

Zeitschrift für das gesamte
REDITWESEN

74. Jahrgang · 1. August 2021

15-2021

**Digitaler
Sonderdruck**

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019

BANK OF JAPAN

EZB

PLATTFORMEN

BÖRSE WIEN

**„Wir glauben an einen Paradigmenwechsel
im Finanzmarkt“**

Redaktionsgespräch mit Oliver Schimek

ROBOTIC PROCESS AUTOMATION

Redaktionsgespräch mit Oliver Schimek

„Wir glauben an einen Paradigmenwechsel im Finanzmarkt“

Ursprünglich verfolgte Crosslend das Ziel, einen EU-weiten Kreditmarktplatz auszubauen, der sich direkt an Privatkunden richtet. Weshalb wurde diese Strategie verändert?

Das Finanzumfeld, insbesondere was die Rolle von Fintechs angeht, hat sich in den vergangenen sieben Jahren, also seitdem es uns gibt, rasend schnell verändert. Im Jahr 2014 war Lending Club noch nicht an der Börse, aber fast jeder hat den Erfolg ahnen können. Doch irgendwie hatte Peer-to-Peer-Lending die richtige Dynamik in Europa noch nicht erreichen können. Die Hypothese jener Tage war, dass es gelingen würde, wenn man die fragmentierten europäischen Märkte auf einer Infrastruktur zusammenführt.

Die Idee war im Kern richtig, jedoch wissen wir heute, dass die Infrastruktur des Finanzmarktes von morgen viel spezialisierter ist. Ein Peer-to-Peer-Marktplatz muss sich um Themen wie Kundenakqui-

dukte ihre Potenziale und wir haben Bedürfnisse im Markt als Chance für Crosslend erkannt. Daraus folgte recht früh eine Spezialisierung auf die Transaktionsinfrastruktur für Banken und alternative Originatoren.

Wie würden Sie Crosslend heute charakterisieren?

Crosslend ist heute ein Technologieunternehmen zur Asset Mobilisation, welches Loan- und Loan-Portfolio-Transaktionen durch den gesamten Lebenszyklus solcher Trades begleiten kann. Wir können sowohl Bestandsportfolios als auch Echtzeittransaktionen wie originate-to-distribute in verschiedenen Assetklassen wie Consumer, SME, Mortgage, Invoice oder Trade Finance abbilden. Dabei geht es zum Beispiel um Transaktionen zwischen Kreditoriginatoren wie Banken oder Kreditplattformen und Investoren wie Banken, Versicherungen, Funds oder Asset Manager.

bieten wir Marktplatz- oder Plattformtechnologie an, um Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. Zum Schluss kommt dann immer das Settlement, also die eigentliche Logistik. Diese bieten wir in Form einer digitalen Verbriefung an. Basierend auf diesen Komponenten können wir dann Workflows, zum Beispiel im Rahmen von Echtzeittransaktionen, automatisieren. Damit haben wir ein hundertprozentiges Technologieprodukt.

Seit 2018 setzt Crosslend auf die Verbriefung von Mittelstandskrediten. Wie groß ist der Markt dafür in Europa?

Mit einem Wort: groß. Aber dazu muss man etwas weiter ausholen. Die Kapitalmarktunion versucht schon seit vielen Jahren die Mittelstandsfinanzierung durch verschiedene Maßnahme, insbesondere aber durch die Förderung einer integrierten Marktinfrastruktur anzukurbeln. Dabei steht „Mittelstand“ nicht nur für den klassischen deutschen Mittelstand, sondern es geht um einen breiteren Aufbau von Kapitalquellen für innovative Unternehmen, transformative Unternehmen, aber auch etablierte stabile Unternehmen. „Kapitalversorgung“ wird häufig als isoliertes Banken-, Existenzgründungs- oder klassisches Finanzierungsthema gesehen. Dabei hat es einen enormen Impact: Wir haben in der europäischen Finanzwirtschaft zu all den üblichen Herausforderungen zwei weitere Megatrends zu verarbeiten:

Erstens die Finanzierung der Klimaziele und damit eine unerwartete Kurzlebigkeit klassischer Technologien und entsprechenden Bedarf zur Finanzierung der

