

IN DIESER AUSGABE

Axa	2
Commerzbank	1, 3, 12
Credit Suisse	3
Deutsche Bank	2
Feri	3
Hypoport	3
IKB	6
KfW Ipx-Bank	2
Nord/LB	2
Sparda-Bank BW	3
Target Global	3
Traxpay	2
Visa	3
Volksbank Mittelhessen	12

KURZ GEMELDET

J.P. Morgan Chase zahlt hohes Bußgeld

Börsen-Zeitung, 25.11.2020
Die US-Bank J.P. Morgan Chase hat ein von der zum US-Finanzministerium gehörenden Aufsichtsbehörde OCC verhängtes Bußgeld in Höhe von 250 Mill. Dollar akzeptiert. Die Behörde hatte mangelnde interne Kontrollen im Risikomanagement der Bank bemängelt. Das Institut habe diese Mängel inzwischen jedoch behoben, hieß es. dpa-afx

Axa senkt Zinsversprechen

Börsen-Zeitung, 25.11.2020
ak Köln – Als erster der großen Lebensversicherer in Deutschland hat die Axa ihr Zinsversprechen für 2021 festgelegt. Die Axa Leben und die zum Konzern gehörende DBV Deutsche Beamtenversicherung senken ihre laufende Verzinsung um 30 Basispunkte auf 2,6%. Die Gesamtverzinsung inklusive Schlussgewinnanteile und Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven liege bei 3,1 (i. V.: 3,4)%, teilte die Axa am Dienstag mit. Vier Jahre lang hatten der Lebensversicherer zuvor nach eigenen Angaben die Zinszusage stabil gehalten.

In den kommenden Tagen und Wochen dürfte sich das Bild, wie die Branche im weiter verschärften Zinstief die Überschussbeteiligung für ihre Kunden kalkuliert, vervollständigen. Viele Wettbewerber warten vor ihrer Entscheidung auch erst die Ansage von Marktführerin Allianz ab. Bislang haben von den kleineren Gesellschaften laut einer Übersicht der Ratingagentur Assekurata die Neue Bayerische Beamten Leben und die Lebensversicherung von 1871 ihre Zusagen für 2021 veröffentlicht. Beide halten die Zinsdeklaration bei 2,5 bzw. 2,4% stabil. Die Ideal Leben senkt auf 3,0 (3,3)%.

GASTBEITRAG

Marktversagen bei der Übertragung von Kreditrisiken beseitigen

Börsen-Zeitung, 25.11.2020
Bereits die Geschehnisse nach der Finanzkrise haben bei der Veräußerung von problembehafteten Krediten ein geradezu essenzielles Marktversagen offengelegt. Deutlich wurde dies, nachdem sich der Staat nach den anfänglichen Interventionsmaßnahmen Stück für Stück zurückgezogen hatte. Denn die Nachfrageseite dieses Marktes ist rein oligopolistisch strukturiert. Als Nachfrager für den Kauf von Kreditrisiken kommen angesichts der gehandelten Volumina nur wenige Finanzinstitutionen wie Investmentbanken und Hedgefonds in Frage, die in der Lage, fähig und bereit sind, größere Bestände zu kaufen und dauerhaft abzuwickeln. Der Verkaufsprozess selbst ist dabei extrem komplex. Das Fehlen eines ausreichend großen Marktes von Nachfragern sowie die fehlende Transparenz des Verfahrens insgesamt führen in der Folge zu außerordentlich hohen Abschlägen auf die Nennwerte der veräußerten Forderungen und zu hohen Transaktionskosten.

Initiative der EU

Diese Marktunvollkommenheiten zu überwinden und somit einen effizienten Kreditrisikotransfer zu ermöglichen, hat die EU-Kommission schon Ende November 2018 beschrieben. Nun erklärte die EU-Kommission im Lichte der Coronakrise und einer befürchteten Wertbe-

IM GESPRÄCH: MARKUS RUPPRECHT, TRAXPAY

„Deutsche-Bank-Partnerschaft trägt Früchte“

Frankfurter Working-Capital-Plattform geht mit der Großbank auf Unternehmen zu – Kooperation auch mit KfW Ipx-Bank

Traxpay ist ein etwas anderer Plattformbetreiber: Banken erhalten Zugang zu Finanzdaten von Firmenkunden, die über den Vermittler Traxpay Working Capital erhalten. Das Modell gewinnt mit jedem weiteren Bankenpartner an Substanz. Nach Nord/LB, LBBW und Deutsche Bank kommt jetzt die KfW Ipx hinzu.

