

Rating-Skala IFD

# Transparenz in der Mittelstandsfinanzierung



Wolfgang Hartmann/Oliver Schwarzhaupt

**Die Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD) ist eine gemeinsame Aktion der deutschen Finanzwirtschaft, des Bundesfinanzministeriums und der Deutschen Bundesbank mit dem Ziel, am Finanzstandort Deutschland Impulse zu setzen und damit zum Wachstum beizutragen. Die IFD hat im Rahmen der 7. Euro Finance Week 2004 die Fortschritte bei der Umsetzung ihres Aktionsprogramms vorgestellt und einen umfassenden Überblick über ihre Arbeit gegeben. Ein wichtiger Bestandteil der Bemühungen, so zeigt Ihnen unser Beitrag, ist die Einführung der IFD-Rating-Skala, die eine kreditinstitutsübergreifende Vergleichbarkeit gewährleisten soll.**

*Mit der Masterskala der Commerzbank können Rating-Noten einheitlich kommuniziert und interpretiert werden*

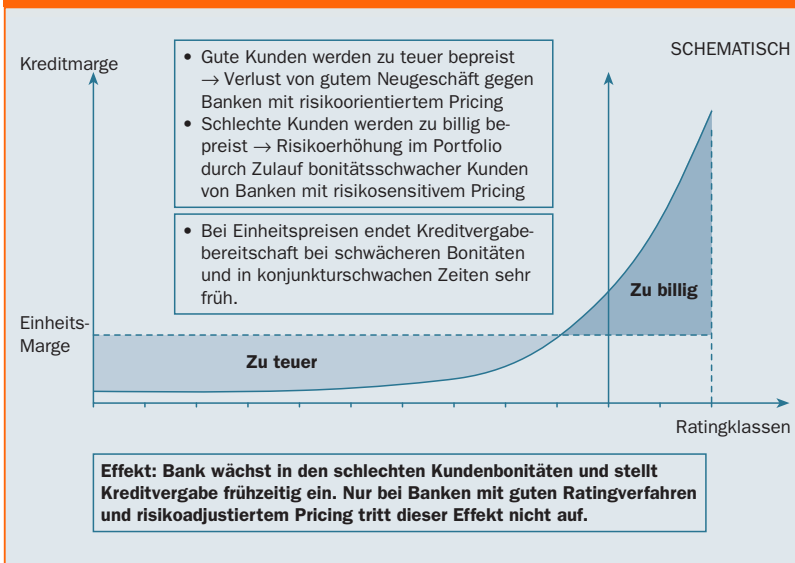
**R**ating hat in den vergangenen Jahren wie kaum ein anderes Thema die Diskussion über das Firmenkundengeschäft beherrscht. Längst ist es kein Geheimnis mehr, dass alle deutschen Banken im Zuge von Basel II ihre internen Rating-Systeme überarbeiten.<sup>1</sup> Doch die Verbesserung der Bonitätsbewertung ist keineswegs nur eine regulatorische Notwendigkeit, sondern liegt im ureigenen Interesse der Bank: Nur wer bewusst bekannte Risiken eingeht, kann künftig erfolgreich Geschäft betreiben.

## Quersubventionierung durch Einheitsmargen

In der Vergangenheit waren Banken nur bedingt bereit, höhere Risiken zu übernehmen. Ein Grund dafür war, dass ein risikoadjustiertes Pricing nur in Ansätzen am Markt durchsetzbar und die Quer-

<sup>1</sup> Vgl. den Vortrag von Wolfgang Hartmann: Einfluss bankinterner Ratings und von Basel II auf Kreditbereitschaft und Preisgestaltung der Banken gegenüber mittelständischen Unternehmen, URL: <http://www.finanzstandort.de/de/ifd/fw.php>. Ein weiterer Beitrag in diesem Themenumfeld, „Die Hausbank der Zukunft – Angstgegner oder zuverlässiger Partner des Mittelstands in der Krise?“, den Hartmann im Rahmen des Deutschen Forums Insolvenzrecht und Sanierungsmanagement gehalten hat, kann auf Anforderung zugesandt werden.

