



DIE HANDELS- UND EXPORTFINANZIERUNG DER ÖFFENTLICHEN BANKEN – ZENTRALER PFEILER DES WIRTSCHAFTSSTANDORTS DEUTSCHLAND

Einleitung

Die öffentlichen Banken sind für die deutsche Wirtschaft im Rahmen der Handels- und Exportfinanzierung ein wichtiges Vehikel. Durch die Übernahme typischer Risiken, die mit einem Auslandsgeschäft verbunden sind, helfen die öffentlichen Banken durch passgenaue Finanzierungen, Auslandsgeschäfte für deutsche Exporteure zu ermöglichen. Damit sind die öffentlichen Banken zentrale Pfeiler des Außenwirtschaftsstandorts Deutschland und der deutschen Volkswirtschaft.

Deutsche Unternehmen sind seit jeher stark im Exportgeschäft engagiert. Dies gilt auch für eine Vielzahl von Schwellen- und Entwicklungsländern, deren Anteil am Exportgeschäft sich besonders dynamisch entwickelt. Dieses Segment der deutschen Exportwirtschaft und der sie finanzierenden Banken wird durch die Bundesregierung durch das Instrument der staatlich gedeckten Exportfinanzierung traditionell unterstützt (Hermes-Deckung).

Der Außenhandel ist durch die COVID-19-Krise massiv in Mitleidenschaft gezogen worden. Die WTO rechnet damit, dass der Welthandel in 2020 um knapp 10 % geringer ausfallen wird als 2019. Auch hat die Pandemie verdeutlicht, wie störungsanfällig die Architektur des globalen Austauschs von Waren, Gütern und Dienstleistungen ist. Nicht zuletzt stellt die wellenartige Ausbreitung von COVID-19 auf globaler Ebene exportorientierte Unternehmen vor Probleme. Erschwerend kommt hinzu: Die

Corona-Pandemie droht Abschottungstendenzen zu verstärken, die bereits vor Ausbruch der Pandemie auf dem Welthandel lasteten. Dabei kommt es angesichts des dramatischen globalen Wirtschaftseinbruchs umso dringender darauf an, die Weichen für regelbasierte und offene Handelsmärkte zu stellen.

Als Antwort auf die Herausforderung durch COVID-19 hat die Bundesregierung mit einem 5-Punkte-Maßnahmenpaket reagiert. Die Maßnahmen weisen in die richtige Richtung. Mit Blick auf die absehbar anhaltenden Krisenerscheinungen der COVID-19-Pandemie erscheint es jedoch fraglich, ob die Maßnahmen zur Stützung der Außenwirtschaft ausreichen. Die öffentlichen Banken regen daher an, die zweite Welle des Infektionsgeschehens und seiner Begleiterscheinungen durch eine Reihe von zusätzlichen Maßnahmen aufzufangen, um die exportorientierten Unternehmen in ihrem Auslandsgeschäft langfristig und mit passgenauen Finanzierungslösungen zu unterstützen.

BEWERTUNG DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN AUSWIRKUNG:



- Anpassungen erforderlich
- Überprüfung erforderlich
- kein Handlungsbedarf

ABB. 1: RANGFOLGE DER 10 WELTGRÖSSTEN HANDELSNATIONEN

Waren im Jahr 2019							
Exporte				Importe			
Rang	Land	Mrd. US-Dollar	Anteil am Welthandel in %	Rang	Land	Mrd. US-Dollar	Anteil am Welthandel in %
1	Volksrepublik China	2.499,0	13,2	1	USA	2.568,4	13,4
2	USA	1.645,6	8,7	2	Volksrepublik China	2.077,1	10,8
3	Deutschland	1.489,2	7,9	3	Deutschland	1.234,2	6,4
4	Niederlande	709,2	3,8	4	Japan	720,7	3,7
5	Japan	705,5	3,7	5	Großbritannien	691,8	3,6
6	Frankreich	569,7	3,0	6	Frankreich	651,2	3,4
7	Südkorea	542,2	2,9	7	Niederlande	636,0	3,3
8	Hongkong	534,9	2,8	8	Hongkong	577,8	3,0
9	Italien	532,7	2,8	9	Südkorea	503,3	2,6
10	Großbritannien	468,8	2,5	10	Indien	483,9	2,5
Summe		9.696,9	51,3	Summe		10.144,5	52,7
EU28		5.813,2	30,8	EU28		5.526,6	28,7
darunter EU-Intrahandel		3.426,8	18,1	darunter EU-Intrahandel		3.360,3	17,5
EU-Extrahandel		2.386,4	12,6	EU-Extrahandel		2.166,3	11,3

