



Informiert 2/2018

effektiv ■
effizient ■
professionell ■

Liebe Leserinnen und Leser.

Wir erleben Zeiten eines extremen Wandels in allen Lebensbereichen.

Nicht nur die Fußballweltmeisterschaft hat uns eindrucksvoll vor Augen geführt, dass bereits Erreichtes keine Garantie für Erfolge in der Zukunft ist. Erreichtes kann lediglich eine Basis für weitere Erfolge bilden.

Erfolge einzufahren bedeutet daher insbesondere:
„Zukunft gestalten!“

Wir von der HmcS haben uns ganz dem Thema verschrieben: „Unsere Zukunft möchten wir gern selbst gestalten – und dies für unsere Kunden!“ Deshalb liegt es nur allzu nahe, dass wir uns über die etablierten Beiträge zu rechtlich relevanten Themen der Kreditabwicklung hinaus auch mit dem der „Zukunft“ auseinandersetzen und in Beiträgen aufgreifen. Das Thema „Digitalisierung“ und dessen Einfluss auf unsere Tätigkeit sowie die Geschäftsmodelle der „FinTechs“ und „PropTechs“ sollen dabei im Mittelpunkt unserer zukünftigen Betrachtung stehen.

Mit dieser Ausgabe wollen wir in die digitalen Themen einsteigen und hoffen damit Ihr Interesse auch für diese Themen wecken zu können.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen unserer Beiträge.

Ihre
HmcS GmbH

DSGVO – konforme Datenbereinigung in RKB für Sparkassen

Mit der Einführung der DSGVO sind die Anforderungen an das Datenmanagement deutlich gestiegen. Lesen Sie unseren Beitrag über einen Weg, die Datenlage in der Kreditabwicklung bei Sparkassen zu optimieren.

Wir leben in einer VUCA-Welt:

Mit unserem Beitrag möchten wir Sie auf unsere Fachbeilage: „Digitalisierung als Chance“ einstimmen und Sie so an unseren Gedanken und Aktivitäten zum Thema Digitalisierung teilhaben zu lassen.

Unsere Beiträge

Aktuelle Beiträge

- Datenbereinigung in der Kreditabwicklung: HmcS bietet Lösungen für Sparkassen im RKB-Umfeld
- Wir leben in einer VUCA-Welt
- Fachbeilage: Digitalisierung als Chance annehmen

Gesetze und Rechtsprechung

- BGH: Insolvenzanfechtung und Ratenzahlung
- BGH: Zwangsverwaltung und Insolvenzanfechtung

Gut zu wissen

- Bevorrechtigte Hausgeldansprüche in der ZV
- Versagung der Restschuldbefreiung
- Share Deals bleiben lukrativ

Aktuelle Beiträge

Datenbereinigung in der Kreditabwicklung: HmcS bietet Lösungen für Sparkassen im RKB-Umfeld

Auch die Speicherung von Daten aus der Bearbeitung von notleidenden Krediten unterliegt den besonderen Anforderungen der DSGVO. Diese verlangt u.a. eine regelmäßige Datenbereinigung in den Systemen der Kreditabwicklung.

Ein wichtiges Ziel ist die Löschung der Daten, für deren Speicherung es keine rechtliche Grundlage mehr gibt. Gleichzeitig sollen aber auch Informationen verfügbar bleiben, damit die langjährigen Erfahrungen aus Inkasso und Abwicklung für qualifizierte Analysen nicht verloren gehen.

Ein weiteres Ziel liegt in der Steigerung der Datenqualität, die weiter an Bedeutung gewinnt, wenn es um belastbare Analysen oder um die Datenlieferung zur Erfüllung regulatorischer Anforderungen geht. Zu guter Letzt geht es auch um Kostenoptimierung. Die Löschung nicht mehr benötigter Konten in den Systemen des Rechenzentrums führt unmittelbar zu Einsparungen (z.Zt. werden 0,08 € pro Konto und Monat veranschlagt). Um diese drei Ziele zu verfolgen, müssen die Kunden und Konten ermittelt werden, die nicht mehr im HOST gespeichert werden sollen bzw. dürfen. Dies sollte mit einer fachlichen Prüfung/Sichtung durch den Fachbereich erfolgen. Zu guter Letzt werden die Daten durch ein bestehendes Verfahren innerhalb von RKB aus dem System entfernt.

