

Neschle-Depeschle 1

Neschle-Depeschle-Neschle-Depeschle-Neschle-Depeschle-Neschle-Depeschle

Für den kleinen Hunger zwischendurch: Der schnelle Einwurf in den Strafraum

Rate mal, wer da ratet? -

Vom Rating bei Risiko und vom Risiko beim Rating.

Das Ranking bestimmt den Klassenbesten, das Rating die Note.

(Ein guter Bekannter von Neschle)

Jahresabschlüsse haben uns schon lange erzählt, was Unternehmungen verdient haben. Oder „verdient haben wollten“, wie Kundige wegen der Gestaltungsmöglichkeiten dieses Berichtswesens häufig sagen und noch häufiger denken. Unkundige belegen das mit dem bösen Wort „Bilanzmanipulation“. Als ob man nicht auch Gewinn- und Verlustrechnung und Lagebericht ein wenig schönen oder auch ein wenig hässlicher machen könnte. Das sind eben Unkundige und mögen diese Kunst nicht.

Doch ebenso wenig wie eine Frau allein durch das Schminken eine andere Frau wird, wird die Unternehmung dadurch eine andere Unternehmung, jedenfalls nicht direkt. Indirekt möglicherweise: Wird ihr nämlich die Schminke als eigene Schönheit zugerechnet, erhöhen sich ihre Chancen. Und weil Erfolg ein Lächeln aufs Gesicht zaubert, kann auch ihre Schönheit dabei wachsen. Doch wenn viel Volk viel zu früh und viel zu sehr bezaubert ist, kann das zu Reaktionen wie bei Britney Spears führen. Die Selbstdisziplin geht verloren und im vermeintlich schönen Schwan erscheint das hässliche Entlein. Noch wichtiger als beim Schönmachen das Maß zu wahren, ist es, dies bei der Beurteilung der (gegenwärtigen) Schönheit zu tun! Wer hat in der gelben Presse nicht schon mal Stars ohne Schminke gesehen. Da liegt eine ganz schöne Streuung zwischen den Bildern der Erscheinungen. Apropos „Streuung“! Die bringt mich zum Rating.

Bei Unternehmungen ist der Jahresabschluss nämlich für den Mittelwert (μ) zuständig, Rating für die Streuung (σ).

A. Rating, was soll das? Rating, wer macht das?

Kennt man die Abschlüsse mehrerer Jahre, so hat man einen Eindruck von der durchschnittlichen „Erträglichkeit“ der Unternehmung für die Anteilseigner (und zum Teil auch für andere). Na gut, eigentlich weiß man nur, wie „erträglich“ die Unternehmung in diesen Jahren *war*. Und manchmal ist es auch ein etwas schöngerechneter Durchschnitt. Doch keineswegs immer! Denn gegen die Begehrlichkeit dummer und frecher Aktionäre hilft nur, dass man ihnen gar nicht erst zeigt, was sie haben *könnten*. In diesem Fall gilt für die Unternehmung: Immer züchtig auftreten und die wahren Reize verbergen!

So haben jedenfalls die deutschen Unternehmen bis vor wenigen Jahren noch gedacht. Bis die Amerikaner ihnen gezeigt haben, welche Investoren sie haben könnten, wenn sie ihre Reize offener zu Märkte trügen, und wie viel sie verlangen könnten, sollten sie sich dann auch noch zum Verkauf dieser Reize mitsamt dem Unternehmenskörper entschließen.

Damit begann in Deutschland das Zeitalter der Promiskuität, der Hochzeiten und Scheidungen. Man schloss sich zusammen und trennte sich wieder, kaufte die Töchter von anderen und stieß sie wieder ab. M & A nannte man das Ganze, was auf English „Mergers and Acquisitions“ heißt und auf deutsch salopp „Mögen und Abschleppen“. Alle mit allen und jede mit jedem, wie 1968 in der Kommune 1.

Patchwork-Unternehmensfamilien bevölkerten von da an die Welt. Dann wieder bildeten sich Kernfamilien heraus, weil ein Teil der Familie auszog. Damit nahm Trend zu Singles zu. Man heiratete zwar nicht (mehr), traf sich aber häufig bei Netzwerk-Parties, aus denen die Kontakte herrührten, die man dann „halbfest“ pflegte.

