

Secretary of the Basel Committee
on Banking Supervision
Bank for International Settlements
CH – 4002 Basel
Switzerland

Kontakt:

Dr. Matthias Pytlik
pytlik@leasingverband.de
Fon +49(0)30-20 63 37-21
Fax +49(0)30-20 63 37-30

Berlin, 6. Januar 2015

Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) zum Consultative Document „Operational risk – Revisions to the simpler approaches“, October 2014

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen vertritt die Interessen der deutschen Leasing-Branche, die ein jährliches Neugeschäft von rund 50 Mrd. EUR erwirtschaftet und wesentlichen Anteil an der Investitionsversorgung des deutschen Mittelstandes hat. Wir sind überzeugt, dass der konstruktive Dialog der richtige Weg ist, um zu einer sachgerechten Aufsicht im Finanzsektor zu finden, und bedanken uns für die Möglichkeit zur Stellungnahme.

BCBS 291 soll die Basis für ein Regelwerk bilden, das Banken zu einer angemessenen Vorsorge für operationelle Risiken verpflichtet. Da sich das Leasing-Geschäft gravierend vom Geschäftsmodell einer Bank unterscheidet, unterliegen Leasing-Unternehmen in Deutschland einer eingeschränkten Aufsicht. Auch wenn Leasing-Gesellschaften damit nicht zu den direkten Adressaten des Konsultationspapiers zählen, wird das Regelwerk bei Umsetzung in der vorliegenden Form gravierenden Einfluss auf das Leasing-Geschäft und die Investitionsversorgung des deutschen Mittelstandes haben. Wir sehen uns daher verpflichtet, zu den Aspekten des Entwurfes Stellung zu nehmen, die direkten Einfluss auf das Geschäftsmodell Leasing haben.

Zusammenfassend stellen wir voran, dass BCBS 291 die Verpflichtung zur Eigenkapitalvorsorge für operationelle Risiken im Leasing-Geschäft um ein Vielfaches erhöhen wird. Dafür gibt es keine ökonomisch gerechtfertigte Grundlage. Mit der Verpflichtung zur erhöhten Risikovorsorge geht eine ungerechtfertigte Diskriminierung gegenüber dem Kreditgeschäft einher, die zu Substitutions- und Verdrängungseffekten führen und die Investitionsversorgung mittelständischer Unternehmen in Deutschland gefährden wird.

Die erhöhte Risikovorsorge und die Diskriminierung des Leasing-Geschäftes sind ökonomisch nicht gerechtfertigt

Im Konsultationspapier wird vorgeschlagen, durch einen modifizierten Indikator und angepasste Koeffizienten einen einheitlichen und verbesserten Standardansatz zur Bewertung operationeller Risiken zu liefern. Dabei wird vorgegeben, dass sich der Vorschlag auf breite

empirische Erkenntnisse stützt. Einzelheiten bleiben jedoch offen und korrespondieren im Fall des Leasings weder mit bestehenden Studien noch mit praktischem Wissen.

Empirische Studien zeigen vielmehr, dass Leasing typischerweise risikoarm betrieben wird. Ursache dafür ist, dass der Leasing-Geber Volleigentümer des Leasing-Objektes bleibt und über bessere Informationen und einen besseren Zugang zum Leasing-Objekt verfügt. Zusammen mit der Objekt- und Verwertungskompetenz von Leasing-Gesellschaften führt dies typischerweise zu geringeren Risiken als im Kreditgeschäft. Der neue Standardansatz unterstellt im Leasing-Geschäft jedoch vielfach höhere operationelle Risiken als im Kreditgeschäft und steht damit im Widerspruch zu empirischen Studien, langjährigen praktischen Erfahrungen und nicht zuletzt auch den Erkenntnissen, die die Wirtschafts- und Finanzkrise seit 2008 offenbart hat.

