

Rezepte für Sanierung und Abwicklung

MaRisk-konforme Lösungen für Problemkredite

Stephan J. Bultmann



Die Behandlung von Problemkrediten stellt die Kreditgenossenschaften immer wieder vor besondere Herausforderungen. Neben der bankinternen Risikosteuerung durch Ablauforganisation und -kontrolle entsprechend den MaRisk sind „Rezepte“ gefragt, wie die Problemkreditbehandlung im Einzelfall umgesetzt und gestaltet werden kann. Im Folgenden steht nicht das Processing im Vordergrund, sondern es werden Hinweise aus der anwaltlichen Praxis zu einzelnen Instrumenten der Kreditsanierung bzw. -abwicklung gegeben.

Problemkreditbehandlung ist „normales“ Bankgeschäft. Jedes Kreditinstitut hat damit mehr oder weniger zu tun. Das gilt auch für Genossenschaftsbanken, die im Bereich der Marktfolge ein speziell geschultes Team oder aber externe Anwälte einsetzen, um das Sanierungsgeschäft im Sinne der MaRisk zu bewältigen.

Lösungen zur Sanierung von Problemkrediten können erst dann erarbeitet werden, wenn das Kreditengagement MaRisk-konform aus dem Markt in die Sanierungsabteilung der Marktfolge abgegeben worden ist. Zur Gestaltung dieses Übergangs kann auf die „Musterarbeitsanweisung für die Intensivbetreuung und Problemkreditbearbeitung“ des BVR vom April 2003 verwiesen werden. Unmittelbar nach der Abgabe an die Marktfolge soll aufgrund einer Grobanalyse ein Vergleich der Handlungsalternativen über Sanierungschancen oder Abwicklungsnotwendigkeit Orientierung geben.

Grad der Beteiligung klären

Die Bank muss sich nach MaRisk bzw. BVR-Musterarbeitsanweisung dann im Rahmen des zu erstellenden Sanierungskonzepts darüber klar werden, ob und wenn ja, in welcher Weise sie sich an der Sanierung des Problemkredits beteiligen will. Diese Frage hängt davon ab, ob das Kreditengagement als sanierungsfähig eingestuft wird. In welcher Form die Frage der Sanierungsfähigkeit des Kreditengagements beantwortet wird, ist nicht näher geregelt und eröffnet den Verantwortlichen damit bewusst den notwendigen Handlungsspielraum.

Einen Schwerpunkt des Kreditgeschäfts der Genossenschaftsbanken bilden Privatkunden- und Immobilienkredite (Immobilien- und Baufinanzierungen, kleinere Bauträgergeschäfte). Sofern in diesem Segment Kreditengagements notleidend werden, sollen sie bankintern ermittelt und gelistet

(etwa mit Kennziffern versehen) und dann extern aufgearbeitet werden, beispielsweise durch Erstellung von Prüfberichten, die nicht den Umfang und die Komplexität von Sanierungskonzepten im Sinne der BVR-Musterarbeitsanweisung erreichen und – zweckentsprechend – auch nicht annehmen müssen. Die strengen Grundsätze nach der Rechtsprechung des BGH zur Sanierungspraxis (Urteil vom 4. Dezember 1997; IX ZR 47/97) sind hierbei nicht übertragbar. Eine praxiserprobte Matrix eines Prüfberichts kann wie folgt aussehen:

- Kurzdarstellung des Kreditengagements
- Kreditverträge und Kundendaten (plus Anlage in Gestalt einer Excel-Tabelle)
- Darstellung der Sicherheiten und der Eigentumsverhältnisse (plus Anlage in Form von Excel-Tabellen)
 - Immobiliarsicherheiten
 - Mobiliarsicherheiten
 - Forderungsrechte
 - Sonstige
- Forderungsbeitreibung (bankinterner Mahnstand / Kündigung)
- ggf. Vorstandsverantwortlichkeit (etwa bei Fusionen)
- Zusammenfassung der Risiken
- Lösungsvorschläge (To-do-Liste)

Nach den MaRisk liegt die Erstellung eines Sanierungskonzepts nicht nur im Interesse der Bank, sondern die Praxis zeigt häufig, dass dem Kreditinstitut diese Aufgabe zufällt, weil der Kleinstunternehmer oder der Privatkunde schlicht überfordert ist, der Bank ein detailliertes Konzept vorzulegen, wie unter wirtschaftlichen, juristischen und steuerlichen Bedingungen das Darlehen an die Bank zurückgeführt werden kann und wie der Rückfluss nachhaltig sichergestellt werden soll.