„Die Rolle von Fintechs hat sich im Finanzumfeld in den vergangenen Jahren verändert.“

se, Risiko, Investorensuche oder Regulierung kümmern. Um erfolgreich zu sein, müssen all diese Teilbereiche perfektioniert werden, da sie aufeinander aufbauen. So ist man fast bei den Funktionen einer Bank, welche bekanntermaßen um adäquate Profitabilität ringen. Da muss man also sehr gute Gründe vorweisen, warum man das besser kann. Das erschien uns nicht sehr nachhaltig. Gleichzeitig offenbarten unsere digitalen Pro-

Diese Transaktionen gehen stets durch vier Phasen: Im ersten Schritt müssen die Daten importiert und damit verfügbar gemacht werden. Das klingt einfach, kann aber bei Banken mit mehreren Bestandssystemen den Hauptteil der Arbeit ausmachen. Im zweiten Schritt müssen die Assets durch Käufer und Verkäufer analysiert werden können. Hier bieten wir State-of-the-Art-Analyse, Pricing und Stress-Testing an. Als dritte Komponente

technologischen Umstiege. Zweitens den Trend vom klassischen Loan zu einer Pay-per-Use-Finanzierung. Für beides sind Banken produkt- und datentechnisch nicht gut aufgestellt. Daher können wir damit rechnen, dass Kreditnehmer und Kapitalmarkt über Echtzeitprozesse stärker zusammenwachsen werden. Das wird vor allem ein Thema der technologischen Finanzinfrastruktur.



Wen betrachten Sie als direkte Wettbewerber?

Wir haben lange damit zugebracht, uns einzugestehen, dass wir breit aufgestellt Technologie für Transaktionen anbieten und uns nicht auf die reinen Analytics-Komponenten fokussieren dürfen. Das hat erst einmal viele Ressourcen im Aufbau gekostet und manch einer hat argumentiert, dass wir uns vielleicht auf eines der Felder hätten spezialisieren sollen. Der Hintergrund für die Entscheidung ist jedoch einfach: Wenn eine der vier Transaktionsphasen – Datenimport, Entscheidungsfindung, Markt, Settlement – nicht funktioniert, dann wird die ganze Transaktion nicht stattfinden. Das haben wir mehrfach beobachten müssen.

Daher haben wir jetzt alles im Angebot und können modular all das einsetzen, was beim jeweiligen Kunden fehlt. Wettbewerber haben wir zwar in den einzelnen Bereichen wie zum Beispiel Data Analytics oder andere Anbieter im Bereich Securitization-as-a-Service. Das vollständige und komplette Leistungsportfolio aber bieten derzeit nur wir an. Das hat einen weiteren Vorteil, denn unsere Kunden wissen, dass eine wesentliche Herausforderung bei jeder Transaktion das Projektmanagement ist. Und hier möchte ich als Kunde keine Brüche zwischen Anbietern haben, sondern im Idealfall eine Transaktionsstruktur aus einer Hand einmal aufsetzen lassen und anschließend, quasi industrialisiert, wiederholen können. Darauf haben wir uns spezialisiert.



Wie hat sich der Handel mit Verbriefungen im vergangenen und laufenden Jahr während der Pandemie entwickelt? Und wie haben sich die Risiken verändert?

Während der Pandemie ist klar geworden, dass Technical-Debt innerhalb von Banken sowie die damit verbundenen Schwierigkeiten bei der Asset-Mobilität eines der größten unterschätzten Risiken im europäischen Bankensystem ist. Wir sehen das im Moment bei den Debatten rund um den Umgang mit NPLs, die eigentlich nur eine Untergruppe des Problem-Sets „Asset Mobilization“ ist. Als Crosslend haben wir live miterleben können, wie schwierig und unorganisiert die Vergabe von Corona-Hilfen durch Banken vonstatten gegangen ist.