**Abb. 1: Quersubventionierung durch Einheitsmarge**



subventionierung durch Einheitsmargen eher die Regel als die Ausnahme war. „Gute“ Kunden wurden zu teuer, „schlechte“ Kunden zu billig bepreist. Die Ergebnisse sind bekannt: Viele Banken wuchsen vor allem in den schlechten Kundenbonitäten. Zudem endete die Kreditvergabebereitschaft bei schwächeren Bonitäten und in konjunkturschwachen Zeiten sehr früh (Abb. 1).

Als Folge der tief greifenden Kosten- und Ertragskrise der vergangenen Jahre versuchen die Kreditinstitute inzwischen, die Risiken einer Neukreditvergabe frühzeitiger und damit risikoadäquater zu erkennen, besser abzusichern und dadurch die Ergebnissituation zu verbessern. Dieser Wandel trifft gerade den deutschen Mittelstand, da die Unternehmen oftmals nur über eine sehr schwache Eigenkapitaldecke verfügen und stark fremdkapitalisiert sind. Doch die restriktivere Haltung der Kreditinstitute und die strengeren Vorschriften der Bankenaufsicht sind weniger Ursache als vielmehr Reflex der unbefriedigenden gesamtwirtschaftlichen Lage und der gestiegenen Risiken der Unternehmen, wie sie sich in den hohen Insolvenzzahlen hierzulande niederschlagen.

### Kreditinstitutsübergreifende Vergleichbarkeit

Im Rahmen der Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD) haben sich im Mai des vergangenen Jahres Finanzdienstleistungsindustrie und Politik zusammengeschlossen, um gemeinsam ein Maßnahmenpaket zur Verbesserung der finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen – insbesondere für mittelständische Unternehmen – umzusetzen. Handlungsschwerpunkte sind dabei die Schaffung neuer Möglichkeiten zum Aufbau von Eigenkapital, eine Vereinfachung der Kreditvergabe sowie eine Mobilisierung der Kreditbereitschaft auch in den schwächeren IFD-Rating-Klassen IV und V, die als Impulsgebung für die Kunde-/Bankbeziehung dienen soll (Abb. 2).

In diesem Zusammenhang wird insbesondere das Bonitätsrating des in einem komplexen Prozess bewerteten Unternehmens transparenter. Die beteiligten Finanzinstitute haben sich dazu verpflichtet, den Kunden ihre bankinternen Ratings bilateral offen zu legen und eine klare Aussage zur Einschätzung der Bonität zu geben.

Bisher konnten Firmenkunden nicht vergleichen, wie verschiedene Banken sie bewerteten, denn jedes Institut hat seine eigene Rating-Technik. Dabei soll es aus Gründen des Wettbewerbs auch bleiben. Für Firmenkunden war die fehlende Transparenz und Vergleichbarkeit bisher aber ein Problem, denn nur, wer die genaue Rating-Note und deren Bedeutung kennt, kann mit dem Bankberater auch über Probleme und Lösungsmöglichkeiten sprechen. Mit der von der IFD erarbeiteten einheitlichen Rating-Skala wird dem Mittelstand nun erstmals eine institutsübergreifende Vergleichbarkeit von Rating-Einschätzungen geboten.

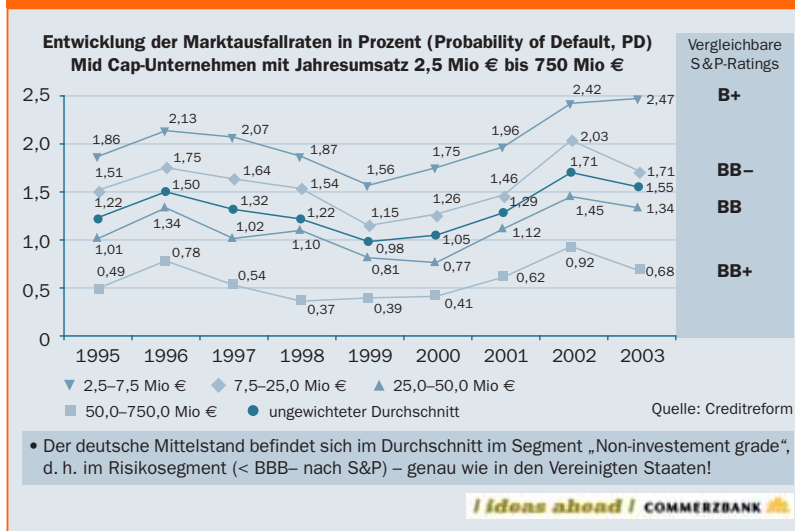
Die Rating-Skala der IFD bildet die unterschiedlichen Rating-Systeme auf einem einheitlichen, sechsstufigen Rating-Raster ab, das die Kundenbonität in Abhängigkeit vom Ausfallrisiko darstellt (Abb. 3). Das ermöglicht den Kunden zum einen den Quervergleich der bankinternen Ratings anhand einer objektivierten und transparenten Werteskala. Zum anderen wird