Quelle: BMWi, WTO

Die Bedeutung des Außenhandels für den Wirtschaftsstandort Deutschland

Deutschland ist eine Exportnation, die durch die Offenheit von Märkten, Marktzugangschancen und der Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten enorm gewinnt. Dabei profitiert der Wirtschaftsstandort Deutschland insbesondere von seiner ausgeprägten Fertigungstiefe, sprich: Die Wertschöpfung an den deutschen Exportgütern erfolgt zu einem hohen Anteil in Deutschland.

Ehemals Exportweltmeister gehört Deutschland heute noch zu den Top 3 der weltweiten Handelsnationen (Abb. 1). Mehr als jeder vierte Euro in Deutschland wird mit dem Export von Waren und Dienstleistungen verdient. Mindestens jeder fünfte Arbeitsplatz hängt am Außenhandel. Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen ist deshalb ein wichtiger Katalysator der deutschen Konjunktur und Wirtschaft.

Im Zentrum der deutschen Exportstärke steht die Industrie. Dank herausragender Produkte und Dienstleistungen „Made in Germany“ aus Schlüsselbereichen wie der Fahrzeugindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der chemischen und pharmazeutischen Industrie nimmt Deutschland im Außenhandel weltweit eine führende Position ein.

Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche ist in Deutschland seit 20 Jahren nahezu konstant hoch und lag 2019 bei 24 Prozent. Dabei stehen vor allem die Branchen Fahrzeugbau, Maschinenbau sowie die Metallbranche für den Großteil der Bruttowertschöpfung (Abb. 2).

Die Leistungsfähigkeit der deutschen Industrie ist auch das Rückgrat der deutschen Exportstärke. Im Jahr 2019 waren Kraftwagen und Kraftwagenteile Deutschlands wichtigste Exportgüter. Auf den Rängen zwei und drei folgten Maschinen und chemische Erzeugnisse (Abb. 3).

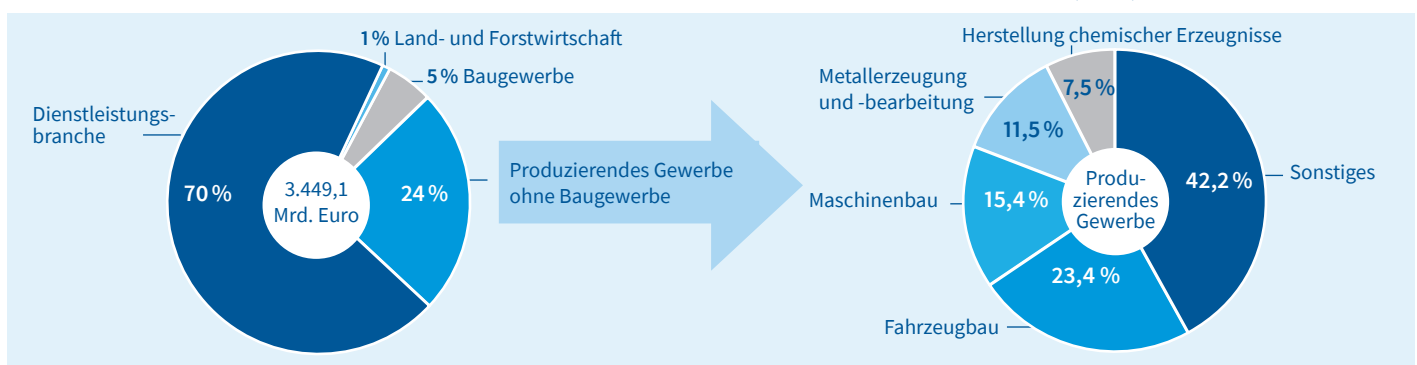
Damit sind insbesondere jene Branchen, die in der deutschen Industrielandschaft für die höchsten Anteile an der Bruttowertschöpfung sowie der Zahl an Arbeitsplätzen stehen (Abb. 4), besonders vom internationalen Umfeld abhängig.

Momentane Schwierigkeiten in der COVID-19-Krise

Aus der in hohem Maße ausgeprägten Exportorientierung der deutschen Wirtschaft resultiert gleichzeitig eine hohe Exportabhängigkeit. Wenn sich exogene Schocks, wie die Corona-Pandemie, auf den internationalen Warenverkehr und damit die globale Wirtschaft auswirken, schlägt sich das in besonderer Weise auch auf die deutsche Wirtschaft nieder.