Die Nutzung von RKB in Verbindung mit HmcS-Control, dem führenden Controlling-System für die Risikokreditbearbeitung, bietet für diese Aufgabenstellung eine ideale Ergänzung. Alle Auswertungen und die Bereitstellung der notwendigen Löschdaten, inklusive Dokumentation, erfolgen über HmcS-Control, während die Bereinigung der Daten über das Standardprogramm OSPlus-RKB realisiert wird.

Sämtliche Arbeiten können durch den Fachbereich selbstständig und damit kostengünstig durchgeführt werden. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Wir leben in einer VUCA- Welt Volatil – Unsicher – Komplex – Ambivalent

„Panta rei“ sagen die Griechen und meinen damit das Gesetz der Veränderung: „Alles fließt!“ Niemand wird es bestreiten: „Nichts ist so beständig wie die Veränderung.“ Mit dem Einzug der Digitalisierung in unseren Alltag werden heute tiefgreifende Änderungen in unserer Gesellschaft und in unseren gewohnten Abläufen verbunden. Die in diesem Wandel liegende Komplexität, die Vielfalt der Möglichkeiten, die Geschwindigkeit von Veränderungen sowie die Ungewissheit in deren Auswirkungen machen Planung und Vorausschau für die Zukunft sehr schwer. Die Welt ist eben zunehmend VUCA. Damit stellt sich für uns u.a. auch die Frage wie wir in unserer Arbeitswelt auf diese VUCA-Welt reagieren. Gewiss ist, dass Untätigkeit und Unentschlossenheit abgestraft werden. Selbst wenn keine sofortigen Lösungen parat stehen, so ist die Betrachtung der Themen aus unterschiedlichen Blickwinkeln und die Suche nach kreativen Lösungen ein wichtiger Faktor für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen.

Die Hände in den Schoß zu legen und darauf zu hoffen, dass sich vielleicht ein Trend erledigt, birgt extreme Risiken. Zumal wir bei der digitalen Transformation nicht von einem Trend sprechen können. Wenn in der Literatur über die „Digitale Transformation“ die überspitzte These vertreten wird: „Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert werden, alles, was vernetzt werden kann, wird vernetzt werden, alles, was automatisiert werden kann, wird automatisiert werden“, wird deutlich, dass wir uns selber proaktiv mit dem Grundsätzlichen zu befassen haben – mit unseren Geschäftsmodellen, unseren Kundenbeziehungen und mit unserer Arbeitsweise.

Zugleich wollen wir Bewährtes nicht ohne weiteres über Bord werfen, sondern mit „Sinn“ und „Verstand“ die Richtung des digitalen Wandels einschlagen. Dies heißt auch einen Weg verfolgen, der es den Beteiligten erlaubt sich mit den Veränderungen zu arrangieren.

Wir möchten Sie hiermit auf unsere Fachbeilage in dieser Ausgabe: „Digitalisierung als Chance verstehen“ einstimmen und erlauben uns gleichwohl, Ihnen auf analogem Weg weitere Beiträge in der Zukunft zu präsentieren.

Gesetze und Rechtsprechung

Insolvenzanfechtung und Ratenzahlung

In einer aktuellen Entscheidung führt der BGH seine Rechtsprechung zur Vorsatzanfechtung (§ 133 InsO) von Zahlungen, die im Rahmen von Ratenvereinbarungen entgegengenommen wurden, weiter aus. Die Entscheidung legt zwar noch die bis zum 05.04.2017 geltende Fassung des § 133 InsO zugrunde, enthält aber Ausführungen, die insbesondere auch für die Anwendung des reformierten § 133 InsO relevant sind.

