoten ein - im ersten Quartal waren es 90 Prozent. Dennoch zeigen die Antworten der Akteure auf die Frage nach dem Einfluss von COVID-19, dass sich ihre Bedenken graduell abgeschwächt haben.

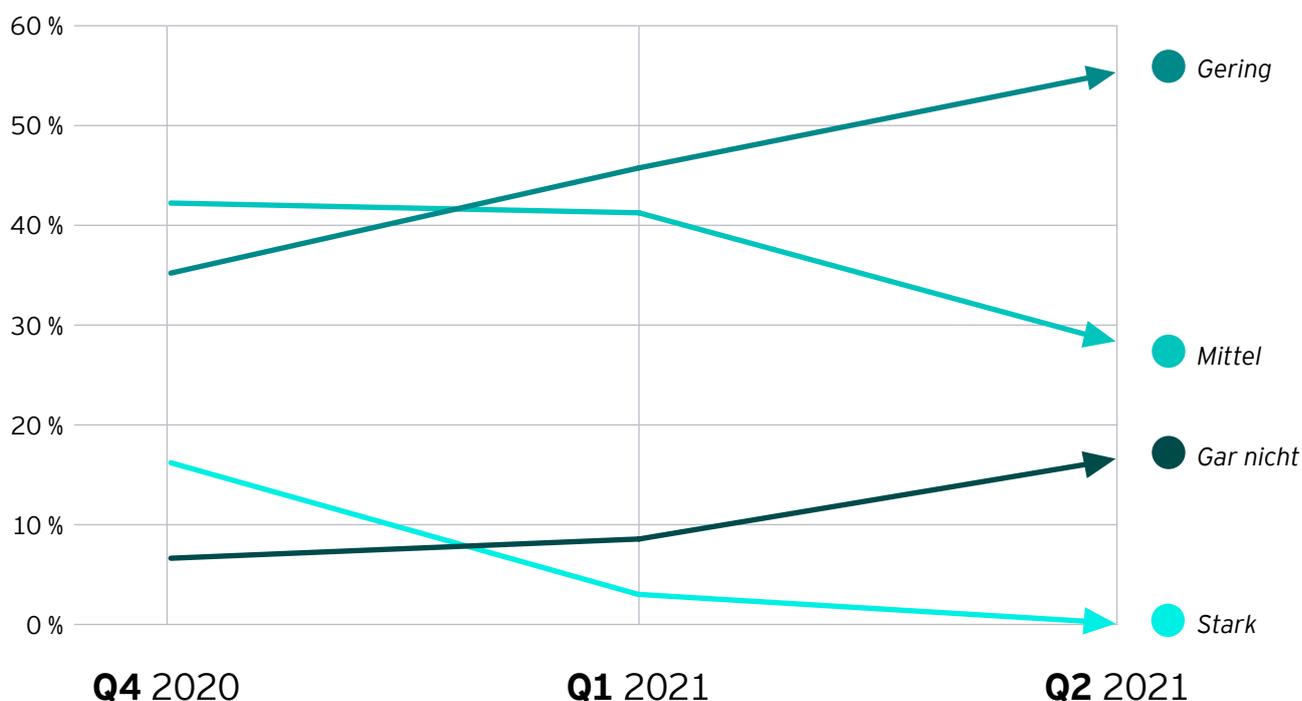
Im ersten Quartal 2021 hatten noch 3 Prozent der Befragten mit starken, 41 Prozent mit mittleren und 46 Prozent mit geringen Auswirkungen der Pandemie auf die NPL-Entwicklung gerechnet. Im zweiten Quartal erwartete niemand mehr einen starken Einfluss, lediglich 29 Prozent gingen von einem mittleren und 55 Prozent von einem geringen Effekt aus. Wenigstens der gefühlte Druck hat messbar nachgelassen.

