

## Kreditgestaltung unter Basel III

*Cord Meyer, Rechtsanwalt, Bankkaufmann, Hannover*

No 314 | MAI 2012

Um einer zurückhaltenden Kreditbereitschaft der Banken entgegen zu wirken, sollte der Kreditnehmer eine Reihe von Punkten beachten:

Da Top-Bonitäten auch künftig von den Kreditgebern stark umworben sein werden, dürfte sich bei ihnen der erwartete Konditionendruck weniger bemerkbar machen. Betroffen sind hingegen Kreditnehmer mittlerer Kreditwürdigkeit, an die sich die nachfolgenden Ausführungen besonders richten.

Bei der Auswahl der (potentiell) Kredit gebenden Bankpartner sollten folgende Punkte beachtet werden, wobei die Bonität entscheidend für den Freiheitsgrad ist, diese auch durch- bzw. umsetzen zu können.

Der Kreditnehmer sollte ein gutes und vertrauensvolles Verhältnis zu seinen Kreditgebern aufbauen. Dies ist nichts Neues, denn seit jeher war es empfehlenswert, einen überschaubar kleinen Kreis von Kreditgebern in der Funktion als Hausbank zu haben.

Hierzu ist eine persönliche Beziehung zu den Repräsentanten und idealer Weise auch Zugang zu den Entscheidungsträgern der Kreditinstitute nützlich. Anders als früher ist aber zu beachten, dass dem persönlichen Verhältnis durch das Gesetz bewusst deutliche Grenzen gesetzt werden: Aufgrund der obligatorischen organisatorischen Trennung von Markt und Marktfolge kann ein Vertreter kaum mehr allein Kreditentscheidungen treffen. Dies hat zuweilen zu Enttäuschungen und Frustrationen insbesondere bei den-

jenigen geführt, die die noch Kreditverhandlungen aus der Vor-Basel II-Welt kannten und gewohnt waren, mit ihrem Ansprechpartner einen „deal“ zu machen.

Es ist nützlich für den Kreditnehmer, sich vor Augen zu halten, dass ein Kredit aus Sicht der Bank eine Investition ist, zu der es am Markt viele Alternativen (= andere Kreditnehmer) gibt. Im Rahmen einer Werbung für die Investition, sollte eine professionelle Kommunikation über kreditrelevante Daten und Fakten im Sinne einer Investor Relation aufgebaut werden, um so dem steigenden Informationsbedürfnis der Kreditgeber Rechnung tragen zu können.

Neben der Qualität der Daten ist auch deren zeitgerechte Lieferbarkeit wichtig. Insofern sind in den Bereichen Finanzen/ Controlling/ Buchhaltung/ Planung“ entsprechende Prozesse zu definieren und Personen mit Verantwortlichkeiten zu versehen. Dabei ist festzulegen, welche Daten an welchen Adressatenkreis geliefert werden sollen.

### **Maßnahmen gegen eine Verteuerung der Preiskonditionen**

Die oben dargestellten Maßnahmen zur Gewinnung der Kreditbereitschaft wirken naturgemäß auch in Richtung günstiger Konditionen und treten so einem Konditionserhöhungswunsch der Kreditgeber entgegen. Neben den allgemeinen Verhandlungsprinzipien zur Durchbrechung von Wünschen nach Konditionserhöhungen (härteres Verhandeln, Verhandeln mit einer Vielzahl potentieller Kreditgeber, Abschluss mit

Anbietern, die bereit sind, Einstiegskonditionen zu akzeptieren) kann der Kreditnehmer durch geeignete Maßnahmen einer Konditionsverschlechterung tendenziell entgegenwirken.

Da dem Rating eine erhebliche Rolle bei der Kreditentscheidung zukommt, ist mit jedem Kreditinstitut separat zu klären,

- welche Informationen
- in welcher Detaillierungstiefe
- wie oft benötigt werden.

Hier werden sich Unterschiede von Bank zu Bank ergeben, die in den Kommunikationsprozessen zu berücksichtigen sind. Das Unternehmen sollte das mindestens einmal jährlich zu führende Grundsatzgespräch mit jedem seiner Kreditgeber nutzen, um die Treiber des Ratings und deren Wirkung im konkreten Fall zu besprechen und so sein Informationsverhalten optimieren zu können.

