



THINKTANKsurvey
FIRMENKUNDENBETREUER

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

Ausgabe 10, Frühjahr 2023

MITHERAUSGEBER





INHALT

BANKER UND BANK.....	3
MARKT	5

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

FRÜHJAHR 2023

Firmenkundengeschäft macht wieder Spaß – zumindest unseren Firmenkundenbetreuern. Markt und Margen sind deutlich erfreulicher geworden, auch wenn die Qualität der Kreditportfolios weiter bröckelt. Der Krieg und seine Folgen sind zwar nicht verarbeitet, werden aber als beherrschbar gewertet. Aus volkswirtschaftlicher Sicht bereitet dagegen die zurückhaltende Investitionsbereitschaft der Unternehmen Sorge.

Als Seismograf ist die Sales-Mannschaft der Banken unverzichtbar: Keiner hat das Ohr so nah am Markt und ist so eng mit den Produkt- und Risikobereichen der Banken verzahnt. Darum sind die Firmenkundenbetreuer ein Pulsmesser für das Corporate Banking – und für uns eine wichtige Zielgruppe. Und darum fragen wir sie halbjährlich nach ihrem Befinden, ihrer Marktbeobachtung und ihrer Meinung.

BANKER UND BANK

In unseren Zeitreihen zur Bank schauen wir sechs Monate in die Vergangenheit. In den Zeitreihen zu den Befindlichkeiten der Banker selbst nehmen wir dagegen ein aktuelles Stimmungsbild auf. In diesen schnelllebigen Zeiten kann es darum zu scheinbaren Inkonsistenzen in den Aussagen und Erklärungsmustern kommen, die aber diesem Auseinanderklaffen des Erhebungszeitraums geschuldet sind.



Bastian Frie
Gründer und Geschäftsführer
FINANCE Think Tank

✉ bastian.frie@finance-thinktank.de

SO SCHÖN WAR'S NOCH NIE!

Firmenkundengeschäft kann richtig Spaß machen! Wenn die Kunden nicht mehr um jeden Basispunkt feilschen, die Wettbewerber zurückhaltender werden und man darum nicht nur häufiger zum Zuge kommt, sondern auch mal wieder richtig Geld verdient, dann gibt es offenbar keinen schöneren Job als Firmenkundenbetreuer einer Bank zu sein.

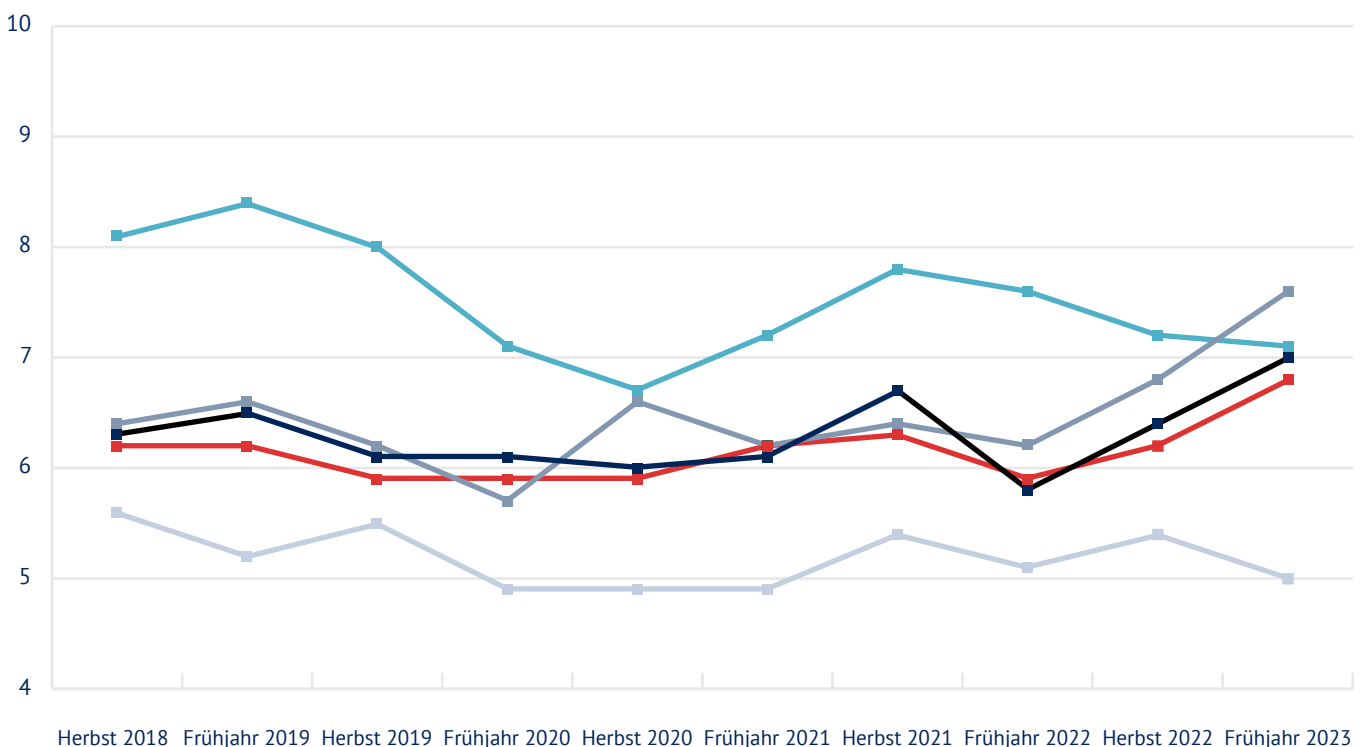
Seit Beginn unserer Befragung waren unsere Vertriebler noch nie so zufrieden mit ihrer Arbeit. Und noch nie waren sie auch nur annähernd so optimistisch, ihre persönlichen Ziele zu erreichen. Das hat Folgen: Nur in den völlig verunsicherten Corona-Zeiten waren sie noch ein klein bisschen weniger wechselwillig. Zwar hat sich die empfundene Wettbewerbsintensität nur ein bisschen abgeschwächt, aber sie war auch vorher schon erträglich – nur in der Pandemie-Hochphase wurde sie noch geringer eingestuft. Und das eigene Haus war im Wettbewerb noch nie so gut positioniert.

