Risikogewichte und Restwertprognosen im Leasing-Geschäft

Leasing-Symposium informiert zu aktuellen Risikoaspekten

Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, Dr. Martin Starck

Ausfall- und Restwertrisiken sind für Leasing-Gesellschaften die wichtigsten Risikoarten. Eine möglichst ertragreiche Verwertung gebrauchter Güter ist ein wichtiger Erfolgsfaktor im Leasing-Geschäft und gehört damit zu den Kernkompetenzen von Leasing-Gesellschaften. Das vom Forschungsinstitut für Leasing organisierte Leasing-Symposium, zu dem sich am 15. November 2017 zahlreiche Branchenvertreter in den Räumen der Universität zu Köln einfanden, beleuchtete beide Risikoarten – Ausfall- und Restwertrisiko – aus zwei verschiedenen Blickwinkeln. (Red.)

Die Verwertungskompetenz gepaart mit der Stellung als rechtlicher Eigentümer des geleasten Objekts kommen Leasing-Gesellschaften im Falle der Insolvenz des Leasing-Nehmers zugute. Das Aussonderungsrecht ermöglicht den Leasing-Gesellschaften einen raschen Zugriff auf das Objekt, die profunde Kenntnis der Märkte für gebrauchte Güter sowie das Vorhandensein einer entsprechenden Infrastruktur ermöglichen Verwertungserlöse in einer Höhe, die Banken aus der Verwertung ihrer Sicherheiten meist nicht erzielen können. Selbst wenn es im Insolvenzfall nicht zur Verwertung kommt, ermöglicht das Aussonderungsrecht hohe Rückflussquoten, da Leasing-Raten im Insolvenzfall nicht selten weitergezahlt werden, um den Verlust des Objekts zu vermeiden.

Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, geschäftsführender Direktor des Forschungsinstituts für Leasing, berichtete über die Ergebnisse eines Projekts, das das Forschungsinstitut für Leasing im Auftrag von Leaseurope durchführt. Das Projekt soll aufzeigen, dass die regulatorischen Eigenkapitalanforderungen für Leasing-Exposures deutlich über dem ökonomisch notwendigen Kapital liegen, weil in den Regulierungsvorschriften der Capital Requirements Regulation (CRR) Leasing wie ein durch Sachsicherheiten besicherter Kredit behandelt wird.

Ausfallrisiko und Risikogewichte

Weder die unterschiedliche Rechtsstellung des Leasing-Gebers verglichen mit der eines Kreditgebers noch die besondere Verwertungskompetenz des Leasing-Gebers finden in den CRR-Vorschriften Niederschlag. Die Regelungen der CRR gelten zwar unmittelbar nur für Leasing-Gesellschaften, die als Tochter einer Bank in die konsolidierte Eigenkapitalberechnung einbezogen sind. Langfristig strahlen diese Regeln jedoch auch auf die zweite Säule von Basel III, das heißt auf den aufsichtlichen Überprüfungsprozess aus und sind damit für alle Leasing-Gesellschaften relevant.

Die Eigenkapitalanforderungen für den Barwert der offenen Leasing-Raten richten sich nach dem gewählten Kreditrisikoansatz. Im Kreditrisikostandardansatz (KSA) gelten dieselben Risikogewichte wie für Kredite, das heißt beispielsweise 100 Prozent für Forderungen an (nicht-geratete) Un-

DIE AUTOREN:

Quelle: Universität zu Köln

Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, Köln,

ist seit 1999 Direktor des Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre an der Universität zu Köln und außerdem geschäftsführender Direktor des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht sowie des Forschungsinstituts für Leasing. Er lehrte an den Universitäten in Osnabrück, Aachen und Köln Finanzierungs- und Bankbetriebslehre.

E-Mail:
hartmann-wendels@wiso.uni-koeln.de

Quelle: Dr. Martin Starck

Dr. Martin Starck, Stuttgart,

ist Präsident des Vereins zur Förderung des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln. Der frühere Sprecher der Geschäftsführung der LBBW Leasing GmbH, Stuttgart, war zudem langjähriges Vorstandsmitglied des BDL, Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V., Berlin, und Vizepräsident des europäischen Branchenverbands Leaseurope, Brüssel.