Dadurch entstand aber die zunehmende Gefahr, sich zu infizieren: Wer war der andere wirklich, mit wem hatte man es zu tun? Brauchte man einen Schutz im Umgang mit ihm? Gehörte er zur „Risikogruppe“? Hinterließ ein zu enger Kontakt mit ihm einen bleibenden Schaden? Hatte er am Ende sogar AIDS, das Allgemeines Insolvenz Desaster Syndrom? Steckte er einen an und riss mit in den Unternehmenstod?

Und schon sind wir wieder beim Rating! Rating hat nämlich viel mit der Frage einer stabilen Gesundheit zu tun. Der durchschnittliche Auftritt meines Partners auf den letzten Netzwerk-Parties sagt mir noch nicht, welches Risiko mein Kontakt mit ihm

künftig birgt. Das hängt auch davon ab, was er sonst noch treibt und mit wem. Was also sind seine Risikofaktoren? -

Bevor ich vollends „politisch unkorrekt“ werde, will ich nun die Metaphorik anpassen und mit einem weniger aufregenden Gleichnis sprechen. Denn der Kopf ist gefragt und alles Blut muss ins Hirn:

Jeder, der ein Auto besitzt, hat eine Autoversicherung. Die Versicherungsgesellschaft ist ein riesiges Wettbüro für Schäden am Auto, Unfallschäden und andere. Die Versicherungsnehmer wetten dagegen. Das müssen sie sogar hierzulande von Staatswegen! (Lottospielen muss keiner!) Damit gewinnen sie von der Versicherung genau dann Geld, wenn sie auf der Straße welches verloren haben oder das die Versicherung glauben lassen können.

Im Laufe der Zeit haben die Versicherungen nun festgestellt, woran es liegt, dass Leute ihr Geld auf der Straße verlieren oder zu verlieren scheinen. Und da sie immer zahlen müssen, wenn das so ist, sollen genau die Leute ihren Einsatz erhöhen, die „wahrscheinlich“ öfter ihr Geld verlieren oder zu verlieren scheinen.

Was „wahrscheinlich“ ist, leitet man aus vielen Statistiken der Vergangenheit ab. Die können allerdings nur herauswerfen, was man als Informationen vorher in sie hineingesteckt hat. Will man also feststellen, ob Männer häufiger „verunfallen“ („Hier spricht die Polizei!“) als Frauen, muss man Unfalldaten mit Geschlechtszuordnung haben. Dasselbe gilt für alle anderen Differenzierungskriterien wie Autotyp, Alter, Wohnort, Garagenbesitz, Reparaturbetrieb im Schadensfall, die auf Eintritt und Höhe des zu regulierenden Schadens einwirken.

Differenzierung heißt immer auch Diskriminierung, ist also nichts für Linksintellektuelle. Diskriminierung hat auf rein geistiger Ebene nur ideelle Folgen. Doch materielle, wenn man ebensolche Folgen daran knüpft, etwa unterschiedlich hohe Versicherungsprämien. Manche Kriterien darf man dabei gar nicht beachten, wegen „politischer Inkorrektheit“. Selbst wenn man „statistisch korrekte“ Daten hätte! Falls Menschen mit hellgrüner Hautfarbe signifikant mehr Unfälle verursachten als solche mit dunkelblauer; oder Atheisten mehr als Protestanten und die wiederum mehr als Katholiken, dann hätte man 1. diese Informationen in aller Regel nicht, also schon gar nicht durchgängig, und dürfte sie 2. gar nicht einsetzen, selbst wenn man sie hätte und ein signifikanter Zusammenhang gegeben wäre.

Trotzdem haben die Versicherungen immer mehr Risikofaktoren festgestellt und zur Prämiendifferenzierung eingesetzt. So zahlt man neuerdings eine niedrigere Prämie, wenn man der Versicherung die (Real-) Option einräumt, bei der Schadensbehebung eine Werkstatt ihrer Wahl zu akzeptieren. -

Die Gesamtprämie bestimmt sich aus der Kombination aller Risikofaktoren und der Addition aller Prämienbestandteile¹. So! Damit sind wir schon wieder einmal beim Rating und seiner Funktion. Denn die Höhe der Risikoprämie bei der Kreditvergabe bestimmt sich im Grunde genau so. Denn was der Unfall bei der Autoversicherung ist, das ist die Insolvenz beim Kreditvertrag. Der Kreditvertrag besteht allerdings aus (mindestens) zwei gekoppelten Verträgen.