Dies gilt neben dem Rating zur Ermittlung der Ausfallwahrscheinlichkeit auch für die Bewertung der gestellten Sicherheiten. Auch sie werden einer systematischen Bewertung unterzogen. Der das Risiko und damit das Kapitalerfordernis mindernde Effekt einer Sicherheit hängt von deren Wert (inkl. dem Gläubiger vorgehenden Rechte) und deren Typus ab. Hierbei wird unterschieden zwischen

- finanziellen Sicherheiten (Bardeckung, Verpfändung von Wertpapieren, Edelmetalle und Investmentanteile),
- Grundpfandrechten (Grundschulden und Hypotheken),
- Sicherungsabtretung von Forderungen
- sonstige Sicherheiten sowie
- „berücksichtigungsfähige Gewährleistungen“ (z.B. Bürgschaften, Garantien und Ansprüche aus Lebensversicherungen).

Zur Ermittlung des Wiedereinbringungsrisikos bilden die Kreditinstitute entsprechende Modelle, in denen berücksichtigt wird, inwieweit jede individuelle Sicherheit innerhalb der gesetzlich festgelegten Grenzen zur Minderung des Kreditrisikos angerechnet werden

kann. Dies kann – je nach Sicherheit und abzudeckendem Kreditrisiko – recht unterschiedlich sein.

Da Kreditinstitute unterschiedliche Ratingmodelle benutzen und die Risikoportfolien zudem unterschiedlich sind, wird es kaum je vorkommen, dass die Ratings bei verschiedenen Kreditinstituten identisch sind. Tendenziell sollten die Risikoeinschätzungen aber ähnlich ausfallen. Ob und wie sich durch Verbesserung einzelner Faktoren ein Ratingverbesserung bzw. Optimierung der Sicherheiten auch eine Konditionsverbesserung erreichen lässt, sollte ebenfalls unbedingt Gegenstand des Gesprächs sein.

Um dem Dilemma, einerseits Kapital schonen zu müssen, andererseits aber Erträge zur Abdeckung der steigenden Kosten generieren zu müssen, zu entgehen, versuchen die Kreditinstitute im Wege des cross-selling zusätzliche Erträge aus Geschäften, die kein Eigenkapital binden (Provisionserträge) an ihre Kreditbereitschaft zu koppeln. Der Kreditnehmer sollte sich Klarheit über den Umfang seines Provisionsgeschäftspotentials (Provisionen aus dem Konto- u. Zahlungsverkehrs-, Devisen- und Wertpapier- u. Depotgeschäft, Vermittlungsgeschäft, Versicherungsgeschäft) verschaffen und dies zu denjenigen Banken lenken, die entweder noch mit frischen Linien zur Verfügung stehen oder preislich im Kreditbereich ein Entgegenkommen zeigen. Strategisch betrachten Banken Kreditlinien meist als „Eintrittskarte“ in die weit ergiebigere Kundenbeziehung. Dieses Wissen sollte sich der Kreditnehmer zunutze machen.

Besonders unbeliebt bei Banken sind sog. „Luftlinien“, d.h. Linien, die nicht genutzt werden, weil diese nunmehr ausnahmslos mit Kapital zu unterlegen sind, aber keinen Zinsertrag generieren. Daher haben sich Provisionen, die unabhängig von der Nutzung der Linien zu zahlen (mit oder ohne Anrechnung auf die im Falle der Ziehung zu zahlenden Zinsen) weitgehend durchgesetzt (commitment fees). Eine gute Liquiditätsplanung des Kreditnehmers hilft hier, durch Aufnahme wirklich nur benötigter Linien Kosten zu sparen.

Taktisch ist dem Unternehmen zu empfehlen, einmal pro Jahr innerhalb eines kurzen Zeitraums die Gespräche mit den Banken führen, um danach auf Grundlage der vorliegenden Angebote der Banken die

Entscheidung zu treffen, bei welchen Anbietern Kreditlinien aufgenommen bzw. beibehalten werden sollen und wie unter den Kreditgebern das Provisionsgeschäft platziert werden soll. Wichtig ist dabei, dass die kurzfristige Möglichkeit besteht, den Kreditgeber zu wechseln. Hier können Hindernisse in Kreditverträgen wie auch in den Sicherheitsverträgen bestehen, die es – im Rahmen des rechtlich Möglichen - auszuräumen gilt.

