

**finanzinstitute**

# COVID-19 Auswirkungen auf das Kreditgeschäft

finanzinstitute unter Druck



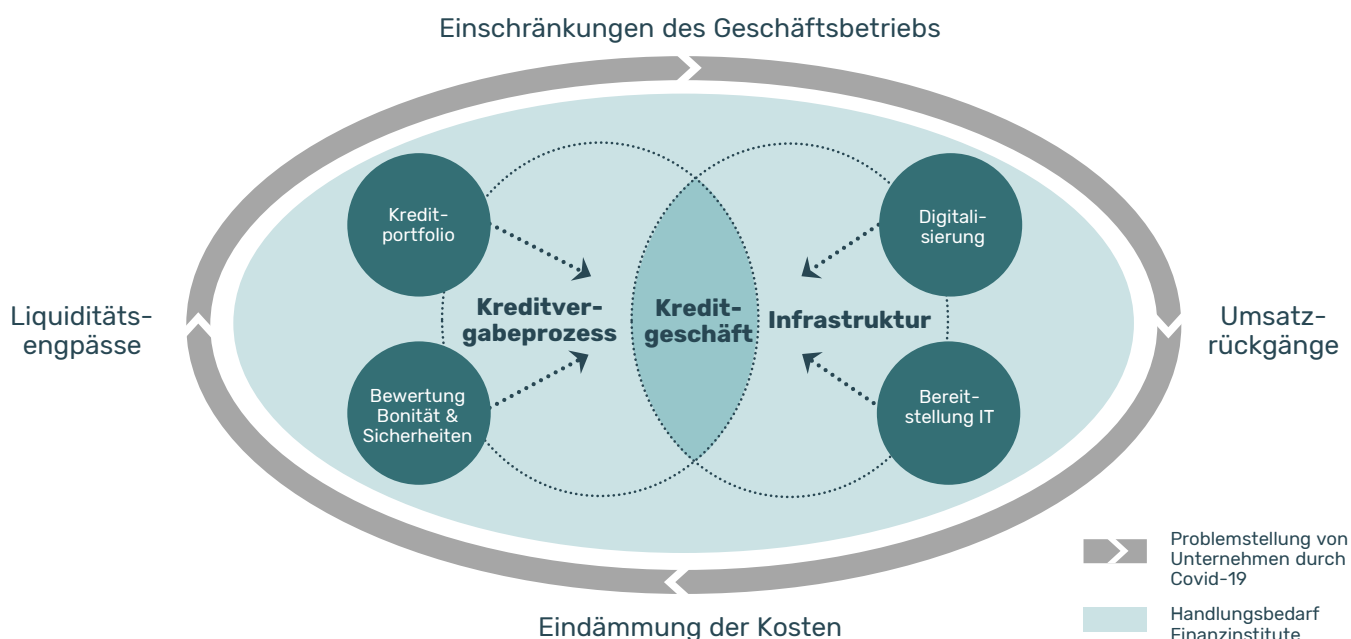
## das kreditgeschäft im bann von covid-19

Die aus Politik und Wirtschaft umgesetzten Einschränkungen aufgrund der Covid-19 Pandemie haben eine weltweite Rezession zur Folge.

Mittel- und langfristige Konsequenzen sind für die Wirtschaft durch die herrschende Unsicherheit hinsichtlich der Dauer und des Umfangs der Pandemie nur schwer abschätzbar. Die Krisensituation erfordert allerdings ein sofortiges Umdenken für betroffene Unternehmen und schon jetzt eine Vorbereitung auf die Zeit danach.

Insbesondere für Finanzinstitute ergeben sich sowohl Herausforderungen hinsichtlich der Bewertung ihres aktuellen Kreditportfolios als auch der Anpassung der Richtlinien & Prozesse bezüglich der künftigen Kreditvergabe. Weiterhin sorgen die hohe Antragsflut von krisengebeutelten Unternehmen, als auch der Drang zur Digitalisierung bei gleichzeitiger Einhaltung regulatorischer Vorgaben für zusätzlichen Handlungsdruck.

### das kreditgeschäft im krisenmodus



### finanzinstitute im fokus

Bereits vor der Pandemie litten Finanzinstitute unter dem niedrigen Zinsniveau und dem hohen Druck der aufsichtsrechtlichen Vorgaben. Durch die Corona-Krise wirken sich die gesamtwirtschaftlichen Effekte (hohe Arbeitslosigkeit, Rezession etc.) umso intensiver auf das Kreditmanagement von Finanzinstituten aus.

Durch Covid-19 wird die Situation im Kreditgeschäft durch steigende Risikokosten, Bonitätsverschlechterungen von Kreditnehmern, branchenspezifischen Effekten und vermehrten Ausfällen im Kreditportfolio verschärft. Die Finanzaufsicht hat hierauf mit umfangreichen Maßnahmen reagiert.

Vor diesem Hintergrund und um die Zukunft zu gestalten, müssen die Finanzinstitute ihr Geschäftsmodell und das gesamte Kreditgeschäft auf den Prüfstand stellen. Zu berücksichtigen ist dabei, wie der krisenbedingte Digitalisierungsschub im Operating Model der Finanzinstitute verstetigt werden kann und wie sie nach einer Rücknahme der aufsichtsrechtlichen Lockerungen den Weg zurück in eine neue Post-Corona-Normalität finden.