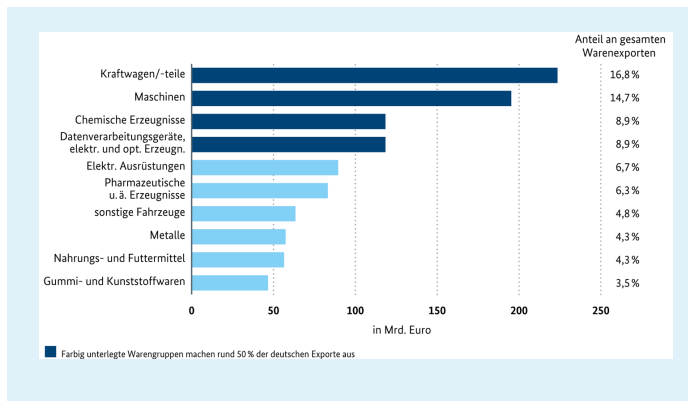
Einige von Deutschlands wichtigsten Handelspartnern sind besonders von der Pandemie betroffen. Wichtigste Abnehmer

ABB. 2: BRUTTOINLANDSPRODUKT UND ANTEILE DER NOMINALEN WERTSCHÖPFUNG IN PROZENT (2019)



Quelle: Destatis

ABB. 3: EXPORTE DER 10 WICHTIGSTEN WARENGRUPPEN IN 2019



Quelle: BMWi

deutscher Exporte waren 2019, wie bereits in den Vorjahren, die Vereinigten Staaten, die wie China zu den von der Pandemie am stärksten betroffenen Staaten gehören (Abb. 5).

Auch Italien, Spanien und Frankreich sind durch die Corona-Pandemie massiv beeinträchtigt. Insbesondere die in diesem Kontext eingeführten strikten Beschränkungen für Reisende sowie Grenzkontrollen innerhalb der Europäischen Union wirkten sich auf den Warenverkehr aus. Dies schlug sich auch in einem entsprechenden Einbruch des deutschen Außenhandels im ersten Halbjahr 2020 nieder (Abb. 6).

Die aktuelle Entwicklung des Pandemiegeschehens trübt kurzfristig auch die Aussichten auf eine rasche Erholung. Dadurch wird sich auch die konjunkturelle Erholung in den europäischen Nachbarländern im 4. Quartal 2020 und im 1. Quartal 2021 verlangsamen. Zudem dürfte der Außenhandel durch die relativ starke Aufwertung des Euro im Vergleich zum US-Dollar im bisherigen Jahresverlauf belastet werden.

ABB. 4: DIE GRÖSSTEN INDUSTRIEBRANCHEN DEUTSCHLANDS

Branche	Umsatz in Mrd. Euro	Beschäftigte in Tsd.
Kfz-Industrie	425	841
Maschinenbau	252	1.046
Metallindustrie	224	933
Chem./Pharma. Industrie	196	453
Elektroindustrie	181	726
Ernährungsgewerbe	180	596

Quelle: Statistisches Bundesamt, erfasst werden jeweils nur Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen, 2017.

ABB. 5: DIE ZEHN GRÖSSTEN HANDELSPARTNER DEUTSCHLANDS (Export 2019)

Rang	Bestimmungsland	in 1.000 Euro
1	USA	118.659.273
2	Frankreich	106.672.950
3	Volksrepublik China	95.973.199
4	Niederlande	91.605.960
5	Vereinigtes Königreich	78.870.804
6	Italien	68.073.579
7	Österreich	66.095.924
8	Polen	65.914.388
9	Schweiz	56.367.060
10	Belgien	46.142.689