Kernpunkt der Entscheidung ist die Frage, ob die Bitte um Ratenzahlung bereits die Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners indiziert, aus der die Rechtsprechung dann die Kenntnis vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners herleitet, woraus dann wiederum die Anfechtbarkeit der Zahlung innerhalb des Frist des § 133 InsO folgt. Hierzu der BGH u.a.: Eine Bitte um Ratenzahlung ist ein Indiz für eine Zahlungseinstellung, wenn sie vom Schuldner mit der Erklärung verbunden wird, seine fälligen Verbindlichkeiten (anders) nicht begleichen zu können.

Weitere Aspekte, die der Bundesgerichtshof im vorliegenden Fall anführt und die auf eine Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit hindeuten, sind die lange Verzugsdauer (9 Monate), die Tatsache der Nichtzahlung durch nachdrückliche Zahlungsaufforderung und die Androhung von Zwangsmaßnahmen vor Abschluss der Zahlungsverbarung. Auch die Höhe der Forderung (rund 78 T€) sieht der BGH als Indiz dafür an, dass der Schuldner nicht in der Lage war, die bestehende Forderung zu begleichen.

Die aktuelle Entscheidung bestätigt insoweit die Annahme, dass auch die neu eingeführte Regelung des § 133 Absatz 3 InsO, wenig Änderungen für die Praxis der Kreditabwicklung mit sich bringen wird. Der Bundesgerichtshof knüpft für den Nachweis der Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit an Kriterien an, die letztlich bei fast allen Abwicklungsfällen in dieser oder ähnlicher Form vorliegen werden und sich kaum vermeiden lassen.

Für die Praxis gilt daher weiterhin die Empfehlung, sich beim Abschluss von Ratenzahlungsvereinbarungen nach vorheriger Kündigung vom Schuldner den Nachweis erbringen zu lassen, dass bei Abschluss der Zahlungsverbarung die Zahlungsfähigkeit insgesamt besteht, beziehungsweise wieder hergestellt wird (Sanierungsversuch).

Der Umfang dieser Dokumentation korreliert dabei insbesondere mit der Forderungshöhe, gerade bei höheren Forderungen sind hier gestiegene Anforderungen zu berücksichtigen.

(BGH vom 18.01.18, IX ZR 144/16)

Zwangsverwaltung und Insolvenzanfechtung – Betreibender Gläubiger nicht Rechtsnachfolger des Zwangsverwalters

In der Praxis tritt immer wieder die Konstellation auf, dass Mieter einer zwangsverwalteten Immobilie in Insolvenz geraten und der Insolvenzverwalter im Wege der Insolvenzanfechtung an den Zwangsverwalter geleistete Zahlungen zurückerlangen will. Solange das Zwangsverwaltungsverfahren anhängig ist, folgt diese Anfechtung allgemeinen Regeln und ist gegenüber dem Zwangsverwalter zu erklären.

Ist jedoch zum Zeitpunkt der Insolvenzanfechtung die Zwangsverwaltung bereits aufgehoben wird durch den Insolvenzverwalter regelmäßig versucht, den betreibenden Gläubiger als „indirekten“ Empfänger der gezahlten Leistung in Anspruch zu nehmen. Diesem Begehren erteilt der BGH eine klare Absage. Der Gläubiger ist nach Aufhebung des Zwangsverwaltungsverfahrens nicht Schuldner der auf Insolvenzanfechtung gestützten Rückgewähransprüche des Insolvenzverwalters geworden. Die Zahlungen der Schuldnerin an den Zwangsverwalter sind vielmehr so zu behandeln, als wären sie an den Eigentümer des zwangsverwalteten Grundstücks (Vollstreckungsschuldner) geleistet worden. Der Insolvenzverwalter ist gehalten, die Ansprüche dort einzufordern.

(BGH vom 19.10.17, IX ZR 289/14)

Gut zu Wissen

Bevorrechtigte Hausgeldansprüche in der Zwangsversteigerung

Nach einer neueren Entscheidung des BGH sind WEG-Verwalter grundsätzlich verpflichtet, laufende und die rückständigen Hausgeldbeträge aus dem Jahr der Beschlagnahme und den letzten zwei Jahren zum Zwangsversteigerungsverfahren anzumelden.