Beim dem einen Vertrag geht es um das Verleihen von Geld gegen Zinsen, bei dem anderen darum, dass die Bank bei Insolvenz des Kreditnehmers den Restkreditbetrag versichert. Es herrscht sozusagen „Gedeckzwang“: Wer das Pils will, muss den Korn dazu nehmen! Man zahlt nur einen Zins, doch der spaltet sich auf: Für den ersten „Vertrag“ gibt es den am Markt herrschenden „risikofreien“ Zinssatz, für den zweiten eine „Versicherungsprämie“ in Form eines Zinsaufschlags, der vom Rating abhängt.

Der wichtigste Unterschied gegenüber der Autoversicherung: Risikofaktoren, die bei der Autoversicherung offen gezeigt werden, wirken beim Rating nur im Hintergrund: durch Zuteilung zu einer „Risikoklasse“. Die ist das Substrat gleichzeitiger Wirksamkeit mehrerer Risikofaktoren. Aus der Einordnung in die Risikoklasse bestimmt sich die „Versicherungsprämie“ beim Kreditrisiko. So als würde man von seiner Autoversicherung folgenden Bescheid erhalten: „Aus der Kombination ihrer Risikofaktoren [Man erahnt diese zwar², kennt sie aber im Einzelnen ebenso wenig wie deren Gewichtung!] ergibt sich die Einordnung in Risikoklasse 13. Daraus folgt ein Versicherungsbeitrag von 825,23 Euro pro Jahr.“ Das gesamte Risikourteil in einer Zahl: Das war bei der Autoversicherung vielleicht einmal! Heute gibt es einen von Versicherung zu Versicherung unterschiedlichen Strauß von Risikokriterien und ein jeweils zugeordnetes Auf- oder Abgeld. – Doch kommen wir wieder zum Kreditvertrag:

¹ Puristen schreien hier auf: „Das geht doch nicht an! Sind denn alle Einzelrisiken vollständig positiv mit einander korreliert!“ Nee, sindse nich! Aber da geht der Ausgleich zum Teil über den großen Topf in die Kalkulation der Einzelprämien ein. Das ist sicher nur ungefähr richtig, aber nicht genau falsch.

² Da kann die Ahnung manchmal ganz schön trügen. Wer fährt besser und sicherer Auto? Die Männer natürlich!???????

Mit dessen Vertragsbestandteilen kann eine Bank so umgehen, wie ich früher mit dem „Gedeckzwang“ (Ich bin schon so alt, dass ich den noch kannte!). Das gezwungenermaßen zu kaufende „Herren-Gedeck“ aus Pils und Korn teilte ich auf. Den Schnaps reichte ich weiter an den, der damit besser fertig wurde. Der zweigte dafür aus seinem Gedeck ab und zu ein Pils ab. Genauso kann eine Bank den Risikobestandteil weitergeben, den sie vielleicht gar nicht wollte (Natürlich an den, von dem sie das meiste Pils dafür bekommt!).

Mit dieser „Kreditversicherung“ sind wir wieder beim Rating: Denn wie viel die Bank für diese Risikoweitergabe zahlen muss, hängt wiederum vom Rating ab.

Rating machen allerdings nicht nur die Banken. Die machen es nur nach! Nicht den Autoversicherern! So abstrakt und tief denken deutsche Banker nicht! Nein, den großen und mittlerweile vielen kleinen Rating-Agenturen, die die Welt den mit verschiedensten Ratings für unterschiedlichste Adressaten versorgen.

Doch warum machen Banken das? Diese Frage muss man gleich zweimal stellen, denn zu wenige verstehen die Antwort darauf! Sie stellen sich nicht einmal die naheliegende Frage, warum Unternehmen zwar den Jahresabschluss selbst machen, sich aber ihr Rating machen lassen? Neben Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung für den Jahresabschluss könnte es doch Grundsätze ordnungsmäßiger Risikoeinstufung für das Rating geben, nach denen jede Unternehmung es sich selbst macht und der Wirtschaftsprüfer gucken kommt.