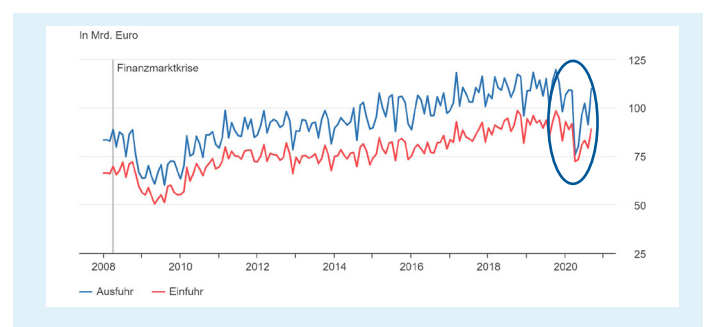
Quelle: BMWi

Mittel- bis langfristig wird es aus Sicht der deutschen Wirtschaft von überragender Bedeutung sein, dass die Corona-Pandemie den Trend der Internationalisierung nicht zurückdreht. Die Globalisierung, verstanden als kostenoptimiertes Produktionsnetzwerk mit einer Entkopplung von Produktion und Absatz, würde insbesondere dann unter Druck geraten, wenn neue Zölle und lokale Einschränkungen zur Beeinträchtigung von Lieferketten führen. Aus der Sicht einzelner, besonders exportorientierter Branchen drohen Re-Lokalisierung sowie die Regionalisierung von Wertschöpfungsketten Geschäftsmodelle erheblich zu beeinflussen.

Die Rolle der öffentlichen Banken als Exportfinanziers

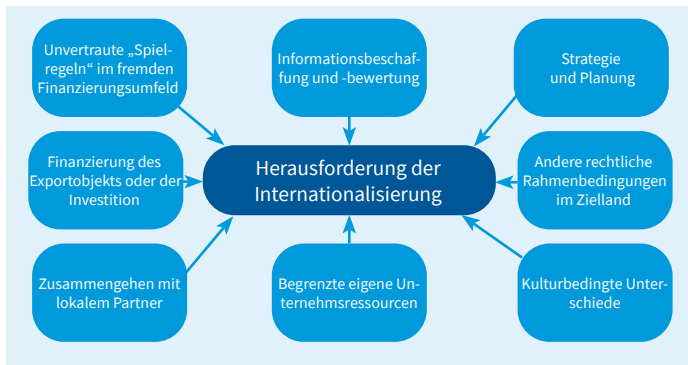
Das Engagement von Unternehmen abseits von Heimatmärkten ist mit einer Reihe von Unwägbarkeiten verknüpft (Abb. 7). Die öffentlichen Banken unterstützen Firmen daher bei ihren Auslandsgeschäften, indem sie Instrumente zur Außenhandelsfinanzierung und Zahlungsabwicklung anbieten, politische und wirtschaftliche Risiken analysieren sowie typische Risiken des Auslandsgeschäfts absichern. Zusätzlich ermöglichen öffentliche

ABB. 6: ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN AUSSENHANDELS



Quelle: Statistisches Bundesamt, Destatis, 2020

ABB. 7: MARKTEINTRITTSRISIKEN UND MARKTBEDINGUNGEN IM AUSLANDENGAGEMENT



Quelle: BMWi, eigenen Darstellung

Banken den Geschäftspartnern der Exportunternehmer häufig einen Zugang zu Finanzierungsmitteln. Auf diese Weise kann der Exporteur dem Geschäftspartner auch eine Finanzierung anbieten und sich damit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Banken müssen vor der Finanzierung von Exportvorhaben die damit verbundenen Risiken möglichst genau analysieren und bewerten. Dies geschieht insbesondere vor dem Hintergrund des mit einem Auslandsengagement verbundenen höheren Ausfallrisikos des Kredits. Banken bedienen sich dazu eines Ratings, mit dem sie die Kreditwürdigkeit (Bonität) jedes einzelnen Kreditnehmers sowie die Exporttransaktion bewerten. Im Rahmen der Risikoanalyse werden sowohl länderspezifische als auch unternehmensspezifische Aspekte geprüft und analysiert (Abb. 8). Auf diesem Weg schätzen sie die Wahrscheinlichkeit, ob ein Kreditnehmer seinen Kredit bedienen wird. Die individuelle Kreditwürdigkeit des Unternehmens, die hinterlegten Sicherheiten, die Evaluierung des Exportgeschäfts sowie die Art und Laufzeit des Kredits bilden die Grundlage für die Kreditentscheidung, das Pricing und die Kreditkonditionen. Zur Finanzierung kommen eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen in Frage.

