

Zukunft statt Status – Kreditwürdigkeit als Potenzial

Von [Leander Hollweg](#)



(rf)

Die Sub-Prime-Krise hat schmerzhaft verdeutlicht, wie wenig wertbeständig vermeintliche Sachwerte sind, wenn die Zahlungsfähigkeit der Nutzer und Nachfrager beeinträchtigt wird. Außer der

Einhaltung klassischer Vorsichtsregeln sollte bei der Kreditvergabe im Retailgeschäft daher generell die "Employability" der Kreditnehmer stärker beachtet werden.

Kompakt

- Mit dem Wandel der Industrie- zu Wissensgesellschaften (Knowledge-Economies) steigt die relative Bedeutung von Wissenswerten gegenüber Sachwerten.
- Das bei Studienkrediten erstmals mögliche prognostische Rating der Karriereaussichten von Kreditnehmern könnte Wegweisend für eine veränderte Kreditvergabepraxis werden, in der das Einkommenspotenzial höher als der erreichte Status gewichtet wird.
- Bildungskredite sollten zu einem wichtigen Basisprodukt von Banken werden, die sich am langfristigen Wert ihrer Kundenbeziehungen (Customer-Lifetime-Value) orientieren.
- Neue Wertschöpfungsketten in der Kreditwirtschaft erlauben die rasche Markteinführung von Studienkrediten und deren Verbriefung ohne Belastung der eigenen IT- und Abwicklungsressourcen zu wettbewerbsfähigen Konditionen.

Komplett

"Clicks or bricks!"¹ lautete der Schlachtruf der New Economy, mit dem internetbasierte Vertriebsmodelle dem herkömmlichen Versandhandel und die Produktion von Informationen der Herstellung materieller Waren gegenübergestellt wurden. Auch wenn nicht alle diese Geschäftsmodelle die Marktkonsolidierung zu Anfang der Dekade überlebt haben, so lassen die Erfolge von Unternehmen wie Amazon oder Google doch keinen Zweifel an der neuen Dynamik, die durch informationsbasierte Prozesse in der Wirtschaft Einzug gehalten hat.

Auch dem von Vielen vielleicht nur als Schlagwort verstandenen

Trend zur Wissensgesellschaft liegen reale ökonomische

Phänomene zu Grunde. Eine wesentliche Entwicklung betrifft die Fähigkeit des Einzelnen, ein dauerhaftes Einkommen zu erzielen.

Entscheidend werden die berufliche Qualifikation und die soziale Kompetenz (Soft-Skills). In dynamischen Arbeitsmärkten sind einmal erreichte soziale Positionen leichter als in früheren Zeiten gefährdet: Selbst gut verdienende Fachkräfte in scheinbar soliden Unternehmen werden zunehmend und für sie selbst oft überraschend von Arbeitslosigkeit betroffen. **In der Sub-Prime Krise zeigte sich die mangelnde Fähigkeit vieler Kreditnehmer, die eigene wirtschaftliche Lage veränderten Rahmenbedingungen anzupassen.** Die angewandten Risikobewertungsmodelle haben dies offenbar nur unzureichend erfasst.

Klassische Verbraucherkreditscorings zum Beispiel messen der Dauer des aktuellen Beschäftigungsverhältnisses oder dem Wohnsitz ein besonderes Gewicht bei. Indikatoren, die stattdessen die soziale Mobilitätsbereitschaft und die Qualifikationsbreite einer Person widerspiegeln, sollten diese Bewertung zumindest ergänzen. In der Personalwirtschaft werden vergleichbare Ansätze derzeit unter dem Stichwort "Employability" (Arbeitsmarktfähigkeit) ausgiebig diskutiert. **Auch in der Kreditwürdigkeitsprüfung von Unternehmen wird aus gutem Grund inzwischen ebenfalls nicht mehr allein auf vergangenheitsbezogene Größen und materielle Kreditsicherheiten geachtet.** "Brains or Bricks!" sollte daher zum Slogan einer modernen Kreditbewertungspraxis werden.