Es ist davon auszugehen, dass Verwalter zur Vermeidung von Schadenersatzansprüchen gegenüber der Wohnungseigentümergeinschaft vermehrt Hausgeldansprüche anmelden werden.

Da diese Ansprüche sogar den dinglich gesicherten Ansprüchen – etwa denen der Kreditinstitute (Rangklasse nach § 10 Abs. 1 Nr. 4 ZVG)- vorgehen, erfährt das Zwangsversteigerungsverfahren für diese Gläubiger eine erhöhte Aufmerksamkeit.

(BGH 08.12.17, V ZR 82/17)

Keine Restschuldbefreiung bei Verletzung der Erwerbsobliegenheitspflicht

Der Schuldner ging einer Halbtags­tätigkeit in einer GmbH nach, deren alleinige Gesellschafterin und Geschäftsführerin seine Ehefrau war. Sein monatliches Nettoeinkommen lag weit unterhalb des Pfändungsfreibetrages.

Wir freuen uns auf Ihre Beiträge

Haben Sie Ideen und Beiträge für eine Veröffentlichung?

Wir freuen uns über Ihre Anregungen und nehmen gern Ihre Beiträge auf.

HmcS-Gruppe

Kreditabwicklung aus einer Hand



Brüsseler Straße 7

30539 Hannover

Telefon: 05 11 - 76 33 33 - 0

Telefax: 05 11 - 76 33 33 - 95

E-Mail: info@hmcs.com

Der BGH hat die Entscheidungen des Insolvenz- und des Beschwerdegerichts, welche die Restschuldbefreiung versagt hatten, bestätigt. Hierbei sah es 18 Bewerbungen des Schuldners um eine Vollzeitstelle in 5 Jahren als nicht ausreichend an.

Hinweis für Gläubiger: Der teilzeitbeschäftigte Schuldner muss sich grundsätzlich in gleicher Weise wie der erfolglos selbständig tätige und der erwerbslose Schuldner um eine angemessene Vollzeitbeschäftigung bemühen.

(BGH 01.03.18, IX ZB 32/17)

Share-Deals bleiben lukrativ – Erleichterung bei Investoren

Die geplanten, moderaten Änderungen bei den Share-Deals sorgen bei Investoren für Erleichterung. Die Finanzminister der Länder wollen die Hürden für Share-Deals bei Immobilientransaktionen erhöhen. Per Gesetz sollen die Haltefristen von derzeit fünf auf zehn Jahre verlängert werden. Zudem muss Grunderwerbsteuer gezahlt werden, wenn 90% und mehr der Anteile an einer Objektgesellschaft erworben werden; bisher lag die Grenze bei 95%. Nach zweijähriger Beratung sollen nun die Hürden für Share-Deals bei Immobilienverkäufen erhöht werden – der Gerechtigkeit wegen. Denn anders als der Normalbürger können Unternehmen die Grunderwerbsteuer umgehen, wenn sie statt Steine lediglich Anteile an einer Objektgesellschaft erwerben.

Als etablierter Servicer für gekündigte

Kredite deckt die HmcS-Gruppe mit

Ihren Dienstleistungen die vollständige

Wertschöpfungskette rund um die

Problemkreditabwicklung ab.

Website: www.hmcs.com

Digitalisierung als Chance verstehen!

Digitalisierung! Gibt es in der Wirtschaft und im Finanzsektor aktuell einen Begriff der uns öfter begegnet? Blockchains, Bitcoins, Kryptowährung, Smart Contracts, Crowdfunding, Crowinvesting, FinTechs, PropTechs, Socialtrading etc.: Alles Schlagworte die wir unmittelbar mit Veränderungen in unserer Gesellschaft und unserem Arbeitsalltag verbinden. Geliebt, gefürchtet oder einfach notwendige Entwicklung? Es spielt keine Rolle - sie ist gewollt und sie findet statt, die Digitalisierung!