84 %

erwarten eine steigende NPL-Quote, leichter Rückgang im Vergleich zu Q4 2020 und Q1 2021

Trendindikator

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



Das gilt auch für die Erwartungen zur Entwicklung der Neukreditvergabe. Nur noch 36 Prozent der Banking Professionals haben sich hier auf eine Abwärtsbewegung eingestellt. 43 Prozent erwarten eine Zunahme der neuen Kredite, und 21 Prozent fühlen sich von der Corona-Krise gar nicht betroffen. Zum Vergleich: Im vierten Quartal 2020 rechneten 59 Prozent der Institute mit sinkenden und 37 Prozent mit steigenden Neukrediten. Für nicht betroffen hielten sich nur 5 Prozent.

36 %

erwarten eine rückläufige Neukreditvergabe bei Banken



An den Krisenschwerpunkten hat sich indessen wenig geändert. Nach wie vor sind es die Finanzierungen von Unternehmen und Gewerbeimmobilien, die aus Sicht der Banker am stärksten von Kreditausfällen betroffen sein werden. Sichtlich zugenommen hat im zweiten Quartal aber auch die Sorge um Konsumentenkredite (71 nach 63 Prozent), Kreditkartenforderungen (50 nach 13 Prozent) und Autokredite (48 nach 22 Prozent).

78 %

erwarten, dass die Unternehmensfinanzierung an der Spitze von Kreditausfällen steht



Gleichzeitig hat der Anteil der Banking Professionals, die eine wachsende Zahl von NPL-Transaktionen in den kommenden 12 bis 18 Monaten erwarten, insgesamt leicht von 80 auf 83 Prozent zugelegt. Hier lohnt sich eine differenzierte Betrachtung. Denn nur noch 18 nach 26 Prozent im Vorquartal stimmen dieser Einschätzung „voll und ganz“ zu. 65 nach 54 Prozent stimmen etwas zögerlicher „eher“ zu. Und 17 nach 13 Prozent und stimmen „eher nicht“ zu. Allerdings gibt es auch niemanden mehr, der eine Zunahme der NPL-Transaktionen gänzlich ausschließt.

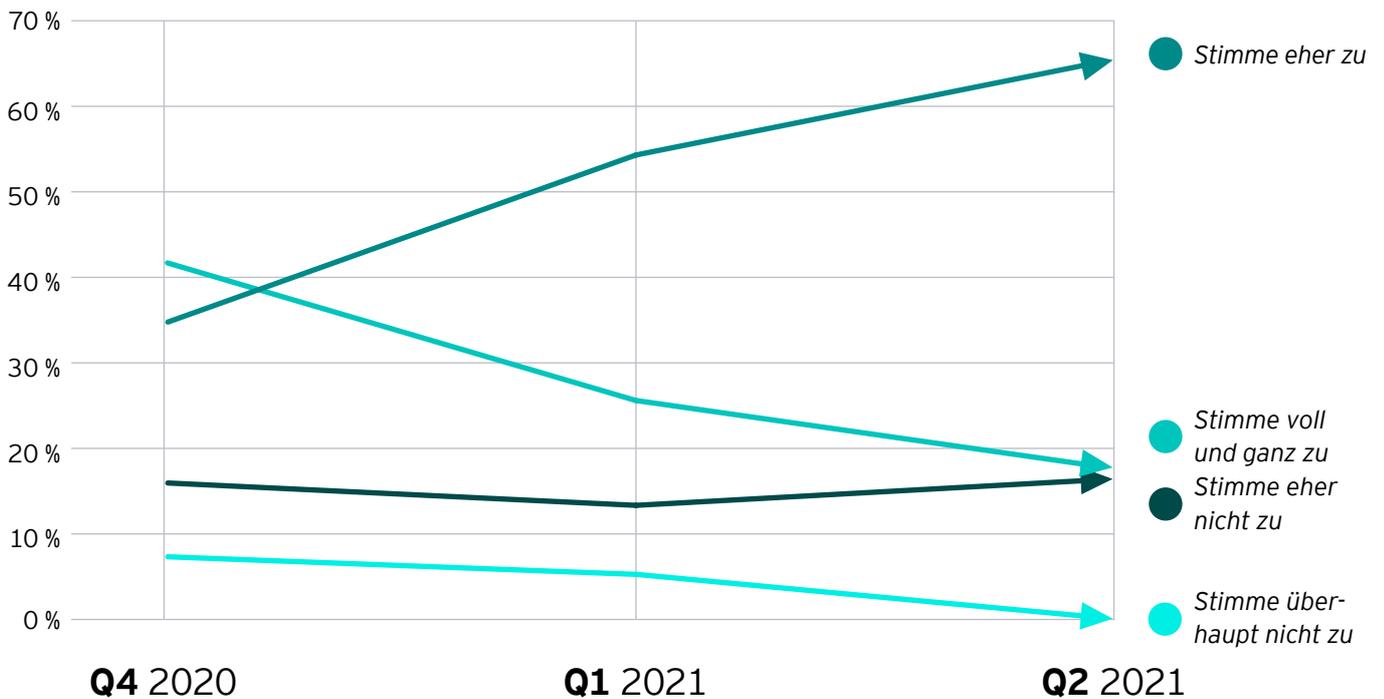
Die etwas aufgeweichte Erwartung steigender NPL-Transaktionen dürfte in Zusammenhang mit den Vorhaben einer Mehrheit der Banken stehen. Denn wenn es um den Abbau notleidender Kredite geht, planen 60 Prozent der Befragten für das eigene Institut überhaupt keinen Risikotransfer. Für 22 Prozent steht der hauseigene Work-out an erster Stelle des Maßnahmenkatalogs.