Von Björn Godenrath, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 25.11.2020

Manchmal ist es gut, wenn man nicht als Pionier einen Markt betritt und die Lage zunächst von der Seitenlinie aus nüchtern betrachtet. Im Bereich Working-Capital-Finanzierung hatten sich schon vor Jahren mit Taulia, C2FO und CRX Markets Plattformbetreiber positioniert, die Banken auf die Rolle des Kreditgebers reduzieren. Diese Plattformisierung von Geschäftsvorgängen war zuerst 360T gelungen, die das im Bereich Devisenhandel vorgemacht hatte und den Markt mit Erreichen eines Kippunktes so weit durchdrungen hatte, dass

die Banken ihre Rolle als zentraler Anlaufpunkt für Kunden verloren hatten.

Vorteil als Spätstarter

Sollte sich das im Markt für Supply-Chain-Finanzierung etwa wiederholen? Bei den Banken jedenfalls grummelte es – und Traxpay-Gründer Markus Rupprecht war in seiner Marktanalyse 2016 zu dem Schluss gekommen, dass es auch anders geht. Warum nicht eine offene Plattform aufbauen, die Banken besser positioniert in der Kundenbeziehung? „Wir hatten den Vorteil, als Spätstarter im Markt für plattformbasierte Working-Capital-Finanzierung die Stärken und Schwächen des Geschäftsmodells zu analysieren.“ Ein Problem seien die langen Verkaufszyklen. „Es dauert, bis Unternehmen mit einem riesigen Lieferantennetzwerk sich einer singulären Plattform anschließen mit allen Integrationsmaßnahmen – und auf der sie dann für die nächsten Jahre oder gar Jahrzehnte gebunden sind.“

Gleichzeitig war den Banken anhand 360T und seiner Nachahmer bewusst geworden, dass sie ihre Rolle im Plattformgeschäft verändern müssen – spätestens wenn sie einen Großkunden im Pitch gegen eine Adresse wie Taulia oder Traxpay verloren hatten. „Für uns wiederum war klar, dass wir Vertriebspartner auf der Bankenseite brauchen, und wir haben mal analysiert, was ein Incentive für die sein könnte: Zunächst mal wollen die nicht einfach den Kunden beim Fintech abliefern und haben dann kaum Informationen über Plattformdaten.“ Die Deutsche Bank habe dann zum Beispiel festgestellt, dass Firmenkunden sich eine offene Plattform wünschen, die alle Finanzierungsdaten teilt. Diesen Rohstoff brauchen Banken für das Neugeschäft, das sogenannte Cross-Selling. Auf bestehenden Plattformen wie Taulia und CRX Markets ist das aber nicht vorgesehen – und lässt sich Rupprecht zufolge auch nicht so leicht ändern.

Die langen Zyklen hat Traxpay dann auch zu spüren bekommen

beim Bespielen beider Plattformseiten – aber Anfang 2019 gab es dann so etwas wie einen Durchbruch: Die Nord/LB drohte den Kunden Edeka an einen Mitbewerber zu verlieren und nahm Traxpay mit ins Boot, wie der Firmengründer erzählt. „Zusammen haben wir den Pitch dann gewonnen.“ Damit wurde bewiesen, dass der Traxpay-Ansatz eines offenen Plattformmodells für Bank, Fintech und Firmenkunden funktionieren kann.

Allgemeine Revitalisierung

Im Juli 2020 wurde die Liste der Bankenpartner, bis dahin LBBW und Nord/LB, um die Deutsche Bank erweitert. Das Institut untermauerte das Bündnis mit einer Beteiligung von vermutlich knapp unter 10% an Traxpay, die zuvor im Februar einen Management-Buy-out durchgezogen hatte. Für die Deutsche Bank ist die Traxpay-Einbindung zum einen Teil einer allgemeinen Revitalisierung des Firmenkundengeschäfts und zum anderen eine spezielle Erweiterung des digitalisierten Leistungsportfolios in der mit geringerer Kapitalunterlegung gesegneten Working-Capital-Finanzierung.