Um den Risikogehalt der Finanzierung eines Auslandsgeschäfts zu mindern, können sich Banken gegen Ausfälle absichern. Dabei unterscheidet man zwischen marktfähigen Risiken und nicht marktfähigen Risiken:

Als „marktfähig“ definiert die OECD wirtschaftliche und politische Risiken mit privaten oder öffentlichen Schuldern in den EU-Mitgliedsstaaten sowie den Kernländern der OECD mit Kreditlauf-

ABB. 8: PRÜFUNGSASPEKTE BEI AUSLANDENGAGEMENTS

Länderanalyse	Unternehmensanalyse
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Makroökonomische und politische Aspekte ▪ Politische Entwicklung ▪ Institutionelle Rahmenbedingungen ▪ Förderinstrumente erneuerbare Energien/Energieeffizienz ▪ Konjunktorentwicklung ▪ Zahlungsfähigkeit des Staates ▪ Auslandsverschuldung ▪ Währungsreserven ▪ Verfassung des Bankensystems 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewertung des Geschäftsumfelds ▪ Qualität und Verfügbarkeit von Finanzinformationen ▪ Rechtsschutz für Gläubiger und Effizienz des Forderungseinzugs

Quelle: eigene Darstellung

zeiten von bis zu zwei Jahren. Da für dieses Segment im privaten Versicherungsmarkt grundsätzlich Absicherungslösungen existieren, werden für die marktfähigen Geschäfte keine staatlichen Deckungen benötigt.

Anders verhält es sich im „nicht marktfähigen“ Bereich: Hierzu zählen wirtschaftliche und politische Risiken im Zusammenhang mit Schuldner/Garanten außerhalb der EU und außerhalb aller anderen OECD-Länder mit Ausnahme von Südkorea, Mexiko und der Türkei.

Im Zusammenhang mit nicht marktfähigen Risiken unterstützt die Bundesregierung im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung die Aktivitäten deutscher Unternehmen zur Erschließung und Sicherung ausländischer Märkte, indem sie die Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen verbessert. Wesentlicher Bestandteil dieser Förderung sind die sog. Hermes-Bürgschaften, die in diesen Ländern deutsche Exporteure und Kreditinstitute vor Zahlungsausfall bei der Lieferung ins Ausland schützen: Das Risiko des Zahlungsausfalls liegt dann nicht mehr beim Exporteur und auch nicht bei der finanzierenden Bank, sondern wird zu einem Großteil auf den Bund übertragen. Hierfür zahlen die Deckungsnehmer eine risikoadäquate Versicherungsprämie (Entgelt).

Häufig sind diese Garantien die Voraussetzung dafür, dass die Kreditvergabe und damit das Exportgeschäft zustande kommen können. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nutzen diesen Weg, um ihre Exporte gegen politische und wirtschaftliche Risiken abzusichern. Dieses Geschäftssegment (sogenannte „small tickets“) zeichnet sich durch eine hohe Stückzahl und kleinere Auftragswerte aus. Es wird zuvörderst durch

öffentliche Banken begleitet, die aufgrund ihrer Kundennähe dazu in der Lage sind, KMU passgenaue Finanzierungslösungen zu bieten.

Zirka 75 Prozent der deutschen Waren werden in die Industrieländer der EU, Nordamerikas sowie nach Japan und Australien geliefert. Für diese Länder kommt eine staatlich gedeckte Absicherung der Exportfinanzierung – zumindest unter normalen Umständen – kaum in Betracht. Daneben existiert jedoch eine dynamische Gruppe von Schwellen- und Entwicklungsländern, deren wirtschaftliche Bedeutung mittelfristig steigen wird und deren institutionelle Rahmenbedingungen sie perspektivisch zu noch wichtigeren Handelspartnern für deutsche Unternehmen werden lassen. Damit wird auch ihr Geschäftspotenzial für die Exportfinanzierung noch weiter zunehmen.

Gerade im Außenhandels- und Exportgeschäft ist es wichtig, Klarheit über die Identität der ausländischen Partner zu haben. Entsprechend groß ist die Bedeutung von Verfahren zur Verhinderung von Geldwäsche (Anti-Money-Laundering – AML) oder Terrorismusfinanzierung (Combating the Financing of Terrorism – CFT). Öffentliche Banken stellen dies im Rahmen ihres Risikomanagements durch geeignete Verfahren zur Identifizierung von Kunden sicher, die auf einer Vielzahl von internationalen Standards beruhen.

Erste Reaktionen der Bundesregierung (5-Punkte Maßnahmenpaket)

Aus gutem Grunde hat die Bundesregierung die Hermes-Deckung als ein wesentliches Instrument zur Abfederung der Auswirkungen von COVID-19 in ihr Maßnahmenprogramm „Ein Schutzschild für Beschäftigte und Unternehmen“ aufgenommen. Bereits in der Finanzkrise 2009 hatten sich Exportgarantien als Förderinstrument bewährt.