### handlungsbedarf

Die Maßnahmen aus Politik und Wirtschaft erfordern eine strategische Neuausrichtung des Kreditgeschäfts:

- Analyse und Erfassung der erforderlichen Anpassungen am Geschäftsmodell (auch im Hinblick auf aufsichtl. Lockerungen und deren Rücknahme im Zeitablauf)
- Adaption der Kreditvergaberichtlinien (insbesondere hinsichtlich der Bewertung von Kreditnehmern, Sicherheiten, Branchen und Regionen bzw. Ländern)
- Analyse des Kreditportfolios hinsichtlich möglicher Klumpenrisiken (z.B. besonders von Covid-19 betroffene Branchen)
- (NPL-)Strategie zu Problemkrediten & Kreditausfällen (z.B. durch schnellen Abbau Handlungsspielraum gewinnen)
- Ausbau der sich während der Corona-Krise etablierten Kollaborationen, z.B. durch digitale Beratungsräume oder Kundenchatfunktionen



## kreditvergabe neu gedacht?

Die Effekte der Covid-19 Krise schlagen sich unmittelbar auf die Wirtschaft und die damit verbundenen Finanzinstitute nieder. Jetzt kommt es darauf an, einen kühlen Kopf zu bewahren, zielgerichtet durch die unsicheren Zeiten zu steuern und gestärkt daraus hervorzugehen. Jede Krise hat ihre Gewinner!

### covid-19 recovery

Die endgültigen Covid-19 Effekte auf das Kreditportfolio werden sich erst im Zeitverlauf und mit dem Auslauf der staatlichen Maßnahmen zeigen. Eine Strategie, für den Umgang mit diesen Lasten, ist unerlässlich, um die Handlungsfähigkeit für das Neukreditgeschäft nicht zu beeinträchtigen.

Insbesondere die Reduzierung der NPL-Bestände und der Umgang mit Sanierungs- und Problemkreditengagements sind strategisch festzulegen.

Zudem hat die Corona-Krise gezeigt, dass Agilität und schnelle Entscheidungen (bspw. durch automatisierte Prozesse) essenziell sind, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

### kreditvergabeprozess und -richtlinien

Neben der Prozessoptimierung und -digitalisierung betreffen die notwendigen Anpassungen im Kreditvergabeprozess insbesondere auch die Bewertung der Bonität von Neu- und Bestandskunden sowie die Beurteilung der Kreditsicherheiten.

Die Einschätzungen zu Krisenbranchen sind gemeinsam mit dem Risikomanagement zu erstellen und operativ in einem Risikoorientierten Pricing, optimierten Limitsystemen oder einer Abbaustrategie umzusetzen.

Neue attraktive Zielmärkte und Branchen sind am entstehen bzw. am wachsen und sollten in die Kredit- und Risikostrategie aufgenommen werden.



### interdisziplinäre zukunfts-gestaltung

Um das Finanzierungsgeschäft und die Chancen nach der Covid-19 Pandemie aktiv zu gestalten, muss in bereichsübergreifender Zusammenarbeit (wie bspw. Risikomanagement, Kreditgeschäft, Gesamtbanksteuerung, Sanierung, IT,) ein interdisziplinäres Zukunftsmodell entworfen werden. Dieses beinhaltet neben der Gestaltung bilanzieller Handlungsspielräume auch Limitvorgaben für Branchen, die Anpassung automatischer Kreditentscheidungs-tools oder neue technologische Möglichkeiten, um mit den Kunden im Geschäftsleben interaktiv und digital zu kommunizieren.

### anpassung operating model

Die durch die Corona-Krise gewonnenen Erkenntnisse zum Geschäftsbetrieb offenbaren den Bedarf und die Vorteile eines dynamischen Operating Models. Dieses vereint sowohl schnelle Kreditentscheidungs- und -bearbeitungsprozesse als auch ein internes, standortunabhängiges Arbeiten mit dem geänderten Kundenverhalten. Dieser Anpassungsbedarf kann mit modernen Technologien professionalisiert und nutzenbringend im Operating Model integriert werden. Gerade in Krisenzeiten ist ein verlässlicher und agiler Finanzierungspartner überlebenswichtig.

### prozessoptimierung & -digitalisierung

Die in der Corona-Not etablierte Arbeitsteilung und bewährten digitalen Strukturen können unter Ausnutzung sich ergebender Synergiepotenziale zu systematischer Prozessoptimierung und Kosteneinsparungen weiterentwickelt und im Operating Model integriert werden. Der Kreditnehmer verlangt insbesondere in Krisenzeiten nach schnellen Entscheidungen, damit der ordinäre Geschäftsbetrieb gewährleistet werden kann. Der Finanzierungsmarkt muss darauf reagieren und konsequent auf Automatisierung und schlanke Prozesse setzen.