Die Bank und das Fintech werben jetzt zusammen um Firmenkunden. „Die Zusammenarbeit mit der Deutschen Bank trägt erste Früchte. Wir erwarten aus den gemeinsamen Pitches das Onboarden eines ersten neuen Großkunden für das erste Quartal 2021.“ Und auf der Bankenseite hat das Fintech mit der KfW Ipx-Bank einen Partner gewonnen, „der Beziehungen zu jedem großen Corporate hat in Deutschland“, wie Rupprecht ausführt. Da die Deutsche Bank mit Spartenchef Stefan Hoops den Gedanken einer offenen Plattform explizit unterstützt, können sich jederzeit weitere Banken anschließen.

Langwierige Gespräche

Solche Anbahnungen zum Onboarding von Banken dauern sechs bis zwölf Monate, sagt Rupprecht. Die Gesellschaft spreche derzeit mit fast allen relevanten Großbanken in Europa, um ihnen das Traxpay-Modell schmackhaft zu machen. Der Zugang zu Daten sei elementar im B2B-Geschäft von Banken: „Wir sind die einzige Plattform, die alles in deutschen Datenzentren hält und den Bankenpartnern Zugang zum vom Kunden hinterlegten umfangreichen Datensatz gewährt, wenn dieser dem zustimmt.“

Dabei entdecken Institute den Wert von Firmenkundendaten langsam. Die Deutsche Bank habe 3 000 bis 5 000 Firmenkunden mit Milliardenumsätzen in ihrem B2B-Netzwerk, über das dann grundsätzlich der Zugang zu rund 15 Millionen Lieferanten möglich sei – und diese Netze wolle man zugänglich machen für Banken, die ihr Corporate Ban-

ANZEIGE



Börsen-Zeitung

Heute erscheint eine neue Ausgabe von

#Volatility

Der Anlage-Podcast von der Börsen-Zeitung & QC Partners.

Reinhören und abonnieren unter <https://volatility.podigee.io> und auf zahlreichen Plattformen.

king digitalisieren. „Diese Kundenbeziehungen mit all ihren Geschäftspotenzialen sind ein riesiges Asset für Banken.“ Und dieses Asset könne die Gesellschaft über die Plattform „auf Banken multiplizieren“.

Die Corona-Einschränkungen hätten zwar die Pitches als reine Online-Veranstaltungen beeinträchtigt, doch sei im Umfeld der Banken und Firmenkunden deutlich zu spüren, dass die Bereitschaft zu solchen Kooperationen gestiegen sei.

Die Profitabilität will Traxpay 2022 erreichen, Priorität hätten zunächst Investitionen in Vertrieb und Produktentwicklung. Das Marktpotenzial ist sowieso riesig: Rupprecht zufolge ist auf Plattformen zur Working-Capital-Finanzierung gerade einmal 1% des globalen Potenzials gehoben.

ZUR PERSON

Mit Gründergeist durchgekämpft

bg – Zwischendurch war er weg, dann war Markus Rupprecht wieder da – und seitdem läuft's bei Traxpay. Gründergeschichten verlaufen fast nie stromlinienförmig, aber so bewegt wie bei Traxpay ist es selten. 2009 hatte Markus Rupprecht das Fintech im Bereich B2B-Payment an den Markt gebracht, namhafte Investoren wie Earlybird und die Commerzbank unterstützten das Start-up. Die Skalierung wollte jedoch nicht gelingen, und die Vorstellung des Venture-Capital-Investors über seine Rolle im Unternehmen passte nicht zu seiner – und so nahm Rupprecht 2014 den Hut und zog sich zurück.

