

CROWN WESTFALEN BANK AG

## Kreditservicing als Kerngeschäft einer Bank

Die heutigen Finanzmärkte zeichnen sich durch ständigen Wandel aus. Durch die „Sub-Prime“-Krise ausgelöst, werden Geschäftsmodelle in der Finanzwirtschaft auf den Prüfstand gestellt. BASEL II geht davon aus, dass das Risikomanagement einer Bank nicht nur das Risikoprofil des eigenen Kreditbuches laufend überprüft, sondern auch Maßnahmen zu dessen Optimierung ergreift. Dazu gehören sicherlich auch Verkäufe von nicht mehr als strategisch oder ertragreich genug eingeschätzten Krediten.

### INVESTOREN BENÖTIGEN EINE VERLÄSSLICHE BANKPLATTFORM

Internationale Investoren, aber auch namhafte Investmentbanken treten als Käufer auf und benötigen in der Regel eine verlässliche Bankplattform in Deutschland, um einen Kauf abwickeln zu können. Die Gründe dafür liegen auf der Hand:

- ▶ Die jeweiligen Kreditengagements müssen vertragskonform verbucht und hinsichtlich der Zins- und/oder Gebührenberechnung fortgeführt, Zahlungsverkehr des Kreditnehmers muss aufrechterhalten und etwaige Kontokorrentlinien zur jederzeitigen Ausnutzung bereitgestellt werden. Sollten in einem Portfolio auch noch Förderdarlehen enthalten sein, muss eine Bank die „Hausbankfunktion“ übernehmen.
- ▶ Ausländische Fonds, aber auch ausländische Investmentbanken verfügen in der Regel nicht über eine dafür geeignete Infrastruktur in Deutschland.

Die Crown Westfalen Bank AG zusammen mit ihrer Tochter, der Crown Westfalen



Credit Services GmbH in Bochum, stellt seit einigen Jahren für signifikante Investitionen in deutschen Kreditengagements ihre Infrastruktur ausländischen Investoren zur Verfügung – mit steigender Tendenz.

### OPTIMIERTE KREDITPROZESSE

Um langfristige Leistungsfähigkeit zu erzielen, muss ein Finanzdienstleister – wie die Crown Westfalen Bank – eine hohe Portfoliobearbeitungsqualität sicherstellen. Optimierte Kreditprozesse und ein effizientes Servicing sind in der gegenwärtigen Situation auf den Immobilien- und Kapitalmärkten von entscheidender Bedeutung. Investoren brauchen einen kompetenten, fachkundigen Partner mit Expertise, Kreativität und Ressourcen.

Dienstleistungen spezialisiert rund um das Kredit- und Immobiliengeschäft bedeuten: den Einsatz umfangreicher Kenntnisse des deutschen und internationalen Rechtssystems sowie des deutschen Kredit- und Immobilienmarktes. Zudem müssen die Prozesse auf die operativen Bedürfnisse des jeweiligen Investors abgestimmt sein und ein kapitalmarktfähiges Reporting einschließen. Das Servicing ist in Europa ein noch relativ junges

Geschäftsfeld, gewinnt aber immer mehr an Bedeutung.

### AUFSPALTUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Die Finanzmärkte erfordern einerseits eine starke und erfolgreiche Hinwendung zum Kunden sowie andererseits eine effiziente Produktionsplattform und mithin eine wettbewerbsfähige „cost/earning ratio“. Beides wird zu einer weiteren Aufspaltung der Wertschöpfungskette im Kreditgeschäft führen, von der Kundenakquisition über die Kreditrisikoentscheidung bis hin zu der Verbriefung und Ausplatzierung der Risiken mit einer darauf abgestimmten Kreditverwaltung. Jegliche Dienstleistung muss auf jeder Stufe dieser Wertschöpfungskette die hohen Anforderungen der globalen Kapitalmärkte erfüllen. Diese Anforderungen sind heute, auch wegen der Sub-Prime-Krise, sicherlich eher höher als vor einigen Jahren.

Durch ihre langjährige Tätigkeit in den Vereinigten Staaten im Kreditservicing hat die Crown-Gruppe umfassende Expertise aufgebaut. Davon profitiert die Crown Westfalen Bank. Kreditservicing ist zum Kerngeschäft dieser Bank geworden. ▬