Weil der neue Standardansatz auf dem Geschäftsmodell einer Universalbank aufbaut, wird Leasing als ein abweichendes Geschäftsmodell unangemessen abgebildet und systematisch benachteiligt

Bestimmend für den neuen Standardansatz ist, dass dem Konzept das Leitbild einer Universalbank zu Grunde liegt, die ihren Schwerpunkt im Kreditgeschäft hat. Der Ansatz sieht vor, dass zur Bewertung operationeller Risiken solcher Institute eine Nettobetrachtung des Zinsgeschäftes maßgeblich ist (Annex I/Interest). Das Leasing-Geschäft wird in Annex I hingegen der Kategorie „Services“ und dort den Komponenten „Other operating income/expences“ zugeordnet. Die Einordnung in die Kategorie „Services“ bzw. als „Other operating income/expences“ hat zur Folge, dass der Geschäftsindikator im Leasing durch eine Bruttobetrachtung bestimmt wird, bei der Aufwand und Ertrag dem Betrag nach addiert werden.

Dies führt dazu, dass für das gleiche realwirtschaftliche Grundgeschäft eine ungleich höhere Risikovorsorge getroffen werden muss, wenn es durch Leasing statt durch einen Kredit realisiert wird. Die Diskriminierung ist sachlich nicht gerechtfertigt und wird dennoch durch die methodisch unangemessene Einordnung des Leasing-Geschäftes in die Kategorie „Services“ festgeschrieben.

Folge ist, dass Institute das Leasing-Geschäft zu Gunsten des Kreditgeschäftes einschränken werden. Spezialisierte Institute, deren Hauptgeschäftsfeld im Leasing liegt, werden die systematische Benachteiligung nicht kompensieren können und aus dem Markt gedrängt.

Da in Deutschland über 50 Prozent aller außenfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen durch Leasing realisiert werden, wird die massive Diskriminierung des Leasing-Geschäftes auch Einfluss auf die Investitionsversorgung des deutschen Mittelstandes haben. Sachlich ist die Diskriminierung ungerechtfertigt und kann strukturpolitisch auch nicht gewollt sein.

Für den Geschäftsindikator sollte das Nettoleasingergebnis maßgeblich sein

Das Leasing-Geschäft in Deutschland ist ein spezialisiertes Geschäftsmodell im Sinne von Frage 8 und erfordert eine andere Abbildung als es der neue Standardindikator aktuell vorsieht. Ziel der Änderung muss es sein, die Diskriminierung des Leasing-Geschäftes gegenüber dem Kreditgeschäft aufzuheben.

Wenn man an dem Grundkonzept eines einheitlichen Standardindikators festhält, kann die Diskriminierung aufgehoben werden, indem Leasing analog dem Kredit einer Nettobetrachtung unterzogen und auf das **Nettoleasingergebnis** als maßgeblicher Faktor für den Geschäftsindikator abgestellt wird.

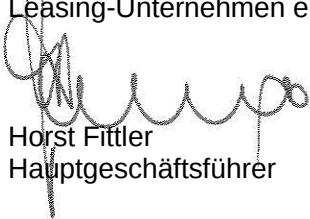
Um der Systematik des Grundkonzeptes des Geschäftsindikators zu folgen, ist damit verbunden, dass das Nettoleasingergebnis in der gleichen Kategorie wie die Zinskomponente („Interest“) erfasst werden sollte.

Um die Methodik des Geschäftsindikators auch für weitere Geschäftsfelder zu öffnen, bei denen wie im Leasing eine starke ökonomische Verbindung zwischen den Aufwänden und Erträgen und eine Vergleichbarkeit zum Kreditgeschäft besteht, sollte die Zinskomponente um die Kategorie "Economically similar income" ergänzt werden. Leasingerträge und Leasingaufwände können dieser Kategorie zugeordnet und einer Nettobetrachtung unterzogen werden. Darüber hinaus kann über weitere Kategorien nachgedacht werden, unter denen Ergebnisbeiträge aus anderen Geschäftstätigkeiten subsumiert werden können. Mit diesen Anpassungen könnte die nicht risikoadäquate Ungleichbehandlung aufgehoben und das Konzept eines einheitlichen Standardansatzes gewahrt werden.

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen fördert nationale, europäische und internationale Maßnahmen, die Finanzmärkte sicherer und stabiler machen. Dies erfordert besondere Anstrengungen. Wir sind überzeugt, dabei Unterstützung geben zu können, indem wir auf die nationalen und geschäftsspezifischen Eigenschaften im Leasing hinweisen. Wir hoffen, dass unsere Hinweise Berücksichtigung finden und würden uns freuen, den Dialog fortsetzen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.



Horst Fittler
Hauptgeschäftsführer



Dr. Matthias Pytlík
Referatsleiter
Betriebswirtschaft und Finanzierung