(Entschließung des Europäischen Parlaments aus 2016: Das EP hebt hervor, das virtuelle Währungen und die digitale Technologie das Potential besitzen einen positiven Beitrag zum Wohlergehen der Bürger und zur wirtschaftlichen Entwicklung, etwa im Finanzsektor, zu leisten)

Kreditinstitute sind in besonderer Weise den Herausforderungen der Digitalisierung ausgesetzt. Sie müssen sich auf ein sich stark veränderndes Kundenverhalten hin zu mobilen und digitalen Lösungen einstellen und mit neuen Angeboten reagieren.

Gleichzeitig bedarf es einer signifikanten Effizienzsteigerung in den Prozessen angesichts der verschärften Regulierung im Bankensektor, des anhaltend niedrigen Zinsniveaus und des massiven Kostendrucks. Daraus ergibt sich eine Fragstellung von strategischer Bedeutung: „Wie schaffen wir die Transformation des klassischen Bankgeschäfts auf neue Prozesse unter Einsatz digitaler Technologien, und mit welchen Angeboten kann der dynamischen Konkurrenz in Form von neuen Intermediären (FinTechs, Plattformen, Legal Engineers etc.) begegnet werden?“

Es gilt aktiv zu werden, sich strategisch unter anderen Blickwinkeln neu auszurichten und sich in der digitalen Welt zu orientieren - das Internet wird genutzt, es werden neue Spielregeln erstellt und die Eintrittshürden für neue Akteure gesenkt.

Die viel beschworene Besinnung auf die Kernkompetenzen bekommt, so definiert, eine neue Dimension. Die Digitalisierung findet offensichtlich nicht in der Schalterhalle statt und beschränkt sich nicht auf die bloße Wandlung etablierter Prozesse und vorhandener Modelle. Gefragt sind kreative Lösungen und innovative Geschäftsfelder. Wir stellen fest, dass die alten Intermediäre (also Mittelsmänner wie Banken, Anwälte, Treuhänder, zentrale Gegenparteien etc.) zunehmend unter Druck geraten und Gefahr laufen durch technisch unterstützte Angebote ersetzt zu werden. Was für einfach gelagerte Geschäftsfelder heute über das Internet etabliert ist, wird sich mit Hilfe neuer digitaler Technologien schon morgen auf komplexere Geschäftsvorfälle und Modelle abbilden lassen. Grund genug, die traditionellen Aufgaben und Tätigkeitsfelder in jeder Hinsicht zu überdenken und auf den Prüfstand zu stellen. Wer dies nicht tut, da sind sich die Wirtschaftsexperten einig, geht hohe Risiken ein und kann schnell zu den Verlierern des Wandels gehören!

Und was machen wir jetzt? „Begreifen wir die Digitalisierung als Chance und machen uns auf, diese Entwicklung aktiv für unsere Zwecke zu gestalten!“ Verschaffen wir uns einen Wettbewerbsvorsprung indem wir damit beginnen kreative Lösungen zu erarbeiten, versuchen wir zu experimentieren und zu begreifen, aus Fehlversuchen schnell zu lernen anstatt zwanghaft diese zu vermeiden. Jene die dies schaffen sind bereits heute oftmals etablierten Marktteilnehmern gegenüber im Vorteil. Sie nennen sich FinTechs (in der Finanzwelt) oder ProTechs (im Immobiliengeschäft) und beanspruchen für sich die Zukunft mit Ihren Ideen.

Wir, die wir uns mit notleidenden Krediten befassen, dürfen davon ausgehen, dass auch die neue digitale Welt säumige Kreditnehmer hervorbringen wird. Die Aufgabenstellung der intensiven Kundenbetreuung, der Kreditsanierung und der Abwicklung wird grundsätzlich erhalten bleiben und auch nicht an Bedeutung verlieren, auch wenn die Konjunktur uns derzeit einen anderen Eindruck vermittelt.