Daher ist die Bank gehalten, mit dem Kunden das Gespräch zu suchen, um gemeinsame Lösungen zu finden und das Ausfallrisiko im eigenen Interesse zu reduzieren. Auf der Grundlage des Prüfberichts (Sa-

nierungskonzepts) können die „wirtschaftlichen Eckdaten“ einer Kreditsanierung abgeleitet werden. Diese müssen im Kundengespräch unter Beteiligung des Mitarbeiters aus dem Sanierungsteam der Bank und des zu diesem Zweck eingebundenen Anwalts konkretisiert werden, um dann anschließend in einer Nachsicherungs-, Ablösungs- oder Sanierungsvereinbarung umgesetzt zu werden.

Für die Nachsicherungs-, Ablösungs- oder Sanierungsvereinbarungen hat sich in jahrelanger Praxis allerdings ein „Grundgerüst“ herausgebildet, das an dieser Stelle jedoch nicht genauer dargestellt werden kann. Hier kann nur eine Auswahl einzelner Komponenten dieser Vereinbarungen aufgelistet werden:

- Darstellung des aktuellen Valutenstands der Kredite
- Regelung der Art und des Umfangs der Nachsicherung im Sinne von Nr. 13 Abs. 2 AGB-Banken („Blankoanteile“)
- Aufnahme weiterer Sicherungsgeber (durch Abgabe von Schuldanerkenntnissen mit Vollstreckungsunterwerfungsklausel)
- Einsatz von Sondertilgungen

- Festlegung des Ablösungszeitpunkts
- Festlegung des Termins zur Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers im Sinne von § 18 KWG
- Verfallklausel (für den Fall des Zahlungsverzugs des Kreditnehmers)
- Salvatorische Klausel
- Verbraucherkreditrechtliche Informations- und Belehrungspflichten (so weit erforderlich)

Die Tilgungsaussetzung wird – soweit in der Sache sinnvoll und nicht steuerschädlich – rückgängig gemacht und durch einen Tilgungseinsatz ersetzt. Der nach Nr. 13 Abs. 2 der AGB-Banken (und den Allgemeinen Darlehensbedingungen) gegebene Nachsicherungsanspruch zur Deckung (oder Reduzierung) nicht gesicherter Blankoanteile des Kredits muss konsequent verfolgt werden, gegebenenfalls auch mit dem nötigen Nachdruck, beispielsweise unter Androhung der fristgemäßen Kündigung endfälliger, aber zunächst variabel weiter verzinsten (Einzel-)Kredite.

Das Ziel der Sanierung besteht in der Ablösung der Kredite innerhalb einer überschaubaren Restlaufzeit – sei es durch Eigenmittel des Kreditnehmers, Verkauf des Sicherungsobjekts zu einem der Ablösesumme entsprechenden Kauf-

preis oder durch Umschuldung seitens einer anderen Bank.

Der Mix macht's

Für die Sanierungspraxis sind einerseits durchgreifende juristische Argumente, andererseits aber auch ein in der Sache „bestimmtes“ Auftreten der Vertreter der Bank erforderlich, denn nur der im Einzelfall richtige Mix von Hard und Soft Skills führt zum Sanierungserfolg. Durch die Vereinbarung wird – unter Beachtung der verbraucherkreditrechtlichen Anforderungen – dem Kreditengagement eine „neue Richtung“ gegeben, damit es nachhaltig stabilisiert und das Forderungsausfallrisiko der Bank minimiert oder ganz ausgeschlossen werden kann. Letzteres gelingt freilich nicht immer.