**Abb. 2: Rating-Skala IFD**

Ratingstufe	Beschreibung	PD Bereich*
I	Unternehmen mit sehr guter bis guter Bonität	Bis 0,3 %
II	Unternehmen mit guter bis zufriedenstellender Bonität	0,3 bis 0,7 %
III	Unternehmen mit zufriedenstellender bzw. noch guter Bonität	0,7 bis 1,5 %
IV	Unternehmen mit überdurchschnittlichem bis erhöhtem Risiko	1,5 bis 3,0 %
V	Unternehmen mit hohem Risiko	3,0 bis 8,0 %
VI	Unternehmen mit sehr hohem Risiko	Ab 8,0 %

\* PD = Probability of Default. Die PD gibt die Ausfallwahrscheinlichkeit an, dass ein Kreditnehmer innerhalb eines Jahres ausfällt (üblicherweise formelles Insolvenzverfahren).  
Angabe des PD-Bereichs von (inkl.) bis (excl.)

Abb. 3: Marktausfallraten in Deutschland nach Größenklassen



durch die Transparenz der Zinskonditionen entlang der Rating-Skala der Einfluss der Bonität auf die Kreditkonditionen unmittelbar sichtbar. So erkennen Firmenkunden, weshalb sie für ihren Kredit mehr oder weniger zahlen müssen als zuvor bzw. als vergleichbare andere Unternehmen derselben Branche.

**Masterskala bietet Vorteile für die Kunden**

Im Zuge der Weiterentwicklung der Rating-Verfahren hat auch die Commerzbank Anfang 2005 eine neue, bankweit einheitliche Rating-Skala eingeführt. Die Commerzbank-Masterskala ist sowohl über die Segmente als auch über den Zeitablauf hinweg unveränderlich. Das bietet den Vorteil, dass alle Kunden über alle Segmente direkt miteinander vergleichbar sind und alle Rating-Noten einheitlich kommuniziert und interpretiert werden können. Damit unterscheidet sie sich deutlich von der alten Rating-Skala. Die neue Systematik wurde zudem deutlich verfeinert, um sowohl den Anforderungen an die Genauigkeit als auch an die Stabilität gerecht zu werden: 25 Rating-Klassen im „lebenden Geschäft“ – also ohne die so genannten Defaultklassen – ermöglichen künftig eine ausreichend feine und trennscharfe

Untergliederung der Bonitäten in allen Kundengruppen, ohne Scheingenauigkeiten zu erzeugen. Obwohl die Vorgaben aus Basel II lediglich eine Defaultklasse vorschreiben, hat sich die Commerzbank entschieden, fünf Defaultklassen zu definieren. Dies hat den Vorteil, dass Rating-Wanderungen in den einzelnen Defaultklassen künftig besser identifizierbar sind und die Transparenz in diesem Segment steigt.

Generell hat sich die Funktionalität gegenüber der alten Rating-Skala deutlich erhöht. So dient die neue Commerzbank-Masterskala nicht nur als Basis der einzelfallbezogenen Kreditentscheidung und Bepreisung, sondern auch der Kom-

munikation mit dem Kunden sowie der Portfolioanalyse. Sie ist zudem Basis für Managemententscheidungen und Reporting gegenüber Dritten, z. B. der Bankenaufsicht oder den Rating-Agenturen. Durch die Beibehaltung der alten Nomenklatur entsteht zwar vorübergehend das Problem der scheinbaren Vergleichbarkeit mit den Alt-Ratings. Faktisch ist diese Vergleichbarkeit aber nicht gegeben. Denn künftig ist im Unterschied zu früher jeder Rating-Klasse segmentübergreifend und zu jedem Zeitpunkt eine Bandbreite von Ausfallwahrscheinlichkeiten (Probability of default – PD) zugeordnet. Das ermöglicht u. a. das problemlose Mapping sowohl auf die Rating-Skala IFD als auch auf andere Rating-Skalen, beispielsweise die anderer Kreditinstitute. So entsprechen die Commerzbank-Rating-Klassen 1.0 bis 2.4 der IFD-Rating-Klasse I (Abb. 4).