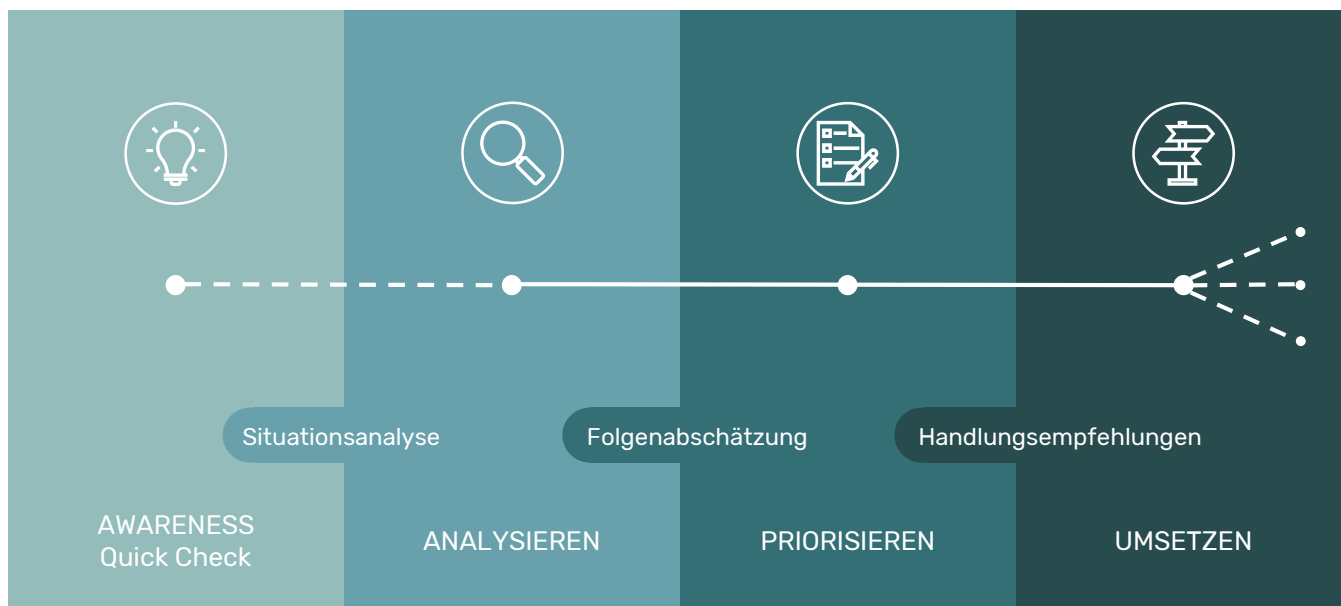




## erfolgreich durch die krise

Der „**plenum Quick-Check**“ hilft Ihnen dabei: Mit unserem kompakten und ressourcenschonenden Vorgehen richten wir den Fokus auf das Wesentliche und bieten Ihnen eine Standortbestimmung innerhalb von 2-3 Wochen. Neben den Covid-19 Auswirkungen impliziert unser Quick-Check zudem die globalen Themen und Trends im Kreditgeschäft und liefert einen maßgeschneiderten Aktionsplan zurück zur „neuen Normalität“.

### plenum-quick check zur standortanalyse



Das Corona-Virus fordert von Finanzinstituten ein aktives Krisenmanagement, aber auch den Blick nach vorn. Neben den unmittelbaren Covid-19 Auswirkungen, wirkt die Pandemie wie ein Katalysator auf die Tendenzen der letzten Jahre. Wir unterstützen Sie dabei, genau diesen aktuellen Herausforderungen zu begegnen. Mit unserer Branchenkenntnis, einem breiten bankfachlichen Wissen und unserer Umsetzungskompetenz sorgen wir dafür, dass Sie gestärkt aus der Krise hervorgehen und begleiten Sie auf Ihrem Weg in die neue Normalität.

### plenum – hohe umsetzungskompetenz für finanzdienstleister



plenum ist seit über drei Jahrzehnten Innovationsführer in der Managementberatung an der Schnittstelle von Geschäftsbereich und IT-Organisation. Wir haben viele Veränderungen in unseren Kernbranchen mitgestaltet und können auf Basis unserer Praxiserfahrungen die Bedeutung und den nachhaltigen Nutzen von Innovationen für unsere Kunden sicher einschätzen.

Als fokussierte Beratungsboutique werden wir seit Jahren von brand eins als “Bester Berater” ausgezeichnet.

### wir sind ihr erfolg

<b>Erfahrung</b>	Wir kennen uns aus, kennen Ihre Branche bestens
<b>Regulatorik</b>	Wir sind regulatorisch hoch kompetent, entwickeln Lösungen, die aufsichtsrechtliche Compliance sicherstellen
<b>Fair</b>	Wir pflegen den offenen Dialog und Meinungs austausch
<b>Offen</b>	Wir arbeiten fair und partnerschaftlich
<b>Lösungen</b>	Wir sind Mittelständler, pragmatisch, schaffen Lösungen und Erfolge und lassen uns auch an unseren gemeinsamen Ergebnissen messen
<b>Gewinn</b>	Wir machen Sie erfolgreich