Wenn man ehrlich ist, machen die kleinen Unternehmungen ja ihren Abschluss nicht selbst, sondern verwenden die „Abschlussagentur“ Steuerberater. Nur die großen machen es selbst, aber gerade die lassen sich am ehesten raten (und natürlich auch raten durch den Unternehmensberater). Und zwar freiwillig von internationalen Agenturen! Rating hat was, etwas anderes als das Jahresabschlussergebnis! Außen ist es Zertifikat und Gütesiegel und innen benötigt man dazu jede Menge Vergleichsmaterial und Insolvenzstatistiken. Daher wird ein selbsterstelltes Rating schon von der Inputseite her ein komplexes Unterfangen. Das aber beantwortet noch nicht die folgende Frage:

B. Warum nur, warum machen Banken Rating?

„Weil sie es müssen!“, sagen die meisten. In der Schweiz haben sie es verbaselt: mit Basel II. Das sollte zunächst nur für internationale Institute gelten. Doch jetzt müssen alle Banken dran glauben. Und weil die Deutschen für ihren vorauseilenden Gehorsam fast ebenso bekannt und berüchtigt sind wie für die Liegenreservierung durch Handtuchauflegen am Mittelmeer, machen sie es schneller, umfassender und genauer als alle anderen. Deshalb gibt es hierzulande so viel Gefasel über Basel³.

Ist diese Ansicht richtig? Deutsche machen zwar immer, was sie müssen. Aber eine andere Antwort ist zumindest *denkbar*. Banken raten, weil ... ? Das ist dieselbe Antwort, wie auf die Frage, warum Hunde und Katzen ihre Geschlechtsteile lecken: *Weil sie es können!*

Und wer es am besten kann, der macht es auch am besten. Doch warum soll man alles machen, was man kann, wo die meisten nicht einmal können, was sie machen? Schauen wir mal hinüber zu denen, die so etwas schon länger tun: zu den Autoversicherern!

Stellen wir uns einen Autoversicherer **A** (wie **Ahnungsloser**) vor, der jedes Auto zu einer einzigen Prämie versichert, zwei natürlich zur doppelten und so fort. (Pardon: sofort! Nee, so fort.). Dabei beachtet er keinerlei Risikofaktor, weder Auto- noch Fahrerintyp. Banken wären damit in der Behandlung von Kreditrisiken vor ein paar Jahren recht treffend beschrieben. Sie haben nämlich fast nicht differenziert zwischen den Risiken verschiedener Unternehmenskunden.

Nun stelle ein Konkurrent **B** (wie **Besserwisser**), der bislang dasselbe undifferenzierte Prämiensystem hatte, fest: Blondinen mit roten Alfas sind signifikant stärker in Unfälle verwickelt und verursachen mehr Schäden als Brünette mit silbernen VWs.

Da **B** damals an der Universität etwas von „verursachungsgerechter Preisstellung“ gehört hat und den Vorteilen dieser Preisstellung im Wettbewerb, will er etwas ändern. Über das Ergebnis seiner Überlegungen gibt Vertriebsleiter Weiß Bescheid an die Versicherungsnehmerinnen: „Blondinen mit roten Alfas zahlen jetzt mehr, Brünette mit silbernen VWs weniger!“

³ Leon Neschle zieht aus naheliegenden Gründen die englische Bezeichnung „Basle“ statt „Basel“ vor. Er hat dafür nach einer Portion Spätzle eine Unterschriftensammlung in Stuttgart durchgeführt. Mit überwältigendem Ergebnis. Denn: Wie viel tiefer würde Basle II (sprich: Baas-le!) doch aufgehängt, wie viel niedlicher klänge es mit der schwäbischen Ver- und Zerkleinerungsform „-le“.

Das lassen sich die Blondinen von B nicht bieten, die Brünetten allerdings gerne anbieten. Daher wandern die Blondinen zu A, die Brünetten zu B. Dadurch steigt das Gesamtrisiko bei A, es sinkt bei B. So lassen sich weitere Risikofaktoren durchhecheln, immer mit demselben Ergebnis: Es steigt das Gesamtrisiko bei A und sinkt bei B. Da A nun die Brünetten mit den silbernen VWs für die Quersubvention fehlen, wird er seine Prämien erhöhen. Das treibt B weitere Kundschaft mit relativ geringen Risiken in die Arme, was zur erneuten Prämienerrhöhung bei A führen muss oder zum sofortigen Untergang im Wettbewerb.