Ende 2016 kehrte er dann als CEO zurück, mit Jochen Siegert (COO/CFO) und Thomas Fuhrmann (CTO) im Management an seiner Seite. Mit Unterstützung von Family Offices als neuen Gesellschaftern wurde der Pivot zum heutigen Geschäftsmodell als bankenunabhängige Supply-Chain-Plattform vollzogen, und Rupprecht machte sich auf die Socken, die beiden Seiten des Plattformgeschäfts vom neu-



Markus Rupprecht

en Traxpay-Ansatz überzeugen. Dieser findet zunehmend Anklang: „Seit drei Jahren hauiere ich mit dem Geschäftsmodell – und der sich jetzt einstellende Erfolg fühlt sich richtig gut an.“ Da seit Juli die Deutsche Bank mit an Bord ist, sei als Marktsignal bei allen angekommen, dass Traxpay gekommen ist, um zu bleiben.

Rupprecht ist ein umgänglicher Zeitgenosse, der wie so viele Fintech-Gründer aus dem Banking

kommt: In seinen zehn Jahren bei der Deutschen Bank war er Kreditanalyst, wirkte im Zahlungsverkehr mit und baute dann eine E-Business-Abteilung auf. Die Synthese dieser Erfahrungen wurde in Traxpay eingebracht – und in der heute erreichten, richtigen Konstellation fühlt sich Rupprecht pudelwohl.

Durch dick und dünn

Dabei vermisst er natürlich im Tagesgeschäft seinen langjährigen Traxpay-Weggefährten Jochen Siegert, den es kürzlich ins Firmenkundengeschäft zur Deutschen Bank zog: „Wir sind über die Jahre durch alle Täler gemeinsam gegangen, das schweiß zusammen.“ Umso größer die Freude, wenn sich Jochen Siegert hin und wieder im Büro im Gutleutviertel blicken lässt – Frankfurt ist ja die Metropole der kurzen Wege, die Taunusanlage keine Lichtjahre entfernt. Es ist schön zu sehen, dass Geschäft und Freundschaft so wunderbar Hand in Hand gehen können.

(Börsen-Zeitung, 25.11.2020)

richtigungswelle, dass es wichtiger denn je sei, unnötige Belastungen im Finanzsektor zu verringern, Chancen für neu entstehende Märkte zu schaffen, Marktschwächen zu beseitigen und Rahmenbedingungen für einen effizienten und sicheren Kreditrisikotransfer zu schaffen. Die Banken sollen in die Lage versetzt werden, ihre Kreditvergabe auszuweiten und zur Freisetzung von Eigenkapital und Liquidität notleidende Risikopositionen aus ihren Bilanzen zu entfernen.

Börse vonnöten

Die Lösung zur Überwindung der bisherigen Defizite und der von der EU-Kommission formulierten Anforderungen beim Kreditrisikotransfer liegt in der Einrichtung eines regulierten Marktplatzes, einer Kreditbörse. Börsen für Wertpapiere, Devisen, Waren, seit längerer Zeit auch für den Energie- und Emissionsrecht handel sind bewährte Institutionen. Damit würde die EU einer wichtigen ordnungspolitischen Aufgabe nachkommen, nämlich stabile Rahmenbedingungen für einen Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf Wettbewerbsmärkten zu gestalten.

Ein solcher Ansatz reduziert auch die sonst drohende aufsichtsrechtliche Regelungsfülle und Regelungskomplexität für Produkte und Geschäftsarten sowie zur Schaffung von Transparenz. Eine Kreditbörse, über die der tatsächliche Verkauf von

Bankkrediten organisiert wird, bringt gegenüber allen privatrechtlichen Plattformen unschlagbare Vorteile:

1. Der Risikotransfer erfolgt nach klaren, in Gesetz und Börsenordnung hinterlegten Regeln, zu deren Einhaltung sich jeder Börsenteilnehmer verpflichtet und die im Interesse des



Johann-Rudolf Flesch

Partner Riskbalance, Beratungsgesellschaft für Banken

Funktionierens dieses Marktplatzes möglichst einfach und transparent gehalten sind.

2. Die Zuverlässigkeit der Börsenteilnehmer – keineswegs zwangsweise nur Banken – wird bei ihrer Zulassung zur Börse sichergestellt, so dass ein Geschäftspartnerisiko weitestgehend minimiert wird.

3. Die Börse sorgt für eine Standardisierung der an ihr gehandelten Produkte, so dass insoweit eine weitgehende Homogenität sichergestellt wird und die Informationskosten und -risiken für Anbieter und Nachfrager sinken.