Außerordentlich wichtig nach dem Abschluss der Vereinbarung: die Umsetzung der darin getroffenen Absprachen und deren Überwachung, damit der angestrebte Erfolg tatsächlich auch erreicht werden kann. Eine Vereinbarung, die nicht konsequent kontrolliert wird, ist im Zweifel nicht viel wert. Kurzum: Sanierungscontrolling muss sein. Die Überwachung muss auch fortlaufend dokumentiert werden. Zudem muss die Marktfolge über den Risikostand und die -entwicklung der als besonders überwachungsbedürftig eingestuften Problemkredite turnusmäßig an die Ge-



Andere Wege sind möglich: Die Kreditkündigung führt nicht zwangsläufig in die Einbahnstraße der Vollstreckung.
Foto: Matthias Kulka

schäftsleitung berichten (Reporting). Dabei ist zu empfehlen, den Bericht über den Gesamtbestandsüberblick hinaus auf einzelne im Verhältnis zum sonstigen Kreditportfolio besonders große oder stark ausfallgefährdete Kredite (etwa Großkredite oder Kredite mit BVR-Rating-II-Klassifizierung ab 2 b) zu erstrecken.

Die Bank kann sich bei der Sanierung von recht komplexen Betriebsmittel- und Investitionskrediten mittelständischer Unternehmen der Unterstützung durch eine so genannte „bankvorgelagerte Managementhilfe“ bedienen. Die Einzelheiten einer solchen Managementhilfe können an dieser Stelle nicht genauer dargestellt werden. Wichtig ist aber: Die Experten sollten nicht nur ein tragfähiges Sanierungskonzept erstellen können, sondern nach Diskussion und Festlegung der Sanierungsziele auch zur Umsetzung und Überwachung des Sanierungsprozesses in der Lage sein. Das beste Sanierungsgutachten nützt nichts, wenn es nicht auch kompetent umgesetzt und kontrolliert wird.

Durch Vorschaltung eines Expertenteams wird die Gefahr einer „faktischen Geschäftsführung“ und einer sich hieraus ergebenden Haftung des Instituts vermieden. Gleichzeitig kann sich die Bank aber sicher sein, dass im „wohlverstandenen Bankinteresse“ der Sanierungsprozess beim Kundenunternehmen begleitet wird. Die Liquiditätssituation des Kundenunternehmens wird durch den Honoraranspruch des Expertenteams im Grundsatz nicht nachhaltig beeinträchtigt. Dies würde auch nicht im Interesse der Bank liegen. Durch die Stabilisierung des Unternehmens und ein verbessertes Rating wird ermöglicht, dass sich künftig erhebliche Kreditkosten einsparen lassen. Im Prinzip werden die Berater aus dem Kosteneinsparungspotenzial infolge der Sanierung bezahlt, sodass im Idealfall von einer Kostenneutralität der „bankvorgelager-

ten Managementhilfe“ ausgegangen werden kann.

Kreditabwicklung: kreative Lösungen gefragt

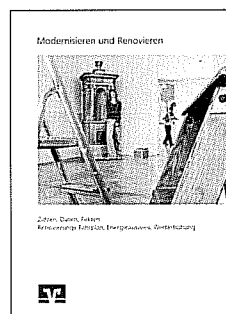
Ist dagegen eine Kreditsanierung nicht mehr möglich, weil die Sanierungsfähigkeit des Kreditnehmers verneint wird, muss besonderes Augenmerk auf die Wirksamkeit der Kündigungserklärung vor allem in verbraucherkreditrechtlicher Hinsicht gelegt werden. Spätestens vor Abgabe der Kündigungserklärung – meist aber schon bei der vorangehenden Prüfung einer Sanierungsfähigkeit des Kreditengagements – müssen der rechtliche Bestand und die Werthaltigkeit der gewährten Sicherheiten überprüft werden.