Die Staatshilfen waren gut gemeint. Allerdings hätte man durch gezieltes Separieren des Corona-spezifischen Risikos, zum Beispiel durch entsprechende Swaps innerhalb von Verbriefungen, die Banken durch Staatshilfen vom Corona-Impact entlasten können. Sowohl die eingesetzte Datentechnologie als auch die Neigung der Handelnden zum tradierten Vorgehen haben das letztlich verhindert. Es hat in diesem Zuge aber ein Umdenken stattgefunden. Wir spüren durch Corona eine rasant gestiegene Nachfrage nach unseren Datenprodukten. Die fehlende Transparenz und Konsistenz in den eigenen Datenbeständen hat vielen Banken zu denken gegeben. Meine persönliche These ist darüber hinaus, dass die eingeschränkte Reisetätigkeit mehr Zeit für transformative Projekte zulässt. Entsprechend sehen wir eine wirklich hohe Nachfrage auf allen Themen rund um die Asset-Mobilisierung.



Was muss eine Kreditplattform können, um wettbewerbsfähig zu sein?

Wir arbeiten europaweit mit vielen Kreditplattformen aus unterschiedlichen Kreditbereichen zusammen. Dabei sehen wir natürlich viele Daten und können diese vergleichen. Alle Topperformer zeichnet dabei aus, dass sie entsprechende USP und zum Teil auch innovative Finanzierungsprodukte entwickelt haben. Damit entziehen sie sich de facto dem Wettbewerbseinfluss der Bank und häufig besteht bei diesen Modellen eine reduzierte Preissensitivität bei den Kreditkunden, da der Wert der innovativen Finanzierungsform den gegebenenfalls



CrossLend

Oliver Schimek



Geschäftsführer, CrossLend GmbH, Berlin

Der Bekanntheitsgrad von und die Akzeptanz gegenüber Fintech-Unternehmen haben in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Das weckt auch das Interesse von klassischen Finanzinstituten. So hat das Berliner Fintech Crosslend, das eine Plattform für die Verbriefung von Krediten entwickelt hat, erst kürzlich neue Investoren gewonnen, darunter die Großbank Santander, mit dem Ziel, zu einem relevanten Player bei Unternehmenskrediten zu werden. Dabei blickt Crosslend besonders nach Europa, denn der Markt für die Verbriefung von Mittelstandskrediten sei groß, so der Autor. Es sei aber auch andere partnerschaftliche Zusammenarbeit in Planung, um neue Produkte zu entwickeln, aber auch den wirtschaftlichen Wandel zu mehr Nachhaltigkeit zu fördern. Hierfür sei auch der Austausch mit den Verbänden essenziell, um Meinungen bündeln und der Politik zur Verfügung stellen zu können. (Red.)

höheren internen Zinssatz rechtfertigt. Es geht also darum, Segmente zu finden, in denen man durch eine innovative Finanzierung Wert in das Leben der Kunden bringen kann. Klingt pathetisch für so etwas Profanes wie einen Kredit, aber das ist der Paradigmenwechsel vor dem der Sektor steht: Es muss ein echter Mehrwert für den Kunden entstehen aus einem Produkt, das eine Commodity ist.



Welche Dienstleistungen sind in Zukunft geplant? In welchen Bereichen besteht noch keine Marktsättigung?

Wir bilden bereits die gesamte Prozesskette von Datenimport bis Kapitalmarkttransaktion ab. Die Expertise, Marktsicht und die Erkenntnisse durch Daten, die

te seinem Zweck, nämlich den Transfer der ökonomischen Chancen und Risiken, bei minimalem Strukturrisiko gerecht werden.

„Jedes Land kocht bei europäischen Richtlinien immer noch ein nationales Süppchen.“

wir daraus generieren, werden wir sukzessive in Produktnutzen für unsere Kunden überführen. Darüber hinaus geht es für uns darum, immer mehr sperrige und teure One-off-Transaktionen in digitale Echtzeitprozesse zu überführen. Das Thema NPL schauen wir uns daher gerade an. Die Datenschnittstellen, die wir zu Banken und Kreditmarktplätzen aufgebaut haben, können selbstredend auch für ausgefallene Kredite und Forderungen genutzt werden. Hier tut sich gerade auch politisch und regulatorisch einiges, wobei unsere Technologie unterstützen kann, Auflagen zu erfüllen und Hürden auf dem Weg zur Profitabilität zu überwinden.