All dieser Frohsinn dürfte weniger an den Banken als vielmehr am Markt liegen. Darüber erfahren wir einiges auf den nächsten Seiten. Erst mal konstatieren wir: Nach dem All-time Low vor einem Jahr sind unsere Banker aktuell rundum zufrieden. Wir sind sehr gespannt, ob in einem halben Jahr schon wieder mehr Wasser im Wein zu finden ist ...

Alles ist besser geworden!

Skala von 0 = sehr niedrig bis 10 = sehr hoch

● Arbeitszufriedenheit ● Wechselwilligkeit ● Erreichen persönlicher Ziele ● Wettbewerbsintensität ● Wettbewerbsposition



MARKT

Der Grund für die Zufriedenheit der Firmenkundenbetreuer dürfte im Markt zu finden sein. Der Käufermarkt, in dem Kunden den Banken viele Jahre lang ihre Bedingungen diktieren konnten, ist bislang nicht zurückgekehrt. Vor einem halben Jahr konnten wir eine Trendwende messen: Die Kreditmargen stiegen auf breiter Front, die Kreditbedingungen verschärfen sich. Diese Entwicklung hat sich – wenn auch verlangsamt – fortgesetzt. Damit bleibt für die Banken mehr Gewinn bei besserer Absicherung (auch wenn wir zugegebenermaßen bei beidem von einem niedrigen Niveau kommen).

