

Verkauf von Konsumentenkrediten – ein Präzedenzfall

Von Hans Werner Kegel und Peter Stemper



Mit der Übernahme des Konsumentenkreditportfolios der Readybank hat der Inkassodienstleister Hoist Finance einen Präzedenzfall geschaffen – schließlich handelte es sich um ungekündigte Kredite. Möglich wurde die Übernahme durch die Banklizenz der schwedischen Mutter. Nachdem die Migration reibungslos verlaufen ist, sollen weitere Portfolios folgen. Red.

Der Finanzdienstleister Hoist Finance in Duisburg hat über seine schwedische Muttergesellschaft, die Hoist Kredit AB, im vergangenen Jahr 18 000 Konsumentenkreditverträge aus dem Bestand der Readybank übernommen. Die Readybank war eine Tochtergesellschaft der ehemaligen WestLB. Das besondere an der Transaktion: Erstmals wurden ungekündigte Konsumentenkredite verkauft.

Der reibungslose Präzedenzfall könnte Schule machen – und den Startschuss für die Entwicklung eines neuen Marktes markieren. Das Portfolio, vorwiegend Konsumentenkredite und einige nachrangige Baufinanzierungen, besteht aus einem bunten Strauß an Spezial-, Händler- und Internetfinanzierung mit einem Gesamtvolumen von rund 120 Millionen Euro. Einmalig an der Transaktion ist, dass die Kredite ungekündigt waren. Denn anders als bei „faulen Krediten“, den Non-Perfor-

ming Loans (NPL), ist in diesem Segment der vollständige Verkauf der Kredite noch nicht üblich.

Vor dem erfolgreichen Deal standen deshalb auch erst einmal drei wichtige Fragen: Was sagt die Finanzaufsicht BaFin? Klappt die IT-Migration? Und vor allem: Wie reagieren die Kunden? Schließlich gab es keine Blaupause, die Transaktion war der sprichwörtliche Sprung ins kalte Wasser. Im Nachhinein steht fest: Es gab keine wirklichen Probleme. Alle Bedenken stellten sich als unbegründet heraus.

Doppelfunktion als Inkassodienstleister und Bank als Voraussetzung

Entscheidend dafür war insbesondere die Doppelfunktion von Hoist Finance als Inkassodienstleister und Bank. Die schwedische Hoist Kredit AB verfügt über eine Banklizenz, während die deutsche Hoist GmbH auf das Servicing spezialisiert ist. Nur deshalb war der Deal überhaupt regulatorisch darstellbar: Die WestLB

suchte nicht nach einem Servicer, der die Kredite für sie lediglich bearbeitet, sondern wollte die Kredite komplett aus den Büchern haben.

Wenn Stundungen oder ähnliche Veränderungen vorgenommen werden, werfet die BaFin dies als neues Kreditgeschäft, auch wenn grundsätzlich nur bestehende Verträge abgewickelt und keine neuen Darlehen vergeben werden. Deshalb kann ein reiner Servicer ein Kreditportfolio eigentlich nicht übernehmen.

Alternativ wäre nur ein Verkauf an eine andere Bank oder an ein Konsortium aus Bank und Servicer infrage gekommen. Ersteres ist schwierig, weil andere Banken mit Blick auf Basel III noch genauer auf ihr Eigenkapital schauen. Letzteres hätte die Deal-Komplexität deutlich erhöht. Es war deshalb ein wichtiges Kriterium, dass Hoist alles aus einer Hand anbieten konnte.

Schwedische Aufsicht ist zuständig

Hoist selbst vereinfachte die schwedische Banklizenz die Abstimmung mit der BaFin. Diese wurde zwar selbstredend über die Transaktion in Kenntnis gesetzt und trug den Vorgang mit, doch weil die schwedische Mutter die Forderung hält und die deutsche Gesellschaft lediglich als Servicer auftritt, ist die schwedische Aufsicht für die Kontrolle zuständig. Dort besteht bereits ein etabliertes Verhältnis.

Zu den Autoren

Hans Werner Kegel ist CEO der HOIST GmbH, Duisburg. **Dr. Peter Stemper** ist Head of Risk Services der Portigon AG, Düsseldorf, vormals Vorstand der readybank AG.

Nach der überwundenen aufsichtsrechtlichen Frage stand als zweite rechtliche Hürde die Deal-Struktur im Mittelpunkt. Zivilrechtlich müssen die Kunden bei ungekündigten Verträgen zustimmen, wenn diese übernommen werden. Da dies bei 18 000 Verträgen in einer überschaubaren Zeit praktisch unmöglich gewesen wäre, nutzten die Vertragspartner eine Möglichkeit des Umwandlungsgesetzes. Es erlaubt, Verträge im Zuge einer Teilrechtsnachfolge automatisch zu überführen. Probleme mit den Kunden gab es keine. Der Welcome-Letter wurde mit der Readybank abgestimmt und die Mitarbeiter wurden speziell geschult. Auch im Nachhinein gingen keine Beschwerdebriefe ein.

Extrem wichtig war auch eine sichere Migration der Daten. Auch das klappte vorzüglich. Hoist ist durch den Kauf von Forderungen auf Datenmigration spezialisiert. Die eigene IT-Abteilung ist in der Lage, Schnittstellen zu generieren. Erleichternd kam hinzu, dass das IT-System der Readybank übernommen wurde. Dieses System ist hochflexibel und lässt es zu, Workflows von der Genehmigung bis zur Ausbuchung ohne Medienbrüche zu bearbeiten. Die eigentliche Migration ging letztlich in nur drei Monaten über die Bühne.

Das Portfolio der Readybank soll aber für Hoist Finance erst der Anfang sein. Noch in diesem Jahr sollen ein bis zwei Portfolien der doppelten bis vierfachen Größe hinzukommen. Die Voraussetzungen für weitere Kredite sind geschaffen, genug Potenzial am Markt gibt es.

Die Versuche einiger Anbieter, im deutschen Konsumentenkreditgeschäft Fuß zu fassen, sind gescheitert. Zuletzt warf die Allianz Bank das Handtuch. Der Markt verdichtet sich, und Basel III wird weitere Banken aus dem Markt drängen. Zudem könnten Teilportfolien auf den Markt kommen, wenn Banken ihre Schwerpunkte verändern. Gerade Kredite mit Zahlungstörungen erfordern viel Eigenkapital. Genau diese Randbereiche sind für Hoist Finance interessant. ■■■