Wenn der Kredit gekündigt wird, führt das in manchen Fällen erst dazu, dass sich der Kunde auf die Bank „zu bewegt“. Auch diese Möglichkeit sollte die Bank prüfen und gegebenenfalls nutzen. Ein teilweiser Forderungsausfall infolge von Vollstreckungsmaßnahmen kann durch Abschluss einer Abwicklungs- oder Rückzahlungsvereinbarung verhindert oder zumindest reduziert werden. Die Kreditkündigung führt also nicht zwangsläufig in die „Einbahnstraße“ der Vollstreckung, sondern es kann mit dem Kunden zur Abwen-

dung der Vollstreckung ein Moratorium vereinbart werden, um einen größeren Rückfluss der Darlehensforderung zu erreichen. Diese im Einzelfall kreativere Lösung des Abschlusses von Vereinbarungen mit dem Kunden enthält – neben einzelnen bereits oben genannten Regelungspunkten – die folgenden Komponenten:

- Einvernehmliche Feststellung der Wirksamkeit der Kreditkündigung
- Verwertung (Verkauf) der Sicherheiten in Absprache mit dem Kunden
- Restlaufzeit für die Rückzahlung der Restforderung
- Vollstreckungsmoratorium für die Zeit störungsfreier Abwicklung

Immobilien-Wertsteigerung



Modernisieren und Renovieren

Zahlen, Daten, Fakten – Renovierungsfahrplan, Energieausweis, Werterhöhung
DG VERLAG

1. Auflage 2006, 104 Seiten
13 x 18 cm, kartoniert
962400

5	10	30	50	Expl.
2,80	2,70	2,60	2,55	€/Expl.

zzgl. 7 % MwSt.
Schutzgeb.: 3,- €, Mindestabn.: 5 Expl.

Ob jemand eine Immobilie vermietet, in den eigenen vier Wänden lebt oder den Kauf einer Immobilie plant: Die Instandhaltung ist für Immobilienbesitzer und Vermieter ein wichtiges Thema. Um **dauerhaft den Wert zu erhalten**, sind regelmäßige Renovierungen und Modernisierungen ein Muss. Hier hat vor allem der Energieverbrauch an Bedeutung gewonnen. Die Einführung des Energieausweises führt schon jetzt zu mehr Investitionen zur **Verbesserung der Energie-Eigenschaften** einer Immobilie.

Unterstützen Sie Immobilienbesitzer mit **Zahlen, Daten und Fakten!** Diese Broschüre, knapp und handlich aufbereitet, gibt Tipps zu Modernisierung und Renovierung einer Immobilie.

DG VERLAG

Partner im Verbund der
Volksbanken Raiffeisenbanken

www.dgverlag.de
www.genobuy.de

- Verfallklausel (bei Leistungsstörungen des Kunden)
- Salvatorische Klausel
- Verbraucherkreditrechtliche Informations- und Belehrungspflichten (so weit erforderlich)

Wesentlich ist im Übrigen auch, dass die Beitreibung von Bankforderungen durch externe Dienstleister mit modernen Hilfsmitteln sehr gut unterstützt werden kann. Ein solches Hilfsmittel stellt die so genannte elektronische Akte dar, die über einen gesicherten Zugang im Internet nur von zugangsberechtigten Bankmitarbeitern eingesehen werden kann und von den beauftragten Anwälten (bzw. den zuständigen Kanzleimitarbeitern) fortlaufend gepflegt wird. Auf diese Weise kann der Verwaltungsaufwand der Bank verrin-

gert werden, weil sich ihre Mitarbeiter jederzeit über einen gesicherten Zugang zur elektronischen Akte Informationen über die aktuellen Forderungsbestände verschaffen können.

In ganz massiven Problemsituationen kann auch an eine strukturierte Aufbereitung der Problemkredite gedacht werden, um den Verkauf von „Immobilienkreditpaketen“ an überregionale oder internationale Investoren vorzubereiten. Die dafür in Betracht kommenden Investoren zeigen erfahrungsgemäß erst Interesse ab einem Forderungsvolumen von mindestens 8 bis 10 Millionen Euro. Dabei kann das dahinterstehende Kreditvolumen deutlich höher sein, sodass die Nachfrage der Investoren an vielen Genossenschaftsbanken eher vorbeigehen dürfte. In