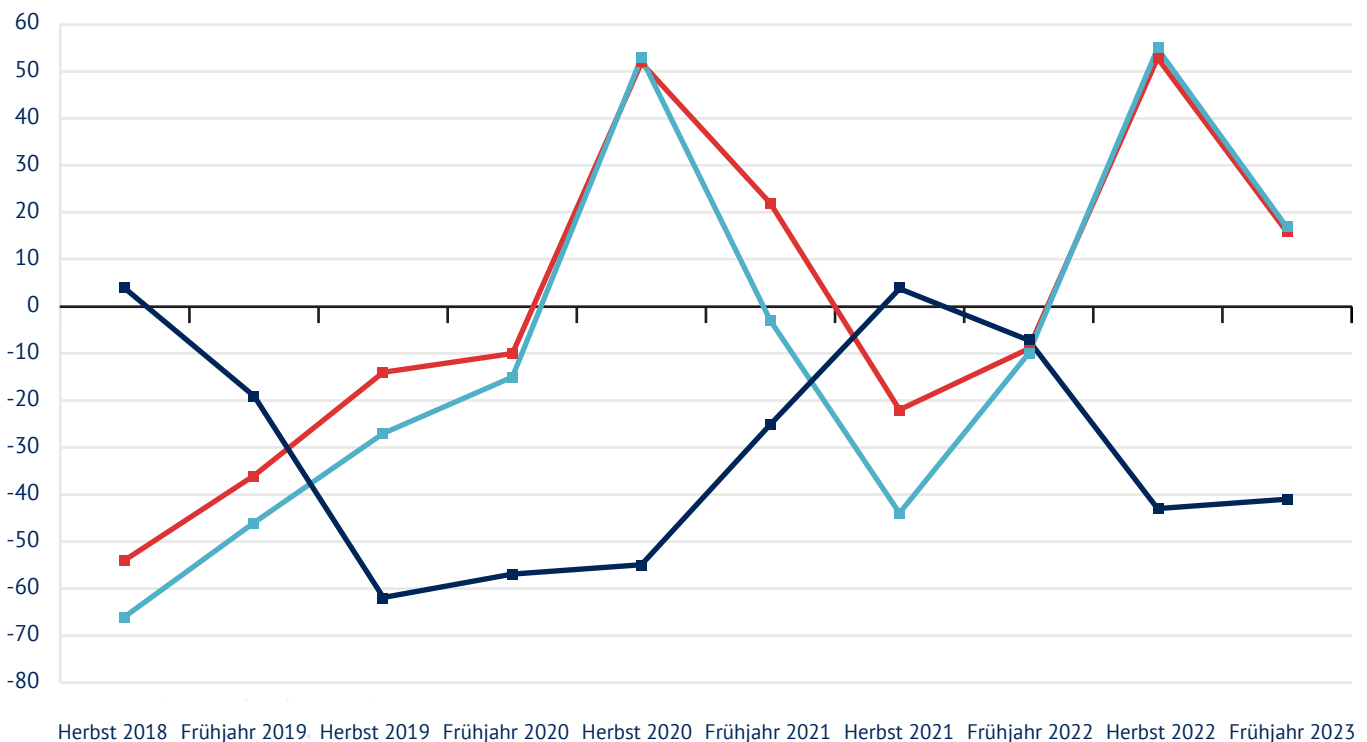
DIE SCHERE GEHT WEITER AUF

Das sind – nicht nur für unsere Banker – erst einmal gute Nachrichten. Wir brauchen volkswirtschaftlich solide verdienende Banken, und die Margen sind nicht so hoch, dass sie die Unternehmen arg drücken. Problematischer als die Margen ist da schon eher das stark gestiegene Zinsniveau. Größere Sorgen bereitet uns allerdings, dass auch diesmal wieder der größte Teil der Befragten von einem weiter gesunkenen Risikoappetit des eigenen Hauses berichtet. Dieser Trend ist seit Beginn unserer Erhebung fast durchgehend intakt. Das wird zum langsam zum Problem, wie wir aus dem Markt hören.

Nur die Guten – und von denen mehr Geld!