Durch die Corona-Krise verschlechterten sich die Bedingungen für Exportfinanzierungen. Für das hermesgedeckte Exportfinanzierungsgeschäft hat der Bund deshalb kurz nach dem Ausbruch der Pandemie den haushaltsrechtlichen Gewährleistungsrahmen angehoben. Dadurch können Auslandsgeschäfte gegen politische und wirtschaftliche Risiken umfassender abgesichert werden.

Zusätzlich verabschiedete der Bund Anfang Juli 2020 ein Unterstützungsprogramm für die deutsche Exportwirtschaft (5-Punkte-Maßnahmenpaket). Es soll den Exporteuren zu mehr Liquidität verhelfen, die Finanzierung von Geschäften erleichtern und die Refinanzierungsmöglichkeiten von Banken erweitern. Es wurde unter Beteiligung der Exportwirtschaft, Banken und Unterneh-

mensverbände entwickelt. Auch der VÖB hatte sich in die Erarbeitung durch konstruktive Vorschläge maßgeblich eingebracht.

Zu den Maßnahmen zählen:

1. Eine befristete Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für neue Exportgeschäfte: Sie umfasst die Einführung eines 720-Tage-Bestellerkredits zu vergünstigten Konditionen sowie die nachträgliche Finanzierung von Geschäften auf Lieferantenkreditbasis.
2. Die Einführung einer Shopping-Line-Deckung als eine besondere Form der Finanzkreditdeckung: Sie erleichtert es deutschen Exporteuren, sich Zugang zu Beschaffungsprogrammen bonitätsstarker Auslandskunden zu erschließen, indem der Bund auf einen ausländischen Kunden eine Kreditlinie absichert.
3. Befristete Erleichterungen bei den Entgelten für Exportkreditgarantien: Der Bund federt bei den Exporteuren COVID-19-bedingte Liquiditätsengpässe zusätzlich ab.
4. Die Herstellung breiterer Refinanzierungsmöglichkeiten für exportfinanzierende Banken: Hierzu ist die Einführung einer Verbriefungsgarantie für die Refinanzierung gedeckter Exportkredite bei Pfandbriefbanken zu zählen. Damit wird Banken, die kein Pfandbriefprivileg haben, unter bestimmten Voraussetzungen eine Refinanzierung bei einer Pfandbriefbank ermöglicht, ohne auf die Deckung durch den Bund verzichten zu müssen. Auch das KfW-Refinanzierungsprogramm hat der Bund entfristet.
5. Technische Verbesserungen für Exportkreditgarantien: Die für das Neugeschäft erleichterten Auszahlungsvoraussetzungen für gebundene Finanzkredite gelten künftig auch für das Bestandsgeschäft. Zudem führte der Bund ein Wahlrecht für Banken auf Einmalentschädigung für leistungsgestörte Kredite ein, um die Attraktivität von Exportfinanzierungen zu erhöhen.

Vorschläge zur Weiterentwicklung der gedeckten Exportfinanzierung

Noch sind bei hermesgedeckten Exportkrediten keine COVID-19-bedingten Schadensfälle zu beklagen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass im weiteren Verlauf der Pandemie exportorientierte Unternehmen in Deutschland gegenüber ihren Kreditgebern zunehmenden Rückzahlungsschwierigkeiten ausgesetzt sein werden, wenn ihre Geschäftskunden im Ausland weltweit unter Druck geraten. Zudem ist zu befürchten, dass Geschäftskunden insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern weltweit Produktions- und Einnahmeausfälle erleiden und gleichzeitig nicht mit Unterstützungsleistungen ihrer Sitzländer rechnen können.

Deshalb ist davon auszugehen, dass die Bedeutung von gedeckten Absatzfinanzierungsinstrumenten für die deutsche Exportwirtschaft weiter steigen wird. Der Bund hat mit dem 5-Punkte-Maßnahmenpaket bereits erhebliche Unterstützungsleistungen umgesetzt und kurzfristig eine Einbeziehung der Hermes-Deckung in maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für Exporteure begünstigt. Fraglich ist, ob die Maßnahmen den Bedürfnissen in einer auf Dauer anhaltenden COVID-19-Pandemie gerecht werden.