Es besteht allerdings kein Zweifel, dass sich das Handling von Kreditrisiken und Problemkrediten wandeln wird. Bereits heute werden die Kernbanklösungen für die zentralen Aufgaben der Risikosteuerung, der Intensivbetreuung oder Sanierung systematisch auf die wachsenden Anforderungen getrimmt. Der Wunsch nach Datendichte, die systematische Verbesserung der Datenqualität und das intensive Verlangen der Aufsicht nach Datenversorgung für Analyse, Steuerung und Kontrolle zeigen, dass die Digitalisierung Einzug gehalten hat. Mit den neuen Technologien werden zunehmend Prozesse digital neu abgebildet, Entscheidungen verlagert und neue Vorgehensweisen entwickelt. Die Wege und die Art der Kommunikation mit den Kreditnehmern werden sich ändern und neue Medien zum Einsatz kommen. Das darin liegende Potential zu Erneuerung etablierter Strukturen, zur Entwicklung neuer Modelle und zur Steigerung der Effizienz ist beeindruckend. *Für die Kreditabwicklung stellt sich somit die Frage wieviel eine Bank in Innovation investieren will, um auch diesem Bereich zukunftsfähig auszurichten. Man muss nicht hellsehen können um zu erkennen, dass sich mit dieser Herausforderung auch die Frage nach interner oder externer Leistung stellen wird. Dies natürlich auch mit Blick auf ein digitales Umfeld.*

Machen wir uns also auf

... die Kreditabwicklung mit ihren Aufgaben des Inkassos und der Verwertung unter Einsatz digitaler Technologien zu gestalten und befassen uns mit den darin liegenden Möglichkeiten. Aus dem Blickwinkel eines Dienstleisters sehen wir in dem Einsatz digitaler Lösungen Optionen, die Verankerung unserer Dienste mit den Prozessen unserer Auftraggeber noch effizienter zu gestalten. Wir verfolgen damit systematisch das Prinzip der verlängerten Werkbank und minimieren die Hürden im Outsourcing. Digitaler Datentransfer, permanente Datenversorgung sowie gemeinsame Prozesse ohne Medienbrüche lassen externe Dienste und interne Prozesse eng zusammenwachsen. Einem besonderen Wandel unterliegt auch die Kommunikation mit unseren säumigen Kreditnehmer.

Sie ist um digitale Angebote zu erweitern und muss generationsgerecht auf unterschiedlichen Kanälen geführt werden können - vom klassischen Brief über das Telefonat bis zur Verhandlung im Chat oder die Nutzung der speziellen SchuldnerApp. (Man bedenke, dass in der digitalen Welt Telefonate und eMails bereits als veraltet gelten). Ziel ist die Vereinfachung des geschäftlichen und privaten Finanzalltags im Umgang mit dem Kunden durch den Einsatz vom ihm akzeptierter Medien.

Mit Reduzierung des persönlichen Kontaktes im Geschäftsverkehr wächst zugleich das Verlangen nach Daten und Informationen über den Kreditnehmer enorm an, um so der drohenden Anonymität mit digitalem Wissen zu begegnen. Die Strategien zur Kontaktaufnahme und dem systematischen Sammeln von Informationen sowie das intelligente Herleiten von Handlungsoptionen und Lösungsangeboten wird weiter an Bedeutung gewinnen und die Kundenbindung mit Hilfe technischer Lösungen stärken. Nutzen wir also die die neuen Techniken und sprechen unsere Kunden in „digitaler Art und Weise“ an.

Zu guter Letzt verbinden wir mit der digitalen Entwicklung erhebliches Potential, Abläufe und Verfahrensweisen völlig neu zu gestalten. Welche Möglichkeiten die digitale Technik eröffnen kann beweist die Entwicklung im Onlinebanking. Warum also nicht auch Rechtsgeschäfte im Problemkreditmanagement auf vergleichbarer Weise abwickeln. Die Technik wird zunehmend einfache, rechtssichere und manipulationsfreie Lösungen ermöglichen und damit die Tür für digitales Handeln weiter öffnen.

Wir hoffen, dass Sie das Interesse an der Themenwelt der Digitalisierung mit uns teilen und vertiefen die Themen in der nächsten Ausgabe.