Und die Moral von der Geschichte: *Findet einer eine Möglichkeit, Risiken verlässlich zu differenzieren, müssen die anderen ihm folgen oder besser differenzieren als er, um am Markt zu bleiben. Und je transparenter der Markt, desto stärker der Druck!* -

Doch eine Sache ist erstaunlich: Wenn die Kenntnis von Risikofaktoren und deren Widerspielung in der Prämie ein so wichtiger Wettbewerbsfaktor ist, warum legen die Autoversicherer ihre Kenntnisse so gnadenlos offen? Banken tun das nicht! Hier verbergen sich die Risikofaktoren hinter dem Ratingurteil. Die Risikofaktoren sind mehr oder minder „Betriebsgeheimnis“ wie das Rezept von Coca-Cola. –

Ich kann und will hier nicht alles erklären! Also denkt selbst mal nach, wenn Ihr es wissen wollt! Wozu habt Ihr Euren Kopf? Nur zum Haarschneiden? Oder damit Ihr Euer Stroh nicht in der Hand tragen müsst? -

Warum die Banken es machen, wissen wir nun! Nicht, weil sie es müssen! Wegen Basel II oder so! Völlig überbewertet: die Baselei! - *Weil sie es können!* Das ist die Antwort. Und sie machen es besonders gut, wenn sie die Risikofaktoren treffsicher auffinden. Dennoch ist die Sache mit dem Rating irgendwie unfertig. Individuelle Risiken werden damit nicht abgebildet. Es entscheidet allein die Zugehörigkeit zu einer Gruppe mit denselben Risikofaktoren: Der junge, männliche Fahranfänger mit geringer Fahrpraxis und ohne Garage zahlt eine Heidenprämie, weil er zu einer durch diese Eigenschaften gekennzeichneten Risikogruppe gehört. Dabei hat er auffallend weibliche Züge, ist altklug, so um- wie einsichtig und stellt sein Auto nie in der Bronx ab. Mit den risikorelevanten Einstellungen und dem Verhalten seiner Risikogruppe hat er rein gar nichts zu tun.

Nicht anders ergeht es Unternehmungen, welche die hinter einem Rating stehenden Risikoeigenschaften haben. Auch sie können sich durch (Risiko-)Einstellung und Verhalten von der ihnen zugeordneten Gruppe unterscheiden. Auch für sie gilt je-

doch bei gleichen Risikoeigenschaften auch ein gleiches Rating. Und der alte Spruch aus Kindertagen: Mitgehangen, mitgefangen! Im Guten ist das gut, im Bösen ist das böse. Da kann man nur auf bessere und individuellere Kriterien der Risikoidentifizierung hoffen.

Das Ganze wäre noch nicht so tragisch, gäbe es beim Rating nicht einen Effekt, den es bei der Autoversicherung nicht gibt. Bei höheren Prämien fahren die Autofahrer nämlich eher vorsichtig und widerlegen tendenziell ihre ungünstige Unfallprognose (self-destroying prophecy). Beim Unternehmensrating ist das fundamental anders: Schlecht geratete Unternehmen zahlen eine höhere Prämie im Zinssatz. Über die finanzielle Hebelwirkung (financial leverage) geraten sie daher leichter in Insolvenzgefahr. Besseres Rating und niedrigere Risikozuschläge erzeugen dagegen eine niedrigere Insolvenzgefahr. Doch immer neigt das Rating dazu, sich selbst zu bestätigen. Diese self-fulfilling prophecy gibt dem Rater sozusagen im Nachhinein auch dann recht, wenn er im Vorhinein falsch lag. Wer in die Bronx abgeschoben wurde, bleibt dort. Wer in den Himmel gehoben wurde auch.