Saldo der Antworten in Prozentpunkten

● Risikoappetit ● Kreditmargen ● Kreditbedingungen



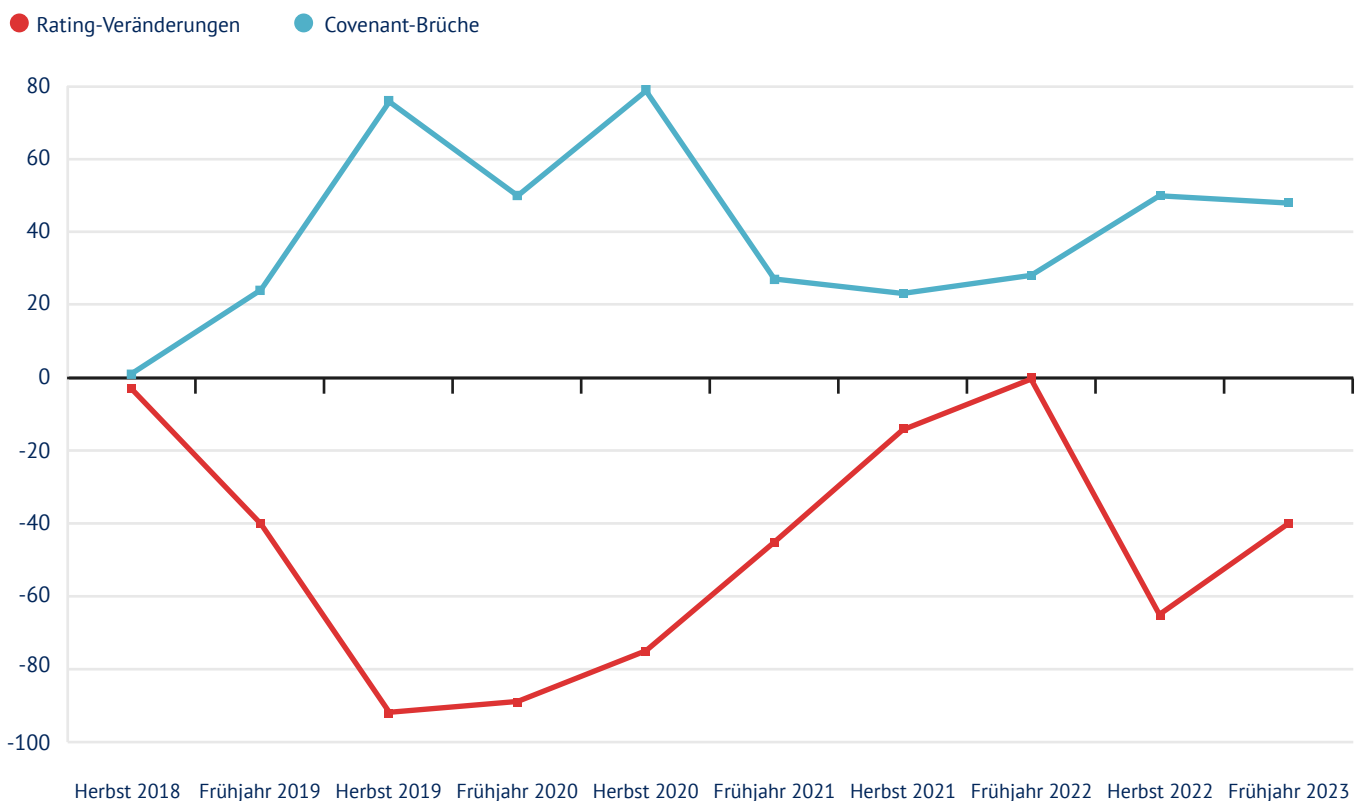
IMMER SCHLECHTERES PORTFOLIO

Wir haben gesehen, wie zufrieden die Firmenkundenbetreuer sind. Das muss am Neugeschäft liegen – der Blick ins Portfolio rechtfertigt Jubelschreie zumindest nicht: Der Trend zu Ratingverschlechterungen hat sich zwar abgeschwächt, ist aber intakt. Und erneut gibt es deutlich mehr Covenants-Brüche als noch vor einem halben Jahr.

Das bedeutet nicht, dass es in den Kreditportfolios der Banken lichterloh brennt. Nach wie vor ist der allergrößte Teil der Firmenkunden solide aufgestellt und läuft nicht Gefahr, die Schulden nicht bedienen zu können. Aber die Zahl der finanziellen Restrukturierungen nimmt zu. Die Sanierungs- und Workout-Abteilungen bekommen mehr zu tun, obwohl manch ein Haus unseren Informationen nach kriselnde Engagements länger im Weißbereich hält als früher. Panikmache ist unangemessen – aber die echten Kreditausfälle dürften in diesem Jahr steigen.

Die Kreditqualität sinkt weiter

Saldo der Antworten in Prozentpunkten (negativ bei Rating: mehr Downgrades; positiv bei Covenants: mehr Brüche)



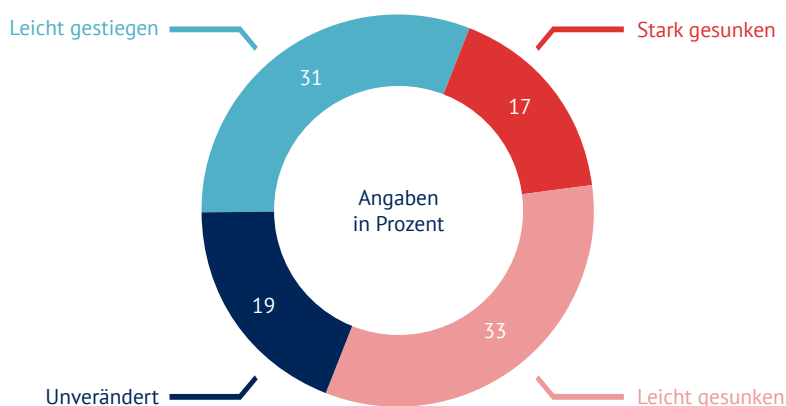
EIN BISSCHEN MUT KEHRT ZURÜCK

Die Zukunft wird heute entschieden, zumindest gilt das für den wirtschaftlichen Erfolg in vielen Branchen. Ohne Investitionen gehen Liefer- und Wettbewerbsfähigkeit verloren, auch wenn das erst in einigen Jahren spürbar werden mag. Die digitale Transformation wird durch den Wandel von Geschäftsmodellen erzwungen, die nachhaltige Transformation ist sogar eine gesellschaftliche Aufgabe, die ohne privatwirtschaftliche Investitionen misslingen muss.