4. Ein transparenter Preisstelmehanismus, gekoppelt an Verlustwahrscheinlichkeiten, verbessert die risikoadäquate Bepreisung und fördert dadurch die effiziente Allokation von Kapital.

5. Die Abwicklung der Geschäfte über eine elektronische Börsenplattform mit entsprechenden Volumina wird die Transaktionskosten des Risikotransfers senken und ist in definierten Abläufen sichergestellt. Kreditbearbeitung und Berichterstattung erfolgen gleichfalls in festgelegten transparenten Prozessen, was asymmetrische Informationen weitestgehend vermeidet. Ferner kann die Börse jederzeit für alle über die Plattform laufenden Transaktionen Transparenz herstellen.

Auf Bestehendem aufsetzen

So kann eine solche Börse auf bereits erlassenen Gesetzen und anderen Regeln aufbauen. Es braucht keinen Konsens über Teilnehmeregeln im Privatrecht. Und das gesamte Regelwerk der Plattform präsentiert sich als souveränes öffentlich-rechtliches, eindeutig identifizierbares Recht mit materieller Wirkung gegenüber allen Marktteilnehmern. Das gilt auch für die Verwertung von Sicherheiten.

Ein solcher Rahmen ermöglicht es den Institutionen der EU, den europäischen Industriestandard nach den von ihnen definierten Notwendigkeiten festzulegen.

Im Rahmen einer öffentlich-rechtlichen Börse hätte man damit die Autorität über den wesentlichen Rechtsbereich. Man wäre in der Lage, eigene Maßstäbe zu setzen, die für alle Handelspartner gleich und verbindlich sind.

Unter europäischem Dach

Eine attraktive europäische Lösung wäre der Aufbau identischer Handelsplattformen unter dem Dach einer europäischen Börse. Und da dieses Konzept zwangsläufig auch die Verwaltungsfunktion und den Industriestandard beinhaltet, wäre die Nutzung einer solchen Plattform auch für eigene Aktivitäten der EZB attraktiv.

Derweil führt der verlockend erscheinende Weg in die Irre, als Nukleus für eine Plattform für Non-Performing Loans (NPL) eine bestehende private Auktionsplattform zu nehmen und diese gemäß den Anforderungen der EU-Kommission und der Aufsicht auszubauen. Bei der Entscheidung für eine bestehende private Transaktionsplattform müsste ein zivilrechtlicher Rahmen gewählt werden.

Dieser wäre notwendigerweise Teil des Rechtsrahmens des jeweiligen Landes, unter dessen Recht die Plattform arbeitet. Die absehbare Folge wäre eine Vielzahl von bilateralen Verträgen mit unterschiedlichen länderspezifischen Ausprägungen.

Entscheidend ist aber, dass private Transaktionsplattformen keinen Risikotransfer mit dinglicher Wirkung schaffen, sondern sie organisieren über einen Informations- und Datenraum die schuldrechtliche Veräußerung von Krediten. Der dingliche Übertragungsvorgang wird zwischen den Beteiligten nach ihren Absprachen und dem schuldrechtlichen Regelwerk der privaten Plattform vollzogen. Die Transaktion selbst läuft damit außerhalb der Plattform ab.

Eine öffentlich-rechtliche Börse bietet dagegen alles aus einer Hand – Handel, Clearing, Berichterstattung, Verwaltung, Wartung – und ist in der Lage, effizient und transparent das beschriebene Marktversagen zu überwinden.

Politik ist gefordert

Ein Ingangsetzen organisierter Marktplätze im Sinne eines „öffentlichen Gutes“ kann erfahrungsgemäß sowohl national wie auch international nur durch die Politik erfolgen. Solche marktgerechten Lösungen hätten weiterhin den Vorteil, dass sie länderübergreifend wie heutige Börsen einsetzbar wären, denn sie sind einfach, transparent, schnell anpassungsfähig und auf der Grundlage einheitlicher Standards von hohem Nutzen für Marktteilnehmer und Aufseher. Es bleibt die Frage, warum die Politik diese Möglichkeit bisher nicht genutzt hat.