Im Lichte der andauernden Krise gilt es auch strukturelle Verbesserungspotenziale der Hermes-Deckung zu erwägen, die ihre Wirksamkeit für passgenaue Exportfinanzierungen langfristig entfalten können:

Reduzierung des Selbstbehalts für Avalgarantien von 20 Prozent auf 5 Prozent:

Durch die anhaltende Pandemie wird es für Banken immer schwieriger, die wirtschaftliche Zukunft der Kunden über mehrere Jahre hinaus zuverlässig einzuschätzen. Ein 20-prozentiger Selbstbehalt würde in diesem Szenario bereits eine wesentliche Hürde darstellen, um eine Garantie herauszulegen und das Exportgeschäft zu realisieren. Auch unter Wettbewerbsgesichtspunkten ergeben sich für deutsche Exportunternehmen Nachteile, wenn andere ECA im Lichte der COVID-19-Pandemie Möglichkeiten schaffen, auf einen Selbstbehalt vollständig zu verzichten.

Schaffung einer 15-Prozent-Anzahlung/Überbrückung:

Eine zeitlich befristete 15-prozentige Anzahlungsfinanzierung für Importeure als neue Sonderform der Finanzkreditdeckung des Bundes („Auftragsfinanzkreditdeckung“) würde helfen, damit sich infolge der COVID-19-Pandemie private Versicherer nicht aus diesem Segment des Absicherungsgeschäftes zurückziehen.

Einführung einer sogenannten „Fabrikationskreditversicherung“:

Die Einführung einer Fabrikationskreditversicherung würde (vergleichbar der Avalgarantie) in angespannten Marktverhältnissen die Liquidität der Exportunternehmen verbessern. Dadurch würde das Deckungsinstrumentarium der Euler Hermes vergleichbar mit anderen europäischen ECA ausgestaltet und auf inländische Zulieferer erweitert.

Aufhebung der strikten Bindung der Hermes-Deckung an in Deutschland ansässige Unternehmen:

Bisher darf nur der deutsche Wertschöpfungsanteil des Auftragswertes durch eine Finanzkreditdeckung gedeckt werden, wenn

der Export über einen ausländischen Vertriebspartner erfolgt. Dies entspricht nicht mehr der globalen Arbeitsteilung. Ausländische Exporteure sollten als Deckungsnehmer zugelassen werden.

Einführung einer Forfaitierungsgarantie:

Der Bund sollte die Veritätsrisiken von Exportunternehmen, die bei Lieferantenkrediten entstehen, durch Forfaitierungsgarantien absichern. Dadurch würden mittelständische Unternehmen mit zusätzlicher Liquidität ausgestattet.

GLOSSAR

Akkreditiv: Zahlungsauftrag eines Kunden (z.B. Importeur) an seine Bank, zugunsten eines Dritten (z.B. Exporteur) eine bestimmte Geldsumme zu zahlen, unter der Bedingung, dass bestimmte Voraussetzungen durch den Begünstigten erfüllt sind. Häufigste Form im Außenhandel ist das Dokumentenakkreditiv, bei der gegen Übergabe bestimmter Dokumente innerhalb einer festgelegten Zeitspanne die Zahlung des Kaufpreises an den Exporteur zu erfolgen hat.

AML: Anti-Money-Laundering, Verhinderung von Geldwäsche

Außenwirtschaft: Umfasst jeglichen grenzüberschreitenden Warenhandel (Importe/Exporte von Waren, Dienstleistungen und Kapital)

Avalkreditgarantien: Hierbei übernimmt die Bank eine Bürgschaft oder bietet eine Garantie für Leistungen beziehungsweise Zahlungen. So schonen Unternehmen Liquidität und stärken zugleich das Vertrauen von Geschäftspartnern.

Bestellerkredit: Auch Finanzkredit oder gebundener Finanzkredit genannt, ist ein liefergebundener Kredit, der einem Käufer von einem Kreditinstitut gewährt wird, um seine Zahlungsverpflichtung gegenüber seinem Lieferanten zu begleichen.

CFT: Combating the Financing of Terrorism, Verhinderung von Terrorismusfinanzierung

ECA: Export Credit Agency; Exportkreditagentur (wie z.B. Euler Hermes) oder Investmentversicherungsagentur, die als Vermittler zwischen nationalen Regierungen und Exporteuren fungiert und Finanzierungsgarantien herausgibt.

