

Das versteckte Risiko

Zinsen: In den Kreditportfolios schlummern oft Gefahren, derer sich kaum ein Mittelständler bewusst ist. Mithilfe einer Beratungsgesellschaft kann man sie transparent machen – und eventuell sogar Geld dabei verdienen.

Prognosen sind schwierig, das ist nicht neu. Für Unternehmer, deren zinsabhängige Finanzierungen häufig für einen beachtlichen Kostenblock stehen, ist das trotzdem keine schöne Erkenntnis. Lösungen zur Risikominimierung gibt es dennoch. Kreditinstitute bieten dafür heute ein breites Spektrum an Produkten zur Absicherung an. Allerdings droht dabei mitunter mehr Schaden als Nutzen.

Wer beispielsweise mit einem sogenannten Cap die Belastung von Zinsanstiegen ab Überschreiten einer definierten Obergrenze vermeiden will, muss den Preis für diese Zinsabsicherung im Falle doch nicht steigender Zinsen quasi als Versicherungsprämie ohne Gegenleistung verbuchen. Bei anderen, noch komplexeren Produktangeboten haben Kreditinstitute in der Vergangenheit hohe Kostenstrukturen eingebaut und ihre Kunden – wie es der Bundesgerichtshof beispielsweise dem Hygienetechnik-Unternehmen Ille bestätigte –

nicht genügend über die damit verbundenen Risiken aufgeklärt.

Dass es auch anders geht, zeigt die Lösung der unabhängigen Beratungsgesellschaft Magral in München. Das vor 16 Jahren von zwei Brüdern mit langjähriger Bankerfahrung gegründete Familienunternehmen hat eine finanzmathematische, auf die individuelle Analyse ausgerichtete Dienstleistung zur Zinssteuerung entwickelt. Das nutzen nicht nur deutschlandweit immer mehr Kommunen bis hin zur Bundeslandebene und einzelne Genossenschaftsbanken, sondern auch einige größere mittelständische Unternehmen.

Risiken oft unbekannt

Die Beratungsgesellschaft spielt dazu die von den Kunden zur Verfügung gestellten Daten ihres Kreditportfolios in eine ausgefeilte Software ein und kann darauf basierend die schlummernden Risiken aufzeigen. „Viele Unternehmen wissen gar nicht, welche Zinsänderungsrisiken im Detail in ihrem Kreditportfolio stecken“,

sagt Martin Gresser, einer der beiden Vorstände von Magral.

In der Regel beinhaltet der Kreditopf eines Mittelständlers ein Bündel von zu unterschiedlichen Zeitpunkten mit verschiedenen Restlaufzeiten abgeschlossenen Darlehen, die zu Beginn mit einem bestimmten Festzinskupon versehen wurden. Hinzu kommen möglicherweise auch mit einer variablen Verzinsung ausgestattete Darlehen. All diese Verträge haben ihre eigenen Zinsrisiken.

Das aktuelle Risiko könnte zum Beispiel darin bestehen, dass man für die Anschlussfinanzierung eines laufenden Kredits in ein paar Jahren vielleicht einiges mehr zahlen muss. Denn angesichts des derzeit historischen Zinstiefs wird es irgendwann einmal wieder zu einer Trendwende nach oben kommen. Nur weiß eben niemand wann. „Aber auch das Risiko fallender Zinsen wird oft unterschätzt und muss in die Analyse einfließen“, warnt Gresser. Wer etwa vor einigen Jahren einen Kredit zum Festzins von 6% fixiert hatte und diesen im heutigen Umfeld für 4% bekommen könnte,



Martin Gresser, Vorstand des Finanzdienstleisters Magral.

FOTO: MAGRAL

muss sogenannte Opportunitätskosten in Höhe der Differenz von zwei Prozentpunkten zahlen.

Um die Risiken in Zahlen deutlich zu machen, analysiert Magral für die Kunden relevante Szenarien für mögliche Zinsveränderungen in bestimmten Zeiträumen und zeigt konkret auf, welche Mehrkosten anfallen könnten. Zur Absicherung der Risiken setzen die Experten dann zwei gegenläufige Zinstauschgeschäfte (Swaps) ein. Dabei sichert

sich das betreute Unternehmen einerseits mit einem klassischen Festzinszahler-Swap (Payer Swap) gegen steigende Zinsen ab. Auf der anderen Seite ermöglicht es ein sogenannter Receiver Swap dem Kunden auch, an fallenden Zinsen zu partizipieren. „Anders als das in der Regel bei Zinsabsicherungsprodukten der Banken der Fall ist, können wir die aus dieser Swap-Konstellation resultierenden Ergebnisse konkret berechnen“, betont Gresser. Hier gehe es nicht um Spekulation. „Derivate sind kein Teufelszeug. Nur wenn man die Instrumente nicht im Griff hat, wird es problematisch“, sagt Gresser.

Gute Betreuung

Sinnvoll ist der Ansatz für Unternehmen mit einem Kreditportfolio von mindestens 20 Mio. Euro. Zuständig für die Umsetzung sind 14 spezialisierte Mitarbeiter, von denen jeder Berater allerdings höchstens zehn bis 15 Mandanten betreut. Gresser betont zudem, dass es bei der Lösung seines Hauses nicht um den

Verkauf von Produkten, sondern um eine Dienstleistung geht.

Derzeit betreut die Magral, die vom Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen (BaFin) zugelassen ist, geprüft wird und bestimmte Bilanzrelationen einhalten muss, ein Kreditvolumen von rund 5 Mrd. Euro. Der Dienstleister achtet dabei auf ein hohes Maß an Transparenz. So erhalten die Kunden monatlich ein Zinsreporting sowie die Bewertung der eingegangenen Swap-Verträge, die sich je nach Zinsentwicklung verändern kann. Diese Bewertungen bekommen die Kunden auch gleichzeitig von den Banken, bei denen sie ihre Zinstauschverträge abgeschlossen haben. „Wir bieten damit Transparenz nach dem ‚Sechs-Augen-Prinzip‘: umgesetzt durch den Kunden, die beteiligten Banken und uns selbst“, sagt Gresser. Ebenso transparent ist die Entlohnung. „Wir erhalten 10% von dem, was wir physisch für den Kunden erwirtschaften und diesem im Zuge der Zinssteuerung an Geld zufließt“, sagt Gresser.

NORBERT HOFMANN