Das von Banken lange vernachlässigte Produkt "Studienkredit"

könnte zum Vorläufer einer derart veränderten Bewertungspraxis

avancieren. Inzwischen existiert ein ausgefeiltes Bewertungstool, das die Karriere- und Einkommensaussichten studentischer Kreditnehmer automatisch abschätzen kann. Die empirische Überprüfung hat eine Treffsicherheit des Verfahrens von 87% ergeben. Das verbleibende Ausfallrisiko ist tatsächlich sogar noch geringer, weil der verbleibende Fehler auch die Prognose eines geringeren Einkommens umfasst als später tatsächlich erzielt wird. Zum Vergleich: Ein großes Versandhandelsunternehmen musste einen siebenstelligen Betrag aufwenden, um die Zuverlässigkeit eines klassischen Konsumentenscorings von 77% auf 78% zu hebeln. In der Zukunft könnten aus den neuen Bewertungsmodellen Versicherungsangebote hervorgehen, mit denen sich sogar ein bestimmtes Einkommensniveau absichern lässt.

Immer mehr orientieren sich Banken am langfristigen Wert einer Kundenbeziehung. Für den „Customer-Lifetime-Value“, so der

Name des theoretischen Konzepts, hat sich empirisch vor allem die Dauer der Kundenbindung als entscheidender Faktor erwiesen. Da Studienkredite ratenweise ausgezahlt und getilgt werden, begründen sie lang laufende Kundenbeziehungen. Mit dem Übergang von der Qualifizierungs- zur Berufsphase wachsen die Kreditnehmer überwiegend in eine starke Einkommensposition hinein. Das eröffnet vielfache Möglichkeiten für das Cross-Selling.

Studienkredite erfordern ein spezifisches Produktdesign und stellen damit gewisse Anforderungen an die Bank-IT und die interne Abwicklungsorganisation. **Da die Kreditart gegenwärtig noch ein Nischenprodukt darstellt, können manche Institute keine ausreichenden internen Kapazitäten bereitstellen, um solche Produkte einzuführen.** Als Alternative kommt das nahezu komplette Outsourcing des Kreditprozesses in Betracht.

In Kooperation mit spezialisierten Abwicklungsbanken ist es inzwischen gelungen, den gesamten Ablauf derart zu konzipieren, dass von der Kredit gebenden Bank zum Monatsanfang lediglich die benötigten "Fundings" abgerufen werden. Auf verschiedenen Stufen dieser Wertschöpfungskette können Spezialisierungsvorteile der beteiligten Institute genutzt werden. Das Ergebnis sind Konditionen für den Kunden, die auch von staatlich subventionierten Produkten nicht unterboten werden können.

Studienkredite eignen sich auch sehr gut für die Verbriefung. Alle sechs Monate erfolgt eine Statusprüfung der Studien- und Karriereverläufe und damit eine Folgebewertung des inhärenten Forderungsrisikos. Die gerade erst warnend erhobene Forderung des CESR2 nach konsequenter regelmäßiger Überprüfung von Kreditratings würde damit beispielgebend erfüllt. An den Märkten für Securitisationen könnte sich daher schon bald eine neue Asset-Klasse etablieren – eben "Brains" statt "Bricks". *Leander L. Hollweg*

Was meinen Sie: Hebt ein hohes Einkommenspotenzial die Kreditwürdigkeit?

E-Mail an: [MeinKommentar\(at\)banklounge.de](mailto:MeinKommentar(at)banklounge.de) <URL:

javascript:linkTo_UnCryptMailto('nbjmup+NfjoLpnnfoubsAcbolmpvohf/ef');>

Oder registrieren Sie sich [hier als "Insider"](#) <URL:

<http://www.banklounge.de/index.php?id=44>> an, um zu kommentieren.

1. Klicks oder Ziegelsteine
2. Committee of European Securities Regulators [CESR](#)

Dieser Beitrag wurde am 02.10.07 von [Leander Hollweg](#) verfasst.

Weitere Artikel zum Thema:

[Bildungsfinanzierung – Fragwürdige Förderkonstruktionen](#) - 24-06-07 17:35

[Studienkredite – Die KfW drängt private Anbieter aus dem Markt](#) - 17-02-07

21:00

Keine Kommentare 

[Bitte melden Sie sich an um den Beitrag zu kommentieren.](#)