E-Mail:
rm.starck@t-online.de

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

Eindrücke vom Leasing-Symposium 2017

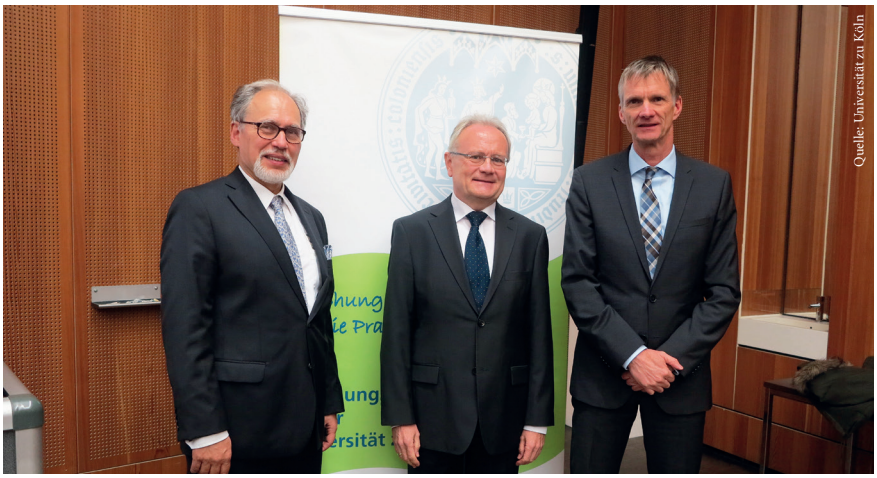

Foto Universität zu Köln, v.l.n.r.: Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, Dr. Martin Starck und Michael Grosche, Volkswagen Financial Services AG

ternehmen, 75 Prozent für Forderungen im Retail-Portfolio sowie 150 Prozent für ausgefallene Forderungen. Sachsicherheiten werden grundsätzlich nicht risikomindernd anerkannt. Eine Ausnahme bilden Forderungen aus dem Immobilien-Leasing. Für diese gelten dieselben Risikogewichte wie für Kredite, die durch Immobilien vollständig besichert sind, das heißt 35 Prozent für durch Wohnimmobilien besicherte Kredite und 50 Prozent für Forderungen aus dem gewerblichen Immobilien-Leasing.

In dem auf internen Ratings basierenden Ansatz (IRBA) kann das geringere Risikoprofil von Leasing dagegen berücksichtigt werden. Das gilt insbesondere für den fortgeschrittenen IRBA (A-IRBA), bei dem die Kapitalanforderungen von selbst geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeiten und selbst geschätzten Verlustquoten (LGD) abhängen. Im Basis-IRBA (F-IRBA) dagegen müssen aufsichtliche Werte für den LGD verwendet werden. Sachsicherheiten werden durch eine etwas niedrigere Verlustquote (40 anstatt 45 Prozent) berücksichtigt. Auch dabei stellt sich die Frage, ob diese Werte für Leasing-Exposures angemessen sind.

Anhand eines großen Datensatzes mit mehr als drei Millionen Leasing-Verträgen von zwölf europäischen Leasing-Gesellschaften wurden die regulatorisch geforderten Eigenkapitalquoten der drei Kreditrisikoansätze KSA, F-IRBA und A-IRBA den ökonomisch notwendigen Kapitalanforderungen gegenübergestellt. Das ökonomisch notwendige Eigenkapital entspricht dem unerwarteten Verlust: Dieser ergibt sich aus demjenigen Verlust, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9 Prozent nicht überschritten wird, abzüglich des erwarteten Verlusts, der vollständig vom Eigenkapital abzuziehen ist.

Das theoretische Konzept hinter dieser Idee ist: Sofern Eigenkapital in Höhe des unerwarteten Verlusts vorhanden ist, können Verluste mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9 Prozent aufgefangen werden. Ein Konfidenzniveau von 99,9 Prozent entspricht dem in der Bankenregulierung üblichen Ausmaß an Konservativität.

Um den unerwarteten Verlust zu berechnen, wurden 10 000 Mal zufällig Portfolios gezogen und für jede Ziehung der realisierte Verlust der im Portfolio enthaltenen Verträge berechnet. Der zehnthöchste Verlust kann dann als derjenige Verlust angesehen werden, der nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,1 Prozent überschritten wird.

Anforderungen an Eigenkapital zu hoch

Als Ergebnis zeigt sich, dass die Eigenkapitalanforderungen nach dem A-IRBA mehr als das Viereinhalbfache des unerwarteten Verlusts ausmachen, die Eigenkapitalanforderungen nach dem KSA betragen sogar mehr als das Siebenfache des unerwarteten Verlusts. Da geplant ist, dass die Kapitalanforderungen nach dem IRBA einen bestimmten Prozentsatz der Kapitalanforderungen nach dem KSA nicht unterschreiten dürfen (Output-Floor), kann die tatsächliche Kapitalanforderung nach dem IRBA höher

Eindrücke vom Leasing-Symposium 2017

Foto Universität zu Köln, Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels zu Risikogewichten

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

ausfallen, als in den Simulationen berechnet.

Entscheidend für eine regulatorisch angemessene Behandlung von Forderungen aus Leasing-Verträgen sind daher die Regelungen des KSA. Grundsätzlich kommen zwei Möglichkeiten in Betracht, wie das spezielle Risikoprofil von Forderungen aus Leasing-Verhältnissen im KSA berücksichtigt werden kann. Vorgeschlagen wird ein spezielles Risikogewicht für Forderungen aus Leasing-Verträgen.

Bei der Festlegung des Risikogewichts ist zu beachten, dass die Kapitalanforderung nach dem KSA nicht geringer sein darf als nach dem A-IRBA. Diese Forderung ist erfüllt, wenn die für Kredite geltenden Risikogewichte um etwa ein Drittel gekürzt werden. Möglich ist auch, nach Asset-Klassen (Fahrzeuge, Maschinen, Computer) differenzierte Risikogewichte festzulegen. Umfangreiche Robustheitstest zeigen, dass die vorgeschlagenen Risikogewichte zu Kapitalanforderungen führen, die bei Weitem ausreichen, um sowohl die unerwarteten als auch die erwarteten Verluste abzudecken.