40 %

planen einen Risikotransfer für ihr eigenes Institut

Trendindikator

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



Exkurs

Langfristige digitale Transaktionsstrukturen

Die relative Enthaltbarkeit bei NPL-Transaktionen spiegelt sich auch im Ausmaß der geplanten organisatorischen Maßnahmen wider. Vier von fünf Befragten sehen NPL-Transaktionen nicht als Daueraufgabe. Deshalb haben sie nicht vor, in ihren Häusern spezielle Strukturen mit dem Ziel zu schaffen, den Verkauf von NPL langfristig zu vereinfachen und – was dabei möglich würde – auf einem höheren Niveau zu digitalisieren.

Umgekehrt ist jene Minderheit von Instituten, die NPL-Transaktionen planen, bestrebt, dafür entsprechende Prozesse langfristig einzurichten. Von den 15 Prozent, auf die diese Aussage zutrifft, hat ein Drittel entsprechende Strukturen bereits implementiert, gut ein Viertel ist gerade mit der Umsetzung beschäftigt und zwei Fünftel befinden sich noch in der Planungsphase.

Obwohl dezidierte NPL-Verkaufs-Prozesse für 80 Prozent der Banken unserer Studie nicht zur Debatte stehen, sind 60 Prozent der Befragten überzeugt, dass ihre Häuser auf die externe Übertragung von Kreditrisiken prozessual angemessen vorbereitet sind. Das sind zwar 3 Prozentpunkte weniger als im vierten Quartal 2020, doch dieser leichte Rückgang erlaubt nicht den Rückschluss, dass Zweifel an den spezifischen Kompetenzen der Institute aufgekommen sein könnten.

Ebenso schwach entwickelt erscheint die technische Vorbereitung von NPL-Transaktionen, wahrscheinlich ebenfalls wegen der geringen Bereitschaft zu solchen Maßnahmen. Darauf deuten die Antworten auf die Frage nach der Existenz aktueller und digitalisierter Datengrundlagen hin, die jederzeit eine Portfolio-selektion als Basis eines NPL-Verkaufs

ermöglichen würden. Zwar sind 71 Prozent der Banking Professionals überzeugt, über eine solche Datenbasis zu verfügen, und „nur“ 29 Prozent zweifeln an einer ausreichenden Verfügbarkeit im eigenen Haus; es ist jedoch anzunehmen, dass viele Banken noch gar nicht wissen, was im Bereich der Digitalisierung überhaupt möglich ist.