Auch das so genannte Engagement-Rating, das die Ermittlung des erwarteten (im Vergleich zum Gesamtexposure des Kunden relativen) Verlusts eines Kreditengagements zum Ziel hat, findet auf der Masterskala seine Abbildung. Durch die fazilitätenspezifische Berechnung von EAD und LGD und damit Berücksichtigung von Kredit- und

Abb. 4: Mapping Commerzbank-Masterskala/IFD/weitere Kreditinstitute

IFD-Ratingstufe	Commerzbank	Dresdner Bank	HypoVereinsbank	KFW*	PD Bereich**
I	1.0 – 2.4	1 – 5	1+ – 3-	M1 – M7	Bis 0,3 %
II	2.6 – 2.8	6, 7	3 – 4-	M8 – M9	0,3 bis 0,7 %
III	3.0 – 3.4	8	4 – 5-	M10 – M11	0,7 bis 1,5 %
IV	3.6 – 3.8	9 (ggf. 10)	5 – 6	M12 – M13	1,5 bis 3,0 %
V	4.0 – 4.8	(ggf. 10) 11	6 – 7	M14 – M15	3,0 bis 8,0 %
VI	ab 5.0	12 – 14	> 7	M16 – M20	Ab 8,0 %

Seitens der IFD wurde vereinbart, dass die Ausgestaltung und kommunikative Umsetzung des Mappings auf die IFD-Skala jedem Institut individuell obliegt.

\* gilt nur für KfW-Direktkredite  
 \*\* Angabe des PD-Bereichs von (inkl.) bis (excl.)

Sicherheitenarten sowie durch die Adjustierung weiterer qualitativer Faktoren wird eine Vergleichbarkeit aller Kreditengagements auf der Rating-Skala erreicht. Die Basis für die Ermittlung von Ausfallwahrscheinlichkeiten sind validierte, d. h. mathematisch nachgeprüfte und nachprüfbar Rating-Verfahren, die bei der Commerzbank – neben weiteren Segmenten – auch im Firmenkundengeschäft eingesetzt werden.<sup>2</sup> Um für die künftigen Herausforderungen in der Risiko- und Vertriebssteuerung gerüstet zu sein, hat die Bank entschieden, den fortgeschrittenen, auf internen Ratings basierenden Ansatz einzuführen und damit nicht nur die Ausfallwahrscheinlichkeit, sondern auch die Verlustquote (Loss Given Default – LGD), das Engagement bei Ausfall (Exposure at Default – EaD) und somit den erwarteten Verlust (Expected Loss – EL) selbst zu berechnen. Dieser auf internen Ratings basierende Ansatz ist (auch gemessen an Gütemaßen wie dem GINI-Koeffizienten) State-of-the-Art und erfüllt die strengen Anforderungen von Basel II an Rating-Verfahren und Rating-Prozesse. Mit den neuen Rating-Verfahren ändert sich auch die Rating-Philosophie in der Bank: Ratings dienen künftig nicht mehr nur dem Zweck, die relative Bonität eines Kunden innerhalb eines Segments vergleichbarer Kunden zu bestimmen. Künftig ist mit jedem Rating direkt eine Aussage über die Ausfallwahrscheinlichkeit auf Sicht von einem Jahr verbunden.

**Höhere Kreditbereitschaft der Banken**

Die Argumente, die für den Einsatz des fortgeschrittenen Ansatzes sprechen, waren u. a. die geringere

Eigenkapitalunterlegung, die Erwartungen des Marktes sowie der eigene hohe Anspruch an das Risiko-Management. Doch diese Kriterien sind nicht der einzige Vorteil des fortgeschrittenen Ansatzes: Nur mit diesem aufwändigen Verfahren wird die Bank in die Lage versetzt, die eingegangenen Risiken so genau zu messen und zu steuern, wie es für ein optimales Portfoliomanagement notwendig ist. Damit lassen sich enorme Werte freisetzen: Eine bessere Messung der Risiken reduziert die Risikokosten. Die risikoadjustierte Bepreisung der Kredite leistet einen weiteren Beitrag – mehr

mit einem besseren Rating und dadurch mit niedrigeren Refinanzierungskosten der Bank (Abb. 5).