Um so bedenklicher stimmt uns, dass die Investitionsbereitschaft der Unternehmen nach einem kurzen Aufblaskern um die Jahreswende 2021/2022 weiterhin sinkt. Der Kriegsausbruch hatte – verständlicherweise – zu großer Vorsicht geführt. Leider ist es seitdem nicht besser geworden: Nur ein Drittel der Firmenkundenbetreuer beobachtet eine – und dann auch nur leicht – gestiegene Investitionsbereitschaft.

Ein paar wagen es wieder ...

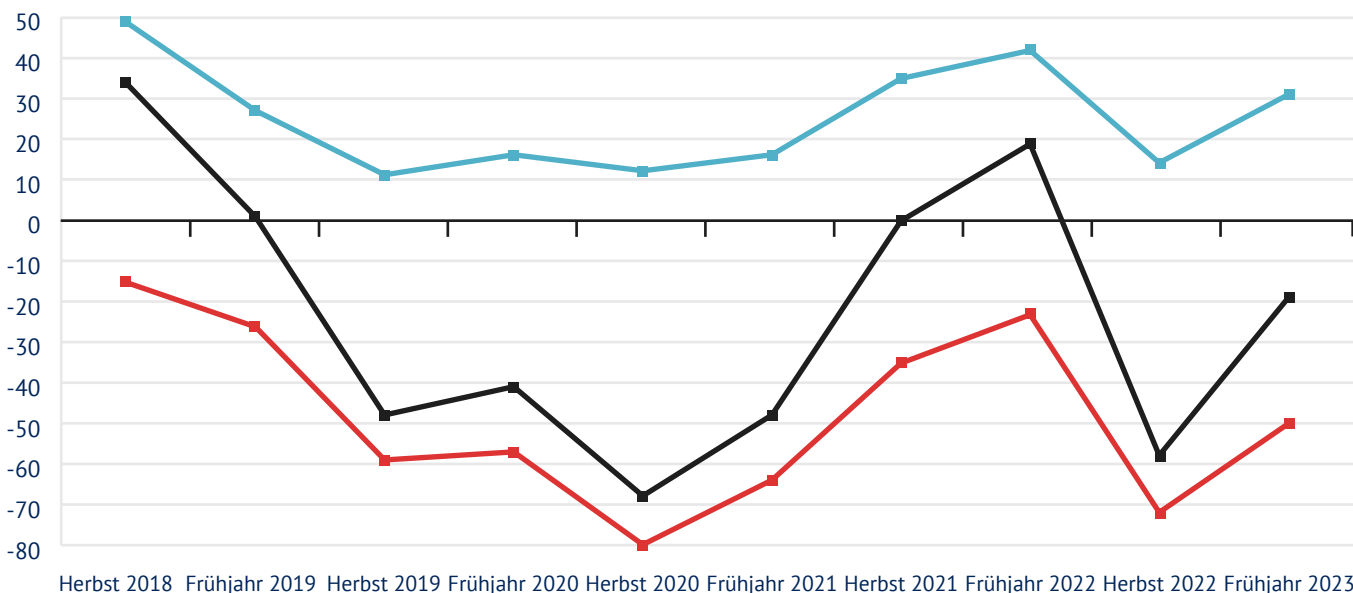
» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den letzten sechs Monaten entwickelt?



... aber in Summe wird (zu) wenig investiert

» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den letzten sechs Monaten entwickelt?

● Leicht oder stark gesunken ● Leicht oder stark gestiegen ● Saldo Angaben in Prozentpunkten





IMPRESSUM

HERAUSGEBER

FINANCE Think Tank **Corporate Banking & Finance**



Eine Initiative der Targecy GmbH
Speicherstraße 16 | 60327 Frankfurt am Main
www.finance-thinktank.de

Bastian Frien
 +49 69 256 279-20
 bastian.frien@finance-thinktank.de

KONTAKT MITHERAUSGEBER

Helbling Business Advisors

Neuer Zollhof 3 | 40221 Düsseldorf
www.helbling.de

Jan-Erik Gürtner
 +49 211 137 07-44
 jan-erik.guertner@helbling.de

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.