Das ist sicher übertrieben, doch wird dieser Effekt ansonsten eher untertrieben, wenn nicht totgeschwiegen. Doch die Unternehmungen haben sich etwas dagegen überlegt. Sie geben sich amerikanisch: Auch wenn es ihnen sauschlecht geht, tun sie, als ginge es ihnen gut, fürchterlich gut:

Schon manche Unternehmung hat auf diese Weise mit viel Schminke im Abschluss harte Zeiten überstanden und steht heute wiedererstartet vor uns. Es gibt sogar böszüngige Bayern und Dortmunder die behaupten die natürlich „unwahre Tatsache“⁴, der FC Schalke 04 wäre längst pleite und die Liga hätte den Verein verstoßen, hätte er sich nicht mit ganzen Pötte von Abschluss-Schminke über harte Zeiten gespachtelt. Da war man auf dem Spielfeld schon schwach im Abschluss, aber noch viel schwächer im finanziellen. Dann hätten die Banken den Hahn zugedreht und Schalke würde in dieser Saison nicht um die Meisterschaft kämpfen.

Doch machen wir die Banken nicht schlecht! Beim Rating sind sie es ohnehin, als schlechte Nachahmungstäter. Ihre Vorbilder sind dabei die großen Agenturen.

⁴ „Unwahre Tatsachen“ sind so etwas wie „klarer Nebel“. Diesen zu verbreiten, bemüht sich diese Aussage.

C. Banken als Nachahmungstätter beim Rating. Or: „Why is the Standard so Poor? – The Standard is Standard and Pooors. That is Poor!“

Als die Autos erfunden wurden, suchte man die Vorbilder nicht bei den stromlinienförmigen Fischen aus dem Golf-Strom (Der entsprang damals auch noch nicht in Wolfsburg!). Nicht einmal für die Autos, die den Motor hinten hatten, also schwanzgetrieben waren. Die Vorbilder waren vielmehr Kutschen und Karossen. Letztere hießen wahrscheinlich so, weil deren Antrieb aus vorn angespannten Rossen bestand.

Viele, viele Jahre baute man nach diesem Vorbild. Der VW-Käfer und die Ente hatten noch bis ins Ende des letzten Jahrhunderts den bootsförmigen Bauch dieser Karossen (War das Boot Vorbild der Karossen?). Der Käfer erinnert sogar mit seinem funktionslosen seitlichen Trittbrett daran. Und mit einem Kot-Flügel, der seinem Namen alle Ehre macht. Der noch aussieht wie ein Flügel und sich besonders eignet, den Kot der Pferde vom Gesicht des Kutschers abzuhalten. Noch heute glauben viele auch, die einzig vernünftige Kennzahl, die Kraft der Autos zu messen, bestünde in Pferdestärken (PS). Kilowatt (KW) sei dagegen nur etwas für Autos mit Elektromotor. Die aber erkennen wir gar nicht als richtige Autos an, so wie mein Hund Lucy nie begreift, dass Pudel auch echte Hunde sind.

Warum erzähle ich hier einen vom Pferd und Hund? Ganz einfach: Weil es passt! – Mir und überhaupt! Denn die Banken haben bei der Erfindung des „internen Ratings“ ihre Vorbilder nicht bei Risikoeinstufungen der Versicherungen gesehen, sondern bei den „externen Ratings“ der großen Agenturen: Standard & Pooors, Moody's und Fitch IBCA. Die bauten die Kutschen „externes Rating“ als Vorbilder für die neu entwickelten Autos „internes Rating“ bei den Banken und ihren Verbänden.

Die großen Agenturen bieten vielerlei Ratings, zu vielerlei Zwecken. Sie raten zum Beispiel Wertpapiere, wie Pfandbriefe. Und sie raten meist sehr große Unternehmen, häufig alle drei nacheinander und nicht immer mit demselben Ergebnis. Ihre (bank-externen) Unternehmensratings sollen ebenfalls Auskunft geben über Insolvenzwahrscheinlichkeiten. Dafür benutzen sie halbwegs geheime Ingredienzien mit ziemlich geheimen Zusammensetzungen: harte und weiche, quantitative und qualitative, finanzielle und nichtfinanzielle Kriterien, also etwa die Eigenkapitalquote (hart, quantitativ, finanziell), den Marktanteil (hart, quantitativ, nichtfinanziell) oder den Ausbildungsstand der Mitarbeiter (weich, qualitativ, nichtfinanziell).