Euler Hermes: Privatrechtliche Kreditversicherungsgruppe im Kreditversicherungsgeschäft, tritt insbesondere im Rahmen der Hermes-Bürgschaften als Mandatar des Bundes auf

Finanzkreditdeckung: siehe Bestellerkredit

Forfaitierung: beschreibt den Ankauf von längerfristigen Forderungen gegen einen Drittschuldner aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen durch ein Finanzierungsinstitut (Forfaiteur).

Gebundene Finanzkredite: siehe Bestellerkredit

Hermes-Bürgschaften: Staatliche Ausfuhrgarantien im Exportgeschäft der privaten Wirtschaft, die durch ein Konsortium der Euler Hermes Deutschland AG und der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschafts-

GLOSSAR

prüfungsgesellschaft (PwC) verwaltet werden. Dadurch werden deutsche Unternehmer vor möglichen Verlusten durch ausbleibende Zahlungen der Geschäftspartner im Ausland geschützt. Tritt ein solcher Fall ein, übernimmt der Staat die ausstehenden Zahlungen.

KYC: Know Your Customer; Prozess zur Identifizierung von Kunden im Rahmen des internen Risikomanagements zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung

Lieferantenkredit: Gewährung eines Zahlungsziels durch den Exporteur an seinen ausländischen Kunden. Die Fristigkeit variiert in den meisten Fällen

zwischen 30 und 360 Tagen. Je länger die Fristigkeit, desto höher die Liquiditätsbelastung.

NPL: Non-Performing-Loan; leistungsgestörter Kredit

Verbriefung: Die Umwandlung von Forderungen aller Art in handelbare Wertpapiere.

Veritätsrisiko: Das hinsichtlich des Bestands und der Realisierbarkeit einer angekauften Forderung bestehende Risiko, dass der Schuldner der angekauften Forderung nicht verpflichtet ist, in vollem Umfang zu leisten.

UNSERE POSITIONEN

Wir sind der Auffassung, dass die Exportnation Deutschland wirtschaftlich wie kaum ein anderes Land von Freihandel und offenen Märkten profitiert.

Wir befürchten, dass die Corona-Pandemie droht, Abschottungstendenzen zu verstärken, die bereits vor Ausbruch der Pandemie auf dem Welthandel lasteten.

Wir setzen uns dafür ein, dass die Corona-Pandemie den Trend der Internationalisierung und die damit verbundenen Vorteile für Produzenten und Konsumenten in Industrie- und Schwellenländern nicht zurückdreht.

Wir sind der Überzeugung, dass das Instrument der staatlich gedeckten Exportfinanzierung (Hermes-Bürgschaften) als wesentliches Element der Außenwirtschaftsförderung in hohem

Maße dazu beiträgt, die Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen zu verbessern und insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bei ihren Auslandsgeschäften zu unterstützen.

Wir begrüßen, dass die Bundesregierung in Reaktion auf die ökonomischen Folgen der COVID-19-Pandemie mit ihrem 5-Punkte-Maßnahmenpaket ein wichtiges Unterstützungsprogramm für die deutsche Exportwirtschaft und die sie finanzierenden Banken aufgelegt hat.

Wir halten es für notwendig, im Lichte der andauernden Krise darüber hinaus zusätzliche strukturelle Verbesserungspotenziale der Hermes-Deckung anzustreben, die ihre Wirksamkeit für passgenaue Exportfinanzierungen langfristig entfalten können.

Über die VÖB-Wirtschaftsampel

Mit der VÖB-Wirtschaftsampel stellen wir Vorhaben der Bankenregulierung in einen volkswirtschaftlichen Zusammenhang und skizzieren mögliche Auswirkungen auf die deutsche und europäische Wirtschaft. Zudem beleuchten wir wirtschaftspolitische Vorgänge in Bezug auf ihre Relevanz für den Bankensektor.

Sie wollen die VÖB-Wirtschaftsampel abonnieren?

Dann schreiben Sie bitte eine E-Mail an presse@voeb.de. Geben Sie einfach den Betreff „Anmeldung VÖB-Wirtschaftsampel“ an. Alle VÖB-Newsletter können Sie zudem unter www.voeb.de/publikationen bestellen und abbestellen. Weitere VÖB-Publikationen finden Sie ebenfalls online unter www.voeb.de/publikationen.

IMPRESSUM

Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands, VÖB
Lennéstraße 11, 10785 Berlin
Telefon (0 30) 81 92-0
www.voeb.de

Redaktion: Sebastian Schweiger, Dr. Thomas-Andreas Ziesenitz
Redaktionsschluss: 11. Dezember 2020