**Rating als Kommunikationsschnittstelle zwischen Kunde und Bank**

Aber auch in der Beziehung zum Kunden können State-of-the-Art-Rating-Systeme bemerkenswertes leisten. Richtig eingesetzt, helfen sie bei der Früherkennung von Unternehmenskrisen und ermöglichen sowohl dem Kunden als auch der Bank ein rechtzeitiges Gegensteuern, um Insolvenzen zu vermeiden. Das Rating wird so zur

**Abb. 5: Ursachen günstiger Kunden-Kreditzinsen einer Bank**

<b>Refinanzierungs-/Einstandskosten</b>	niedrige Leitzinsen der EZB (wesentl. geringe Inflation), gute Refinanzierungsbasis der Bank (wesentlich ist günstiges externes <b>Bankenrating</b> )
<b>Kreditbearbeitung</b>	Gutes <b>Rating</b> → weniger Aufwand bei Kreditwürdigkeitsprüfung großes Portfolio → economies of scale, standardisierte Prozesse/Produkte, großer Einzelkredit, wenig Sicherheitsbearbeitung
<b>Kreditbetreuung</b>	Internetbank → Verzicht auf Betreuung, standardisierte/zielgerichtete Betreuung und Beratung, viele Kunden pro Betreuer
<b>Standardrisikokosten</b>	Gute Bonität → gutes Rating → niedrige PD, hoher Besicherungsgrad → niedriger EL
<b>Renditeerfordernis auf das gebundene Eigenkapital</b>	Gutes <b>Rating</b> → niedrige PD → geringe Eigenkapitalunterlegung Zuweisung von nicht eigenkapitalbindendem Geschäft = cross selling (z. B. Zahlungsverkehr, Auslandsgeschäft, Geldanlagen)

Effiziente Banken-Systeme schaffen es, eine stete Kreditversorgung für alle Kundengruppen zu differenzierten aber günstigen Kreditzinsen bereitzustellen.  
Kunde und Bank leisten gemeinsam einen Beitrag zu günstigen Kreditzinsen; hierbei ist das Rating wesentlicher Bestimmungsfaktor der Zinsmarge.

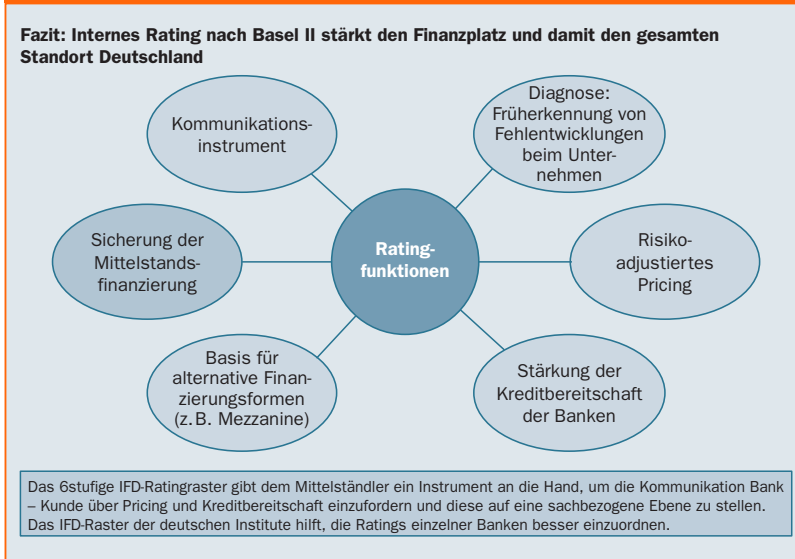
Geschäft und damit auch ein höherer Nettozinsertrag für die Bank sind die Folgen. Dies führt im Ergebnis zu einer höheren Kreditbereitschaft der Banken gerade auch für mittelständische Unternehmen. Darüber hinaus reduziert die stark standardisierte Vorgehensweise bei der Ermittlung der Ratings auch die Kosten im Kreditprozess. Und zu guter Letzt schätzen die Kapitalmärkte eine Bank, die mit ihren Risiken professionell umgeht. Sie belohnen diese Expertise ihrerseits