Diese externen Ratings lieferten die Vorbilder für die Entwicklungsarbeit in der geheimen Alchemistenküche des internen Bankenratings. In deren Geheimnisse bin ich eingeweiht, dürfte es aber nicht sein. Doch verrate ich nichts! Schon wegen des Wettbewerbs!

Doch eins ist völlig anders beim externen Rating der Agenturen und beim internen Rating der Banken. Das externe Rating richtet sich im Grunde an jedermann. Kreditgeber können daraus Kreditrisiken ableiten, Arbeitnehmer etwas (wenngleich bei weitem nicht alles) über ihr Arbeitsplatzrisiko, Konsorten eines Konsortiums über dessen Stabilität und die „Standfestigkeit“ anderer Konsorten. Intimitäten aus Einzelbeziehungen spielen dabei keine Rolle, könnten und sollen es auch gar nicht.

Bei den intimen Beziehungen zwischen Bank und Kunde wäre es dagegen Informationsunterdrückung, würde man hier solche „Intimitäten“ außerhalb der Betrachtung lassen. Banken können und sollen daher die Häufigkeit und Höhe der Kontoüberziehung oder eine mögliche Beratungsresistenz in ihr internes Ratingurteil einfließen lassen. Das tun sie auch, aber nur zum Teil. Daher ist das Auto „internes Rating“ zum Teil noch so aufgebaut wie die Kutsche „externes Rating“. *Und doch noch zu sehr!* Drei Beispiele dazu, die im Grunde sämtlich Optionen auf eine aktive Risiko-steuerung des Kreditnehmers durch die Bank sind:

1. Mit Misstrauen, -gunst und Neid erfüllt es den gemeinen Deutschen, hört er von Aufsichtsratsmandaten für Bankvorstände. Dann sieht er wenig Arbeit, wenig Verantwortung und viel Geld, obwohl es vor allem bei kleineren Start-ups um viel Arbeit, viel Verantwortung und wenig Geld geht. Doch da nur der Kaviarschmaus bekannt wird, verwechselt man gerne das Brot und Butter-Geschäft damit.

Nun kann es jedoch für eine Bank sinnvoll sein, in einem Aufsichtsrat vertreten zu sein: Sie kommt schneller und verlässlicher an Unternehmensdaten und Planzahlen und sie kann die Managementqualität besser einschätzen. Die Verringerung des Informationsrisikos müsste in ein verbessertes Rating und niedrigere Kreditzinsen münden. Doch in aller Regel ist das nicht konsequent ins interne Rating der Banken eingepflegt. Denn für das „externe Rating“ der Agenturen ist es natürlich unbeachtlich: Hierin wird von solch intimen Beziehungen abstrahiert.

2. Aus der Bankbeziehung können sich Folgegeschäfte ergeben, mit ihr Folgegeschäfte zusammenhängen. Cross-Selling, z.B. von Versicherungen, kommt hinzu. Klar dass dies für das externe Rating keine Bedeutung hat. Aber auch für das interne?
3. Die Bank könnte generell Einfluss nehmen auf die Vertragspartner der Unternehmung und sich eine Option darauf ausbitten, für Steuer- und Unternehmensberater ebenso wie im Worst Case für den Insolvenzverwalter. Im externen Rating ohne Bedeutung. Aber auch im internen?

„Irgendwie“ berücksichtigen Banken diese Dinge meist für eine abweichende Zinszusage. Doch konsequent ins interne Rating integriert sind sie nicht. Man hat sich eben noch nicht von seinem Vorbild gelöst: dem externen Rating der großen Agenturen.

Es gibt also noch etwas zu tun beim Rating der Banken. Doch seien wir froh, dass wir auf dem Weg sind, sonst wären wir schon unter der Erde! Und da will auch im Ruhrgebiet seit längerer Zeit niemand mehr hin! -

Was weiß man nun nach dem Lesen dieses Depeschle über Rating: Nicht viel (falls man vorher nichts darüber wusste), doch viel mehr als viele die (glauben,) viel darüber wissen!

- Ende des Depeschle –

Das Rating misst (ist) ein Risiko,
auch bei Kommandit & Co.

Doch könnt' die Bank es besser messen,
wü'd' sie nicht die Option vergessen,
mit der sie selbst das Risiko steuert,
es unterdrückt oder anfeuert.