Strategisch sollte beachtet werden, dass ein Kernbestand an Banken, denen die Hausbankfunktion zugeordnet wird, nicht zu häufig gewechselt wird. Um die Verhandlungsmasse gegenüber den Banken optimal in die Waagschale zu werfen, sollte den Nichteinbanken signalisiert werden, dass sie die Möglichkeit haben, bei Bewährung über einen gewissen Zeitraum hinweg zur Hausbank aufsteigen zu können - ebenso sollte den Hausbanken bewusst sein, dass diese Rolle nicht „in Stein gemeißelt“ ist. Es empfiehlt sich in jedem Falle, Kriterien festzulegen, die eine Bank zur Erlangung dieser Funktion erfüllen muss. Ein wichtiges Kriterium hierfür sollte neben zahlreichen anderen Kriterien die Frage sein, welchen Grad an Transparenz die Bank in der Frage des Ratings als der zentralen Stellgröße des Kreditgeschäfts zulässt. Allerdings sollte nicht erwartet werden, dass die Bank den Rechenalgorithmus offen legt; denn um Manipulationen zu vermeiden, wird jeder Kreditgeber dieses Geheimnis bestens hüten.

### **Häufigkeit und Art und Weise der Sicherheitenbewertung**

Rückten Sicherheiten in der Vergangenheit häufig erst dann in das Zentrum der Aufmerksamkeit in der Beziehung zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern, „wenn es kritisch“ wurde, so gewinnt diese Frage durch die durch Basel III ausgelöste Anforderung an mehr und „bessere“ Sicherheiten erheblich an Gewicht. Hierzu gehört auch deren systematischere Bewertung als ehemals. Sicherheiten, die eine hohe Wertkonstanz aufweisen und daher am stärksten risikomindernd wirken, gilt der Vorzug.

Um kapitalentlastend zu wirken, werden Anforderungen an den Typus wie auch die Qualität und die Fre-

quenz der Überwachung des Wertes gestellt. Hierzu ein Beispiel anhand des Grundpfandkredites:

Sprach das bis 2005 geltende Hypothekendarstellungsgesetz noch in § 12 von dem „Beleihungswert“ des Grundstücks, ohne ihn näher zu definieren, und legte eine Beleihungsgrenze von 60% des Beleihungswertes fest, um den so gesicherten Kredit grundpfandbrieffähig zu machen, so regelt nunmehr das an seine Stelle getretene Pfandbriefgesetz vom 22.05.2005 in Verbindung mit der Beleihungswertermittlungsverordnung die Modalitäten, wie der Beleihungswert von Grundstücken zu ermitteln ist. Hierzu enthält die Verordnung nicht weniger als 28 Paragraphen.

Kreditnehmer sollten beachten, dass im Sicherheitenvertrag festgelegt wird, dass die Tragung der Kosten der Sicherheitenprüfung berücksichtigt wird. Wenn auch vielleicht nicht in jedem Fall das Idealergebnis der Tragung aller Kosten durch das Kreditinstitut erreicht werden kann, sollte doch eine Höchstbetragsgrenze oder eine Kostenteilung vorgesehen sein. Ebenso spielt die Häufigkeit der Bewertung und deren Detaillierungsgrad, sowie die Frage, ob an den Bewertenden spezielle Anforderungen gestellt werden (Gutachter), eine wichtige Rolle.

### **Ratingabhängige Preiskonditionierung („Margengitter“)**

Durch die gesetzliche Kopplung des von Banken vorzuhaltenden Kapitals an die nach Risikogehalt gewichteten Aktiva (insbesondere Kredite) sind die Banken gehalten, kontinuierlich den Risikogehalt ihres Portfolios zu messen. Wie bereits dargestellt geschieht dies bei der Messung der Ausfallwahrscheinlichkeit durch das Rating des Adressrisikos wie auch bei den Sicherheiten anhand von Modellen zur Bewertung des Wiedereinbringungsrisikos.