Kommunikationsschnittstelle im System Kunde/Bank – nicht zuletzt auf Grund der Tatsache, dass Kreditinstitute als „konstruktiv-kritische Partner“ für den Mittelstand zusätzlich zur Kreditversorgung eine Corporate Governance-Funktion übernehmen können und müssen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, Firmenkunden für das Thema Rating zu sensibilisieren, denn der Informationsstand und die Vorbereitungen der mittelständischen Kundschaft auf die neue Rating-

<sup>2</sup> Eine gute und valide Datenbasis ist eine wichtige Voraussetzung für State-of-the-Art-Rating-Verfahren. Durch die weitreichende Datenhistorisierung im Rahmen des Expertensystems CODEX wurde ein wichtiger Baustein zur Weiterentwicklung der Firmenkundenratingverfahren in der Commerzbank gelegt.



Abb. 6: Anreize zur Verbesserung der Rating-Verfahren



stärkt die Rating-Skala IFD den Wettbewerb und setzt erhebliche Anreize zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Rating-Verfahren (Abb. 6). Denn ein trennschärferes Rating-System wird künftig ein noch entscheidenderer Wettbewerbsfaktor unter den Kreditgebern sein. Dadurch wird auch den Interessen der bewerteten Unternehmen in idealer Weise Rechnung getragen.

Systematik der Banken sind sehr unterschiedlich. Gerade bei dieser Kundengruppe ist es von großer Bedeutung, die Sprache der Unternehmer zu sprechen und sie nicht mit „Basel-II-Fach-Chinesisch“ zu erschlagen. Die Commerzbank hat dies erkannt und bietet sowohl Kunden als auch Nichtkunden über ihre Firmenkundenbetreuer und speziell geschulte Rating-Spezialisten eine am Rating orientierte Beratung – den Commerzbank rating:coach – an.

**Anreize zur Verbesserung der Rating-Verfahren**

Rating lediglich als ein Instrument des Risiko-Managements und

der risikoadäquaten Preisfindung zu sehen, ist ganz offensichtlich zu kurz gegriffen. Vielmehr ermöglicht es, aussagekräftige Urteile über die Stärken und Schwächen des Kreditnehmers – sowohl für die Bank als auch für den Mittelständler selbst – zu treffen. Eine institutsübergreifende Vergleichbarkeit der Rating-Noten über die Rating-Skala der Initiative Finanzstandort Deutschland hilft dabei, die Ratings der einzelnen Banken für die Mittelstandskundschaft besser einzuordnen. Dem Unternehmer wird durch ein besseres Verständnis für seine Bonität und die damit am Markt eingehenden Kreditkonditionen Klarheit verschafft. Gleichzeitig

**Wolfgang Hartmann**

ist Mitglied des Vorstands und Chief Risk Officer der Commerzbank AG, Frankfurt/Main. Er verantwortet vorstandsseitig neben dem Zentralen Stab Risikocontrolling die Zentralen Geschäftsfelder Credit Operations Private Customers, Global Credit Operations und Immobilien. Herr Hartmann, Lead Sherpa der IFD „Ausbau Mittelstandfinanzierung“, hat im Rahmen der gleichnamigen Arbeitsgruppe maßgeblich die Themen IFD-Ratingskala/Transparenz im Mittelstand geleitet.

**Oliver Schwarzhaupt**

ist Abteilungsdirektor im Zentralen Stab Risikocontrolling der Commerzbank AG, Frankfurt/Main. Er ist Leiter der Group Rating Methods und zeichnet verantwortlich für die Entwicklung und Implementierung von Rating-Methoden für Firmenkunden, Specialized-Finance, Banken und Länder der Commerzbank.

Zielgruppe: **Finanz-Elite**

Jetzt am Kiosk

„die bank“, die führende Fachzeitschrift der deutschen Finanzelite, erreicht jeden Monat über 40.000 Banker in gehobenen und höchsten Positionen. Seit über 40 Jahren am Markt zählt „die bank“ damit zu den erfolgreichsten Titeln der Finanzbranche. Mit einer Anzeige in „die bank“ erreichen Sie die Finanzelite in Deutschland ohne Streuverlust. Buchen Sie jetzt unter **0 221-54 90-500**