 **Bei dem Begriff „Verbriefung“ werden bei manchen immer noch unangenehme Erinnerungen an die Finanzkrise wach. Eine Differenzierung danach, was verbrieft wird, erfolgt erschreckend oft immer noch nicht. Spüren Sie das manchmal, gibt es da ein anhaltendes, wenn auch ungerechtfertigtes Imageproblem?**

Zunächst einmal: „Verbriefung“ ist ein mehrfach belegter Begriff. Es gibt die Verbriefung im Sinne der CRR, wobei ein Pool von Assets in Tranchen verbrieft wird. Hierbei besteht immer das Risiko, dass der Investor nicht die Durchschau auf die Assets hat. Wir verbrieften hingegen immer untranchiert und fallen damit gar nicht in die Definition der CRR. Dabei besteht immer ein direkter Bezug auf bestimmte Kredite und der Investor kann und muss durch die Note auf die Assets durchschauen. Es geht um Transparenz und diese stellen wir durch optimalen Datenfluss her. Wenn die Datentransparenz stimmt, ist das genutzte Finanzinstrument eigentlich zweitrangig und soll-

 **Welchen regulatorischen Schwierigkeiten sehen sich Kreditplattformen gegenüber? Welche regulatorischen Anpassungen würden Sie sich wünschen?**

Kreditplattformen wird häufiger vorgeworfen, eine unregulierte Alternative zur Bank zu schaffen und damit einen unfairen Vorteil auszuspielen. Das ist per se keine regulatorische Schwierigkeit für Kreditplattformen, allerdings wird mit diesem Phänomen in Europa sehr heterogen umgegangen. Ein Schritt in die andere Richtung wäre wünschenswert, nämlich dass die Regulatoren die Mission der Kapitalmarktunion ernst nehmen. Die Kapitalmarktunion soll die Vernetzung der Europäischen Kapitalmärkte forcieren, damit Wirtschaftswachstum stimulieren, Wohlstand fördern und so weiter.

Die Realität ist allerdings, dass jedes Land hier sein nationales Süppchen kocht und europäische Richtlinien unterschiedlich auslegt. Darüber hinaus müssten für Banken ähnliche Erleichterungen gelten wie für Kreditplattformen. Der Hintergrund ist ganz einfach: Wenn man im Sinne der Kapitalmarktunion Origination in einem

digerweise auch der Investor sein. Jeder sollte das tun, was er am besten kann. In einem Europa, wo die Kapitalmarktunion eine Realität werden soll, müssen allerdings auch überall für alle die gleichen Regeln gelten. Und davon sind wir wirklich weit entfernt. Da gibt es Optimierungsbedarf.

 **Wie stellen Sie bei der Verbriefung von Krediten und Portfolios die Produktqualität und Transparenz sicher?**

Beim Onboarding eines jeden Kredites wird bei uns im System ein digitales Asset erzeugt. Dieses beinhaltet alle relevanten Kreditdaten. Diese sind revisions-sicher abgelegt und für alle Zugriffsberechtigten einsehbar. Insofern stellen wir auf niedrigster technischer Ebene bereits Transparenz sicher. Die zusätzlichen State-of-the-Art-Analysetools ermöglichen es anschließend, die Fragestellungen, die ein Investor gegenüber dem Portfolio hat, zu adressieren. Direkte Qualitätskontrollen wie eine eingehende Due Dilligence schützen uns vor der Aufnahme von ungeeigneten Originatoren. Die Aktivitäten müssen zusätzlich unseren Regulatoren, der BaFin und der luxemburgischen Finanzaufsicht CSSF offengelegt werden.

 **Wo kommen die Kreditportfolios schwerpunktmäßig her? Kleinere Banken wie die Sparkassen oder Volksbanken, Großbanken oder von Finanzinvestoren?**

Das lässt sich nicht einschränken, denn in der Tat ist das eine Mischung aus großen

„Es geht darum, sperrige One-off-Transaktionen in digitale Echtzeitprozesse zu überführen.“

Land mit Investoren aus einem anderen Land verknüpfen möchte, ist das per se originate-to-distribute, also der direkte Verkauf der Kredite nach deren Origination. Ein Modell wie es jeder Marktplatz praktiziert. Das macht Sinn, denn der Erzeuger des Assets muss ja nicht notwen-

Banken, kleinen Banken und Kreditplattformen. Auch sehen wir immer wieder Sekundärportfolios von Investoren.