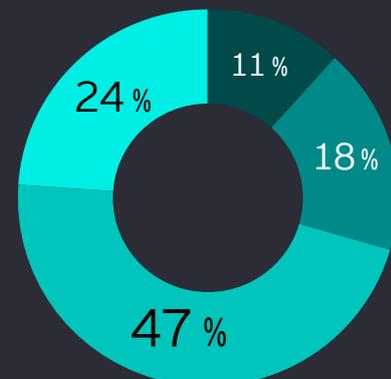
40 %

der Banking Professionals sehen sich nicht für die Übertragung von Kreditrisiken angemessen prozessual vorbereitet

Verfügt Ihr Institut über aktuelle und digitalisierte Datengrundlagen, um jederzeit eine Portfolio-Selektion für eine NPL-Transaktion durchführen zu können?

● Nein ● Eher nein ● Eher ja ● Ja

Q2 2021



Wie komplex die Datenbeschaffung in der Realität sein kann, illustriert der Blick auf eine nicht ganz unwichtige Teilaufgabe: die KYC-Bearbeitung. „KYC“ steht für „Know Your Customer“ – „Kenne deinen Kunden“. In Zeiten der zunehmenden Anonymisierung der Kundenkontakte wird dies zu einer echten, eigenständigen Aufgabe. Durch ständig wachsende regulatorische Vor-

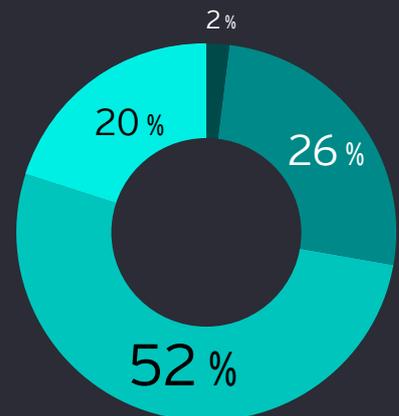
gaben zur Geldwäsche- und Betrugsbekämpfung ist sie vollends zur Pflichtübung geworden.

Der Einsatz eines digitalen KYC-Systems – nicht nur für Zwecke von NPL-Transaktionen – ist auch vielen der befragten Banking Professionals in unserer Studie nicht mehr fremd. Den Digitalisierungsgrad der KYC-Bearbeitung in ihrem

Institut halten bereits 20 Prozent für hoch und 52 Prozent für „mittel“. Doch 26 Prozent stufen ihn noch als gering ein. Allerdings ist auch bei den optimistischeren Bankern zu vermuten, dass noch nicht alle von ihnen mit dem vollen Umfang der Digitalisierungsmöglichkeiten in diesem Bereich vertraut sind.

Wie hoch schätzen Sie den Digitalisierungsgrad der KYC-Bearbeitung in Ihrem Institut ein?

Q2 2021



● Hoch ● Mittel ● Gering ● Keine Angabe

Fazit

Noch kann sich eine Mehrheit der deutschen Bankmanager nicht mit dem Instrument der NPL-Transaktion anfreunden. Entsprechend gering ist der Anteil der Institute, die sich mit der – auch langfristig angelegten – Digitalisierung von Transaktionsprozessen auseinandersetzen. Die nach wie vor steigende Kurve der notleidenden Kredite könnte es aber notwendig machen, NPL häufiger und in größerem Ausmaß zu verkaufen. Dann wäre es gut, vorbereitet zu sein. Und: Die Systembasis für NPL-Transaktionen ist kein Einzweckwerkzeug. Sie verspricht Kosten- und Geschwindigkeitsvorteile auch im allgemeinen Kreditmanagement.

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 2109-946
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