Im Falle der Verschlechterung des Kreditrisikos muss eine Bank in der Lage sein, die Preiskonditionen anzupassen. Die risikogerechte Preiskonditionierung des Risikogeschäfts ist eine durch Basel II eingeführte Fundamentalanforderung an das Risikogeschäft und insofern eigentlich nichts Neues. Gleichwohl setzt sich

dies im mittelständischen Geschäft erst langsam durch. Im Großkunden- und vor allem im internationalen Kreditgeschäft gehört dies hingegen schon lange zum Standard: Die Marge, die Banken allerdings ungern offen legen, wird innerhalb einer Bandbreite direkt an das Rating gekoppelt. Hierbei sollte beachtet werden, dass die Bandbreite in beide Richtungen vom Ausgangsrating verläuft, so dass der Kreditnehmer auch die Chance hat, durch eine Verbesserung des Ratings zu günstigeren Konditionen zu gelangen. Risiko und Chance sollten symmetrisch verteilt sein. Wichtig ist zudem, dass über das Rating soweit Transparenz hergestellt wird, dass der Kreditnehmer nachvollziehen kann, warum sich sein Rating gegebenenfalls verschlechtert hat.

### Anspruch auf Sicherheitenverstärkung

Sollten bestimmte, im Vorfeld vertraglich fixierte Ereignisse (Events of Default) eintreten, so kann der Bank aus dem Kreditvertrag ein Kündigungsrecht zustehen. Sollte der Vertrag in dieser Beziehung keine Regelung enthalten, kann der Kreditgeber dieses Recht regelmäßig aus seinen AGB herleiten (Ziffer 13 iVm Ziffer 19 Banken-AGB; Ziffer 22 iVm Ziffer 26 II Sparkassen-AGB). Sofern nicht eine außerordentliche Verschlechterung des Risikos eingetreten ist, wird das Kreditinstitut zunächst bestrebt sein, eine Sicherheitenverstärkung zu erreichen, weil dies die Beziehung zum Kreditnehmer schont und das Geschäft weiterhin Zinsertrag generiert, das andernfalls verloren ginge.

.....  
Weitere Themen in unserer Reihe zu Finanzen:

- Kredite und Covenants
- Kreditbesicherung unter Basel III
- Kündigung von Krediten
- Kapitalerhaltung in der GmbH
- Die Stille Gesellschaft
- Genussrechte

+++

### caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei caston.info. Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren. Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Mail.

### IMPRESSUM

#### HERAUSGEBER

HERFURTH & PARTNER Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover  
Fon 0511-30756-0 Fax 0511-30756-10  
Mail [info@herfurth.de](mailto:info@herfurth.de), Web [www.herfurth.de](http://www.herfurth.de)  
Hannover · Göttingen · Brüssel  
Member of the ALLIURIS GROUP, Brussels

#### REDAKTION

Leitung: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, zugelassen in Hannover und Brüssel (verantw.); Petra Maria Debring, Rechtsanwältin, FA für Steuerrecht

Mitarbeit: Angelika Herfurth, Rechtsanwältin, FA für Familienrecht; Sibyll Hollunder-Reese, M.B.L. (HSG St. Gallen), Rechtsanwältin; Thomas Gabriel, Rechtsanwalt; JUDr. Yvona Keiper-Rampáková, Juristin (CR); Dr. Jona Aravind Dohrmann, Rechtsanwalt; Marc-André Delp, M.L.E., Rechtsanwalt; Alexia Calleja-Cabeza, Abogada (ES); Michael Chidekel, LL.M. Adwokat (RS); Prof. Dr. jur. Frank-Rüdiger Jach, Hochschulprofessor; Dr. jur. Christiane Trüe, LL.M. (East Anglia), Assessor jur.; Uzunma Bergmann, LL.M., Attorney at Law (USA), Solicitor (England & Wales); Cord Meyer, Rechtsanwalt; Martin Heitmüller, Rechtsanwalt, Maître en Droit (FR); Zheng Zhou, Rechtsanwältin, Juristin (China); Dr. jur. Jorge Albites-Bedoya, LL.M., Abogado (VEN); Dr. jur. Lutz Kniprath, M.A., Rechtsanwalt; Dr. jur. Reinhard Pohl, Rechtsanwalt

#### KORRESPONDENTEN

u.a. Amsterdam, Athen, Bratislava, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kiew, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Mailand, Madrid, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zug, New York, Toronto, Mexico City, Sao Paulo, Buenos Aires, Dubai, Kairo, New Delhi, Bangkok, Singapur, Peking, Tokio, Sydney.

#### VERLAG

CASTON GmbH, Law & Business Information  
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover,  
Fon 0511 - 30756-50 Fax 0511 - 30756-60  
Mail [info@caston.info](mailto:info@caston.info) Web [www.caston.info](http://www.caston.info)

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.