 **Kürzlich hat Crosslend eine Kooperation mit der Santander-Gruppe zum Aufbau einer spani-**



schen Handelsplattform für Kreditportfolios bekannt gegeben. Was ist das spannende am spanischen Kreditmarkt?

Jeder Kreditmarkt in Europa hat seine speziellen Herausforderungen und Chancen. In diesem Fall zielt die Zusammenarbeit allerdings nicht auf den spanischen Markt allein ab, sondern ist vielmehr die Demonstration, dass die Kapitalmarktprozesse innerhalb der Bank digitalisiert werden können. Spannend ist allerdings in der Tat, was sich hierdurch für neue Möglichkeiten für die Digitalisierung des Bank-Backend ergeben. Dazu kann ich leider nicht viel mehr sagen, allerdings sei so viel verraten: Der Zeitpunkt für die Überführung der Kredite in digitale Assets wird im Laufe der Zeit immer weiter Richtung Kreditnehmer verschoben werden.



Sind weitere Kooperationen geplant? Welche Märkte würden sich hierfür anbieten?

Es befinden sich zahlreiche Kooperationen mit renommierten Instituten in der Umsetzung, Namen können wir natürlich nicht nennen. Wir freuen uns allerdings darauf, in gar nicht allzu ferner Zukunft auch mit überraschenden Transaktionsstrukturen an die Öffentlichkeit zu gehen. Grundsätzlich schauen wir uns dabei im weitesten Sinne in Europa um, wobei uns zunehmend auch andere Anfragen erreichen.



Kürzlich hat Crosslend den Beitritt zu zwei Verbänden bekannt gegeben, dem Verband deutscher Kreditplattformen und der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing. Welche Vorteile entstehen aus dem Zusammenschluss und Austausch mit weiteren Kreditplattformen und Branchenvertretern?

Verbände stellen eine Plattform für wechselseitiges Lernen, aber eben auch für das Bündeln von Meinungen in Richtung Politik zur Verfügung. Kommunikation in alle Richtungen gewinnt für uns an Wichtigkeit, jetzt da die Produkte mit namhaften Kunden im produktiven Betrieb sind.



Ganz frisch haben Raisin und Deposit Solution ihre Fusion bekannt gegeben. Eine Blaupause für die ganze Fintech-Welt in Deutschland? Werden weitere Fusionen folgen?

Viele Fintechs haben hochspezialisierte Lösungen für einen Teil der Prozesskette entwickelt. Banken und andere Finanzinstitute scheuen jedoch verständlicherweise Komplexität. Daraus folgen zwei Dinge: Zum einen sollte konsolidiert werden, wenn mehrere Player unterschiedliche Teile der gleichen Prozesskette bespielen. Es ist schwierig genug, eine Fintech-Partnerschaft einzugehen. Aber drei Partnerschaften, die aufeinander angewiesen sind, möchte man nicht wirklich koordinieren müssen. Zum anderen ist Wettbewerb zwar per se gesund, jedoch in einem Umfeld, wo es noch keinen Marktstandard gibt, kann Wettbewerb auch zu Verwirrung und einer abwartenden Haltung beim Kunden führen. Anstatt zu fragen: „Hätten Sie gerne Spaghetti oder Tagliatelle?“ ist es manchmal leichter zu sagen: „Heut' gibt's Nudeln.“ Die derzeitigen Bewertungen an den Kapitalmärkten geben darüber hinaus viel Fantasie für größere Transaktionen her.



Wie sieht es bei Crosslend selbst aus? Arbeiten Sie auch gerade an einer Fusion?

Wir arbeiten im Geheimen an wirklich vielen Dingen. Manche davon sind allerdings so geheim, dass wir sie nicht verraten können.



Aber grundsätzlich: Können Sie sich das vorstellen oder sagen Sie, Crosslend muss unbedingt die Souveränität behalten?

Wir möchten unseren Erfolg weiter ausbauen, denn wir glauben an einen Paradigmenwechsel im Finanzmarkt. Es werden neue Produkte im Zentrum stehen, die den wirtschaftlichen Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit befördern werden. Die souveräne Erfüllung dieser Mission wird partnerschaftliche Zusammenarbeit auf mehreren Ebenen erfordern. Darauf freuen wir uns.