

Nr. 12 2007

BankLounge

Profound Industry Information

Ausgabe vom 26. Juli | Nächste: 6.9.07

[Weiterempfehlen](#) | [Benutzerdaten bearbeiten](#)

§ 18 KWG – Die Erhöhte Freigrenze ist eine Mogelpackung

Von [Carl-Dietrich Sander](#)



Der transparente Mittelständler

Das Ziel war weniger Bürokratie. Und es wurde verfehlt. Die Erhöhung der Freigrenze bei der Anwendung des § 18 KWG und der Wegfall der erläuternden Rundschreiben der Bankenaufsicht (BaFin) erfordern deshalb – einmal mehr – eine bessere Verständigung zwischen Bank und Mittelständler.

Kompakt

- Die Erhöhung der Freigrenze zur Anwendung des § 18 KWG auf 750.000 Euro ist materiell eine Mogelpackung: Auch unterhalb der Freigrenze müssen Kreditinstitute die Kreditwürdigkeit zur Risikoklassifizierung anhand von Unterlagen des Kunden prüfen.
- Der Wegfall der Rundschreiben der BaFin führt zwar formell zu Erleichterungen – die bankspezifischen Regelungen und Arbeitsanweisungen der Institute zum § 18 KWG machen es aber ohne einheitlichen Rahmen wieder komplizierter.
- Die nun sehr unterschiedlichen Anforderungen bei den Kreditinstituten werden damit zum Wettbewerbskriterium. Mittelständler können nun auch unter diesem Gesichtspunkt prüfen, mit welchem Anbieter sie ihre Finanzierung durchführen.

Komplett

Dass die Erhöhung der Freigrenze auf 750.000 Euro nicht automatisch dazu führen würde, dass bei Kreditengagements unter dieser Grenze nun keine Unterlagen mehr verlangt würden, war allen Insidern klar. Dasselbe galt schon für die bisherige Freigrenze von 250.000 Euro. Doch in der Öffentlichkeit wurde dies teilweise missverständlich kommuniziert – was zu falschen Erwartungen führte.



Die MaRisk¹ fordern von den Banken ein Risikoklassifizierungssystem für Kredite. Damit muss bei jeder Kreditentscheidung der Kreditnehmer entsprechend eingeordnet werden. Doch wie sollte dies ohne Informationen über die bisherige und zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Kreditnehmers erfolgen können? Dass dieses Verfahren bei den meisten Kreditinstituten dem Rating nach Basel II (Solvabilitätsverordnung) entspricht, könnte die Sache einfacher machen – muss es aber nicht.

Gleiches gilt für den Wegfall der umfangreichen Rundschreiben der BaFin zur Erläuterung des § 18 KWG. Denn gleichzeitig wies die BaFin die Banken an, die Einhaltung des § 18 KWG durch eigene Regelungen nachhaltig sicherzustellen. Die Konsequenz: Es gibt keinen einheitlichen Rahmen mehr, den bisher die BaFin – wenn auch sehr formalistisch – gesetzt hatte. **Jede Bank schreibt nun ihre eigene Arbeitsanweisung zum § 18 KWG.**

Die Erleichterungen – so zeichnet es sich in der aktuellen Diskussion vor dem Hintergrund der ersten Erfahrungen ab – werden vor allem auf folgenden Gebieten liegen:

Weniger Unterschriften auf verschiedenen Unterlagen

Eine stärkere Differenzierung

- welche Unterlagen
- wie häufig
- bis wann vorliegen müssen.

Die Differenzierung knüpft an folgenden Kriterien an:

- Art des Kredites
- Höhe des Kredites
- Sicherheitenanteil an der Kreditsumme
- Risikogehalt des Kredits
- Komplexität des Engagements

Über die den Kreditnehmer betreffenden Kriterien hinaus können auch Bankbesonderheiten eine Rolle spielen:

- Portfolio-Struktur der Bank insgesamt und in Teilsegmenten
- Risikostrategie der Bank
- Risikotragfähigkeit der Bank

Diese Aufstellung zeigt bereits, dass eine bundeseinheitliche Lösung dank der Vorgaben der BaFin abgelöst wurde durch bankbezogene Kleinstaaterei.



Natürlich kann dies im Einzelfall für den Kunden und die Bank von Vorteil sein, zum Beispiel wenn bei der laufenden Offenlegung aufgrund der guten Risikolage des Engagements die Anforderungen geringer sind als bisher (Umfang und Rhythmus der Unterlagen). Nur: Wie wird dieser Vorteil für beide Seiten auch wirklich gezielt genutzt?

Und natürlich wird es auch Verschärfungen geben. Vor allem bei Engagements mit Frühwarn-Signalen und im Risikofall sowie bei risikoscheueren Kreditinstituten.

Zudem: § 18 KWG wird zum Teil auch wieder ein Wettbewerbsargument im Kampf um die guten Firmenkunden werden. Ob das auf Dauer für die Kunden selber und die Kreditwirtschaft ein Vorteil sein wird, sei zunächst einmal dahingestellt. Im nächsten Konjunkturabschwung werden wir hinsichtlich dieser Frage schlauer sein – wieder einmal, wenn sich die Einzelwertberichtigungen bei den Leichtfuß-Banken häufen werden. Aber auch das ist heute einfacher geworden: Die schwierigen Kredite werden verkauft, und das Spiel kann von vorne beginnen. Der Mittelständler muss dann sehen, wie er mit seinem neuen Gläubiger klar kommt.

Was können Bank und Mittelständler tun, um diese neue Situation zu beider Vorteil zu nutzen? Kommunizieren.

Wenn von Seiten der Kreditinstitute in jedem Einzelfall klar dargelegt wird (am besten mit einer entsprechenden Checkliste):

- welche Unterlagen
- in welcher Qualität (zum Beispiel: Jahresabschluss mit Plausibilitäts-Beurteilung oder ohne; BWA mit welchen Korrekturen zur Finanzbuchhaltung)
- bis zu welchem Zeitpunkt (einmalig / dauerhaft)
- mit welchen formalen Erfordernissen

vorliegen müssen, kann sich der Mittelständler darauf einstellen.

Wenn seine Bank diese Anforderungen nicht klar offen legt, dann sollte der Mittelständler unnachgiebig auf eindeutigen Aussagen bestehen. Und dann natürlich auch entsprechend liefern.

Leider ist auch hier zu beobachten, dass Kommunikation nicht immer ganz einfach ist. Das sollte alle Beteiligten nicht entmutigen, sondern als Chance zu weiteren Verbesserungen zugunsten beider Seiten gesehen und genutzt werden.

Carl-Dietrich Sander





Dieser Beitrag wurde am 22.07.07 von [Carl-Dietrich Sander](#) verfasst.



Weitere Artikel zum Thema:



Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

-  [Sicherheiten sind kein Bankgeheimnis](#) - 22-07-07 21:20
-  [Ratingkommunikation – Selbstverpflichtung der Banken ist wenig hilfreich](#) - 12-05-07 03:30
-  [Buchempfehlung – Firmenkunden auf Augenhöhe](#) - 03-03-07 10:30
-  [Die Ratingskala der IFD führt in die Irre](#) - 30-01-07 16:30