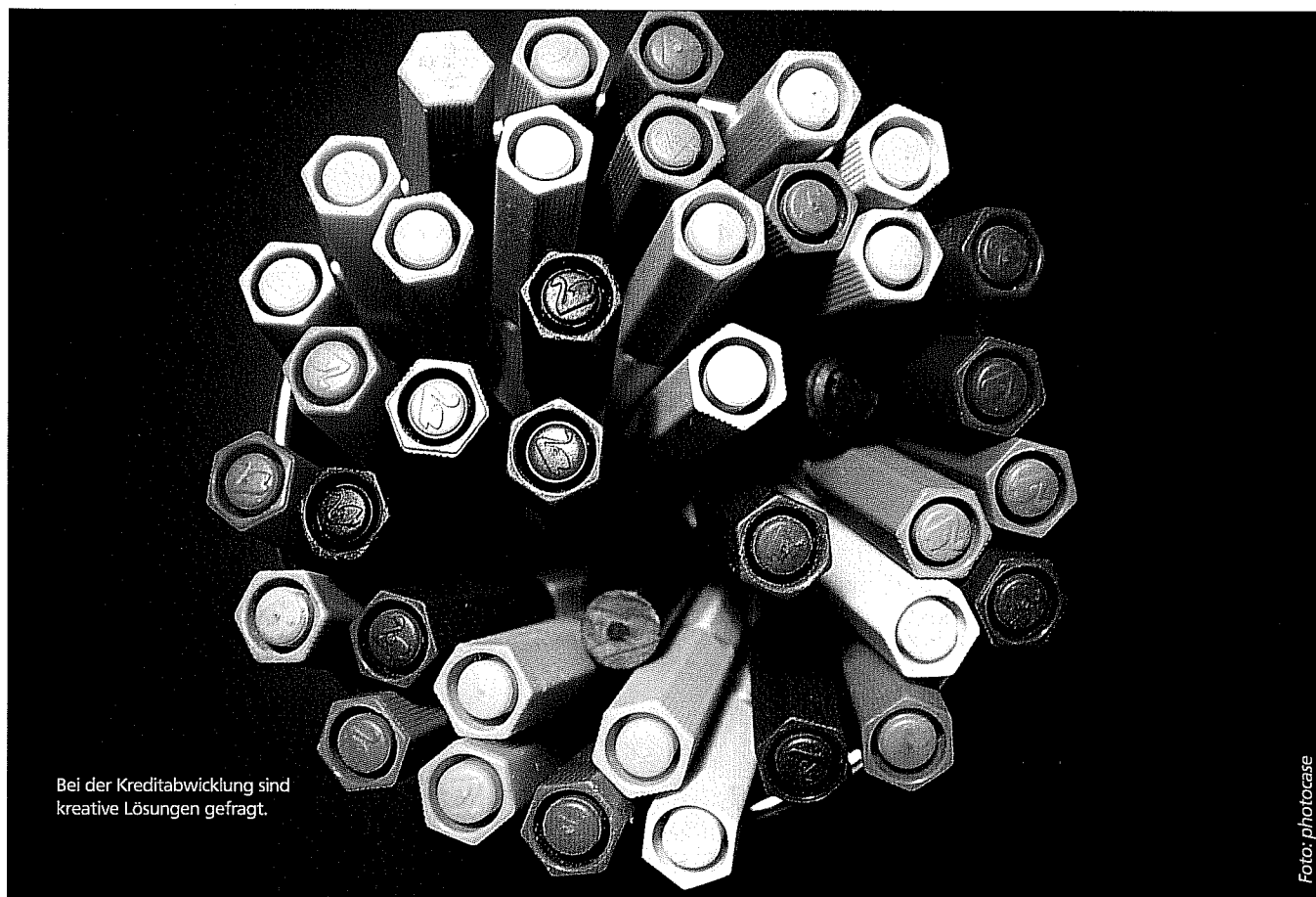
rechtlicher Hinsicht stellt sich bei solchen Transaktionen u.a. das derzeit viel diskutierte Problem der Wirksamkeit der Abtretung von Kreditforderungen unter letztlich zwangsläufiger Preisgabe des Bankgeheimnisses. Die besseren Argumente scheinen für die Auffassung der Rechtmäßigkeit der Forderungsabtretung zu sprechen. ■

Zum Autor



Rechtsanwalt Stephan J. Bultmann ist Partner der Sozietät SNP Schlawien Naab Partnerschaft, Berlin, und dort Mitglied des Kompetenztteams „Banken & Finanzen“.

E-Mail: Stephan.Bultmann@schlawien-naab.de



Bei der Kreditabwicklung sind kreative Lösungen gefragt.

Foto: photocase