EAD-Kürzung

Der zweite Vorschlag zielt darauf ab, den ausstehenden Forderungsbetrag, das heißt das Exposure-at-Default (EAD) um einen vorsichtig bemessenen Wert der Sicherheit zu kürzen. In Anlehnung an die umfassende Methode zur Berücksichtigung finanzieller Sicherheiten wurden aus den Verwertungserlösen ausgefallener Leasing-Verträge für jede Asset-Klasse Mindestrückflussquoten ermittelt, die nur mit 1 Prozent Wahrscheinlichkeit unterschritten werden. Theoretisch könnte das EAD um diese Mindestrückflussquoten gekürzt werden, allerdings führt dies zu Kapitalanforderungen, die unterhalb des A-IRBA liegen. Letztlich wird damit der Faktor, um den das EAD gekürzt werden kann, wiederum durch die Bedingung begrenzt, dass die Kapitalanforderung nach dem KSA nicht niedriger als nach dem A-IRBA sein kann. Damit kommt der zweite Ansatz, die Kürzung des EAD, zu demselben Ergebnis wie der erste Ansatz, die Reduzierung des Risikogewichts. Für den F-IRBA werden darüber hinaus aufsichtliche LGD-Werte vorgeschlagen, die deutlich unter dem Wert von 40 Prozent liegen.

Restwertbestimmung von Fahrzeugen

Die Vermarktungsstrategien für gebrauchte Fahrzeuge aus Leasing-Verhältnissen beleuchtete Michael Grosche, Leiter Fleet, Mobility & Remarketing der Volkswagen Financial Services AG, in seinem Vortrag „Management von Restwertrisiken“. Als Tochter eines weltweit agierenden Fahrzeugherstellers stehen dem Unternehmen eine Vielzahl nationaler Märkte für die Weiterverwertung offen.

Zunächst zeigte der Referent auf, wie die Volkswagen Financial Services zu ihren Restwertprognosen kommen. Ausgehend von den aktuellen Marktwerten gebrauchter Fahrzeuge wird eine Prognose erstellt, in die ergänzend die Auswirkungen von Gesetzgebung, Automobilmarkt, Wettbewerb und Lebenszyklus des Objekts mit einfließen. Dabei stützt sich das Unternehmen auf eine Vielzahl unterschiedlicher Informationsquellen. Neben unternehmenseigenen Daten gehören dazu ebenso Informationen, die von Händlern und Herstellern bezogen werden. Die ermittelte Prognose bezieht sich zunächst nur auf einen Modelltyp, durch Zu- und Abschläge werden dann die prognostizierten Restwerte für verschiedene Modellvarianten berechnet.

Eine besondere Bedeutung für das Restwertrisiko hat die Risikoteilung zwischen Händler und Volkswagen Financial Services. Dafür werden unterschiedliche Vertragsvarianten angeboten, bei denen entweder die Volkswagen Financial Services das Restwertrisiko gegen eine Gebühr vollständig übernehmen oder das Restwertrisiko ganz oder teilweise auf den Händler übertragen.

Für eine effiziente Vermarktung von Gebrauchtwagen bedient sich das Unternehmen drei verschiedener Kanäle: Dies sind zum einen Konzernmarken- und freie Händler, daneben aber auch der Export in das europäische Ausland. Dieser Kanal soll in der Zukunft weiter ausgebaut werden, da damit ein Preisdruck, der nur einen lokalen Markt betrifft, reduziert werden kann. Für den Export in das europäische Ausland soll künftig außerdem der International Used Car Broker (IUCB) verstärkt genutzt werden.

Zukunft für Diesel- und Elektroantrieb

Zum Abschluss seines Vortrags ging Michael Grosche auf einige aktuelle und künftige Entwicklungen ein. So habe der Dieselskandal keine besonderen Auswirkungen auf die Restwerte und die Standtage gehabt. Auch die Diskussion um die Dieselfahrverbote habe die Restwerte nicht nachhaltig beeinflusst, lediglich die Zeitdauer bis zur Wiederverwertung sei angewachsen.

Große Herausforderungen für das Restwertmanagement stellt der zügige Ausbau der Elektromobilität dar. Der VW-Konzern plant für das Jahr 2025 bis zu drei Millionen Elektrofahrzeuge pro Jahr zu verkaufen. Für die Abschätzung der Restwerte von Elektrofahrzeugen liegen aber keine Erfahrungswerte vor, weitere Unsicherheiten ergeben sich aus der weiteren Entwicklung der Batterietechnologie. Nur schwer abschätzbar ist, wie stabil die Batterieleistung über die Jahre der Nutzungsdauer bleibt und ob Technologiesprünge in der Batterietechnik zu einem drastischen Wertverlust gebrauchter Fahrzeuge aufgrund technologischer Veralterung führen. Die Diskussion darüber sei erst eröffnet. ◄

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH