

# **Stellungnahmen Positionspapier Außenhandelsfinanzierungen in einer Welt des Umbruchs**

---

11. März 2019

---

## Executive Summary

Deutschland ist eine der größten Exportnationen der Welt mit ständig steigenden Ausfuhrrekorden. Wie in kaum einem zweiten Land werden unser wirtschaftlicher Wohlstand und die Lage am Arbeitsmarkt vom Außenhandel bestimmt. Fast 30 Prozent der deutschen Arbeitsplätze hängen direkt oder indirekt vom Export ab; in der Industrie ist es sogar mehr als jeder zweite Job. Doch ungeachtet der beeindruckenden Erfolge deutscher Unternehmen auf dem Weltmarkt ist das außenwirtschaftliche Klima in den letzten Jahren rauer geworden. Geopolitische Spannungen und Irritationen im transatlantischen Verhältnis tragen ebenso zur Verunsicherung bei wie die wachsende Gefahr von Handelskriegen und Protektionismus. Exporte und Außenhandelsfinanzierung werden obendrein mit einer Reihe weiterer globaler Trends konfrontiert, die das Geschäft weniger kalkulierbar machen: die fortschreitende Digitalisierung und Internationalisierung der Wertschöpfungsketten, die weltweiten Änderungen in den nationalen förderpolitischen Ansätzen, aber auch die Umbrüche im finanzmarktpolitischen Rahmenwerk.

Zu den gravierendsten Risikofaktoren für die Außenwirtschaft und damit auch für die Außenhandelsfinanzierung gehören nach wie vor eine mögliche Zuspitzung der Handelskonflikte mit den USA sowie die weltweite Tendenz zu Protektionismus, Abschottung und nationalen Alleingängen, wie sie unter anderem in der Sanktionspolitik der Vereinigten Staaten ihren Ausdruck findet. Studien belegen, dass global agierende Unternehmen hierauf bereits reagiert und ihre Tätigkeiten in verschiedenen Ländern zurückgefahren haben. Iran und Russland sind hiervon besonders betroffen – auch und gerade wegen der angedrohten oder bereits umgesetzten Sanktionen und Handelsbeschränkungen.

Spezielle Herausforderungen für die Außenhandelsfinanzierung der deutschen Banken ergeben sich aus den regulativen Entwicklungen der letzten Jahre. Erhöhte Anforderungen an das Risikomanagement etwa führen zu strengeren Kreditwürdigkeitsprüfungen. Darüber hinaus wurden die für eine wirksame Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung international gültigen Mindeststandards zur Identifizierung von Neukunden stetig verschärft. Diese erhöhten regulatorischen Anforderungen sind in weiten Teilen plausibel, haben aber zu einem signifikant erhöhten Bearbeitungsaufwand und somit Kostenanstieg geführt. Dies hat unter anderem zur Folge, dass die Aufrechterhaltung von bestimmten Korrespondenzbankbeziehungen oder die Vergabe von kleinvolumigen Finanzierungen zunehmend unwirtschaftlich werden. Damit wird speziell im Bereich Außenhandel zunehmend sichtbar, dass die verschärfte Finanzmarktregulierung Auswirkungen auf der Geschäftsseite hat und zu Einschränkungen führen kann.

Auch der Klimaschutz hat unmittelbare Folgen für das Außenhandelsgeschäft der Banken. Der Finanzindustrie wird beim Übergang in eine nachhaltige Welt eine Schlüsselrolle, eine Art

---

Katalysatorfunktion zugeschrieben: Sie soll die passenden Produkte und Finanzmittel für den angestrebten ökologischen Wandel bereitstellen und gleichzeitig den Transformationsprozess durch eine verantwortungsvolle Kreditvergabe unterstützen. Schon heute ist das effektive Risikomanagement von Umweltaspekten und sozialen Belangen von wesentlicher Bedeutung für die Banken, gerade auch für das Außenhandels-geschäft. Um aber die gewaltigen Herausforderungen des Klimawandels und den mit ihm einhergehenden Umbau der Wirtschaft bewältigen zu können, darf die sich gerade entfalten-dende Marktdynamik nicht durch eine zu starre bzw. enge Regulierung behindert werden; andernfalls wüchse die Gefahr, dass bestimmte Geschäfte in den nicht-regulierten Bereich, außerhalb des OECD-Konsensus, abwandern könnten.

Schließlich die digitale Revolution: Digitale Lösungen und neue Geschäftsmodelle verändern auch die Anforderungen an den Export und die Exportförderung. Ganze Wertschöpfungsketten werden noch einmal neu geordnet, die Güterherstellung funda-mental verändert. Damit das wichtige Instrument der Hermes-deckung weiterhin von vielen Unternehmen genutzt werden kann, sollten die Kriterien der Förderungswürdigkeit überdacht und angepasst werden. Auch wichtig: Das Potenzial neuer innovativer Technologien muss sich voll entfalten können; speziell mithilfe der Blockchain-Technologie ließe sich das Außenhandels-geschäft deutlich vereinfachen und beschleu-nigen.

Eines ist überdeutlich: Um die Finanzierung des Außenhandels zukunfts-sicher aufzustellen, sind vielfältige Herausforderungen zu meistern. Die privaten Banken möchten – gemeinsam mit Industrie und Politik – zukunftsrelevante Veränderungen identi-fizieren und Lösungen umsetzen.

## Vorbemerkung

Die privaten Banken sind die wichtigsten Partner des deutschen Außenhandels: Fast 90 Prozent des Exports deutscher Unter-nehmen wird von den verschiedenen Instituten begleitet. Sie übernehmen zentrale Funktionen bei der Finanzierung der Exportwirtschaft und unterstützen damit Wachstum, Handel und Beschäftigung. Die vielfältigen Veränderungen im Markt-umfeld sorgen jedoch für Verunsicherung. Das zeigt auch eine Umfrage unter internationalen Banken, die nach den größten Hindernissen für das zukünftige Wachstum der Handelsfinan-zierung gefragt wurden: An erster Stelle werden Regulierung und Compliance genannt, dicht gefolgt von Terrorismusbe-kämpfung und internationalen Sanktionen. Mit etwas Abstand folgen unter anderem die Herausforderungen durch Wettbewerb und digitaler Disruption sowie der verstärkte Protektionismus (Abbildung 1).

Zukunftsrelevante Fragen für die Außenhandelsfinanzierung sind somit: Wie beeinflusst die geopolitische Situation die Finanzierung des Außenhandels? Welche Implikationen haben erhöhte regulatorische Anforderungen für die Außenhandelsfi-nanzierung? Welche Verantwortung tragen die Banken und die

---

Industrie bei der Sicherstellung globaler „grüner Lieferketten“?  
Werden unsere staatlichen Förderinstrumente dem veränderten Umfeld im Kontext der Digitalisierung gerecht?

## 1 Geopolitische Herausforderungen

Zu den gravierendsten Risikofaktoren für die Außenwirtschaft und damit auch für die Außenhandelsfinanzierung gehören eine mögliche Zuspitzung der Handelskonflikte mit den USA, die allgemeine Tendenz zu Populismus und nationalen Alleingängen. Es gilt eine Spirale der Abschottung zu vermeiden. Darüber hinaus haben die negativen Auswirkungen von Sanktionen auf den Außenhandel und das Finanzierungsgeschäft deutlich zugenommen. [mehr](#)

## 2 Neue regulatorische Anforderungen

Das hohe Regulierungsniveau hat unmittelbare Auswirkungen auf die Finanzierung der Wirtschaft und des Außenhandels. Durch erhöhte regulatorische Anforderungen werden komplexe Transaktionen zunehmend unwirtschaftlich. Regelwerke sollten daher harmonisiert werden, insbesondere in Europa. [mehr](#)

## 3 Nachhaltigkeit – Sustainable Finance

Die Finanzindustrie soll die passenden Produkte und Finanzmittel für den angestrebten ökologischen Wandel bereitstellen. Für den Weg in eine nachhaltige Welt müssen neue Rahmenbedingungen geschaffen werden, die Marktdynamik fördern. Dabei wird es darauf ankommen, einzelne Maßnahmen zieladäquat umzusetzen und auf ein globales Level-Playing-Field zu achten. [mehr](#)

## 4 Prozessveränderungen durch Digitalisierung

Produktionsabläufe, Lieferketten und die Abwicklung von Außenhandelstransaktionen werden in den nächsten Jahren extrem von der Digitalisierung beeinflusst. Die bestehenden Instrumente der Außenhandelsförderung müssen vor dem Hintergrund sich ändernder Wertschöpfungsketten überdacht und modifiziert werden. Das Potenzial neuer innovativer Technologien muss sich voll entfalten können. [mehr](#)

## 5 Fazit

Der Außenhandel ist ein wichtiger Pfeiler der deutschen Wirtschaft. Handel schafft in Deutschland und der EU vielzählige Arbeitsplätze und sichert somit auch unseren Wohlstand. Doch die Außenhandelsfinanzierung sieht sich mannigfachen Herausforderungen ausgesetzt – ob es sich um die im schnellen Wandel begriffenen Marktverhältnisse handelt oder um die Vielzahl an Regulierungsvorschriften, die die Banken bei jedem Geschäft beachten müssen. Zu den großen Themen zählen auch die geo- und klimapolitischen Herausfor-

derungen und die (teils disruptiven) Veränderungen durch die Digitalisierung. mehr

## 1 Geopolitische Herausforderungen

Zu den gravierendsten Risikofaktoren für die Außenwirtschaft und damit auch für die Außenhandelsfinanzierung gehören eine mögliche Zuspitzung der Handelskonflikte mit den USA, die allgemeine Tendenz zu Populismus und nationalen Alleingängen. Es gilt eine Spirale der Abschottung zu vermeiden. Darüber hinaus haben die negativen Auswirkungen von Sanktionen auf den Außenhandel und das Finanzierungsgeschäft deutlich zugenommen.

### Handelskonflikte (Globalisierung vs. Protektionismus)

Mit der Entscheidung, Strafzölle auf Stahl und Aluminium zu verhängen und handelspolitisch gegen China vorzugehen, hat der amerikanische Präsident Befürchtungen eines neuen Protektionismus bestätigt. Während US-Strafzölle auf europäische Produkte bislang „lediglich“ Stahl- und Aluminiumimporte in Höhe von wenigen Milliarden Euro betreffen und die europäischen Vergeltungszölle sich auf dem gleichen Niveau bewegen, hat der handelspolitische Streit zwischen den Vereinigten Staaten und China bereits eine höhere Eskalationsstufe erreicht. Nicht zuletzt wegen der Gefahr ständig steigender Zölle wird das amerikanische Vorgehen als ein Angriff auf den freien Welthandel wahrgenommen. Hinzu kommt, dass durch den Handelskonflikt globale Produktionsketten gefährdet sind. Auch hier droht Ungemach: Grenzüberschreitende Produktionsprozesse werden gestört, ineffizienter und teurer. Letztlich drohen sogar Produktionsstätten und Investitionen unrentabel zu werden. Sollte sich der Konflikt weiter aufschaukeln, droht im ungünstigsten Fall ein Einbruch des Welthandels. Dies hätte unabsehbare Konsequenzen für die deutsche Wirtschaft und für den deutschen Außenhandel und würde damit auch die Außenhandelsfinanzierung empfindlich treffen.

Trotz jüngster Entspannungssignale: Nach wie vor besteht die Gefahr, dass die angedrohten oder bereits verhängten amerikanischen Strafzölle einen globalen Handelskrieg auslösen könnten. Eine Entschärfung der bestehenden Handelskonflikte wäre deshalb im Sinne aller Beteiligten. Deutschland und die EU sind angehalten, besonnen zu reagieren und die richtigen Antworten zu finden. Ein Abdriften in eine nicht enden wollende Spirale des Protektionismus sollte auf jeden Fall verhindert werden.

Auch die politischen Risiken haben in verschiedenen Regionen der Welt deutlich zugenommen und belasten den Austausch von Waren, Dienstleistungen und Kapital. Studien belegen, dass global agierende Unternehmen ihre Tätigkeiten in den von Spannungen oder politischer Instabilität betroffenen Ländern zurückgefahren haben (Abbildung 2). Dies ist etwa in Iran und Russland der Fall; in beiden Ländern hat allerdings auch die

Sanktionspolitik des Westens bzw. der USA dazu geführt, dass das wirtschaftliche Engagement ausländischer Unternehmen nachgelassen hat. Insgesamt gilt: Das internationale politische Klima ist rauer und unbeständiger geworden, was auch Auswirkungen auf die Weltwirtschaft hat. Sicherungsinstrumente der Banken sowie Exportkreditgarantien schützen die Unternehmen zwar vor politisch und wirtschaftlich bedingten Zahlungsausfällen, sind somit essentiell für die deutsche Außenwirtschaft, können aber keinen vollständigen Schutz bieten. Einen wirtschaftlichen Rückgang infolge politischer Krisen können sie somit nicht verhindern.

## Sanktionen

Global agierende Unternehmen und in der Außenhandelsfinanzierung tätige Banken stehen immer wieder vor der Herausforderung, international vereinbarte Embargos und Sanktionen zu beachten. Sanktionen gelten als unverzichtbares außenpolitisches Instrument, um auf internationale Rechtsbrüche zu reagieren. Es schmälert ihre Glaubwürdigkeit nicht, dass sie auch der eigenen Wirtschaft Schaden zufügen können. Der Umgang mit ihnen ist für Exportunternehmen und Banken nicht immer einfach, aber in der Summe doch gelernte Praxis. Ein Problem besonderer Art allerdings sind jene Sanktionen, die ein Staat unilateral verhängt und durchzusetzen versucht.

Gerade mit Blick auf Iran oder Russland hat sich die internationale Lage in den letzten Monaten verschärft, denn US- und EU-Sanktionen laufen hier – anders als in der Vergangenheit – deutlich auseinander. Nach der einseitigen Aufkündigung des Atomabkommens mit dem Iran (Joint Comprehensive Plan of Action; JCPOA) durch die USA im Mai 2018 ist die Unsicherheit deutscher Unternehmen sowie Banken fühlbar gestiegen. Ein wichtiges Merkmal des JCPOA war die Aufhebung der nuklearbezogenen EU-Sanktionen in Kombination mit der Aufhebung der extraterritorial wirkenden US-Sanktionen (Sekundärsanktionen). Geschäft mit US-Nexus wie US-Personen, US-Dollar oder US-Warenanteil blieb von US-Seite verboten (Primärsanktionen). Die nun wieder eingeführten US-Sanktionen gegen den Iran wirken extraterritorial. Zugleich sind Außenhandelstransaktionen mit dem Iran aufgrund fehlender Rahmenbedingungen (Compliance, Geldwäsche, Rechnungslegungsstandards) auch unabhängig von den bestehenden Sanktionen extrem herausfordernd.

Noch gravierender ist die Lage bei Russland, denn die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Europa und Deutschland mit Russland sind deutlich größer, als dies bei Iran der Fall ist. Nach den USA, China und der Schweiz ist Russland der viertwichtigste Handelspartner der Gemeinschaft, rund 5 Prozent aller Ausfuhren der EU sowie 8 Prozent aller Einfuhren entfallen auf den großen Nachbarstaat. Deutschland hat im Jahr 2017 Waren im Wert von fast 30 Milliarden Euro nach Russland exportiert bzw. im Wert von gut 30 Milliarden Euro importiert. Umso problematischer ist es, dass auch hier der bisherige Gleichlauf von US- und EU-Sanktionen immer stärker

aufgehoben wird, seitdem im Sommer 2017 mit CAATSA (Countering America's Adversaries Through Sanctions Act) ein umfassendes neues US-Sanktionsgesetz eingeführt wurde. Aktuell ist eine weitere Verschärfung der US-Russlandsanktionen mit extraterritorialen Effekten voraussichtlich noch im 1. Halbjahr 2019 zu erwarten. Im Kongress liegen gleich vier parallele Gesetzesentwürfe vor, die letztendlich in einem Gesetz münden sollen, welches das bestehende Gesetz CAATSA ergänzt und erweitert.

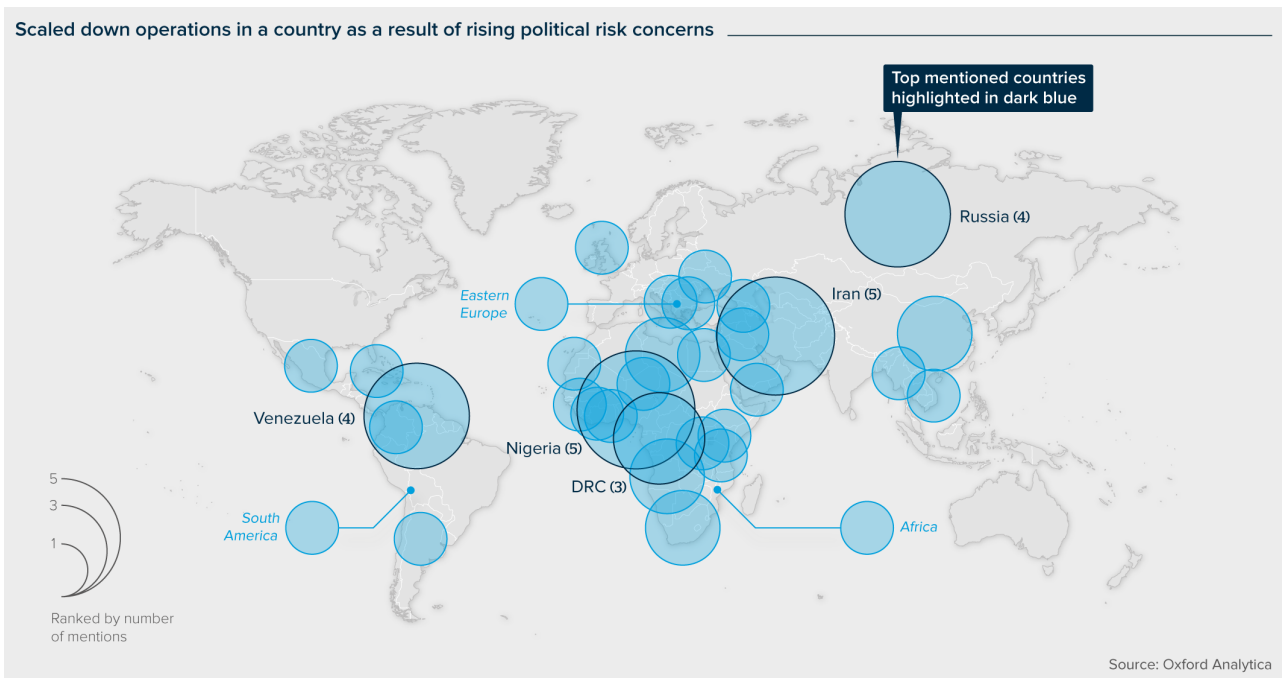


Abbildung 2: Reduzierung der Tätigkeiten in einem Land aufgrund zunehmender politischer Bedenken. Quelle: **Political Risk Survey Report. Oxford Analytica. September 2018.**

Für deutsche Unternehmen und Banken sind jene US-Sanktionen von besonderer Bedeutung, die sich explizit auch gegen „non-US persons“, also ausländische Unternehmen, richten. Da die US-Sanktionen weltweit Geltung beanspruchen, könnten deutsche Unternehmen, die gegen die US-Sanktionen verstoßen, von den USA bestraft werden oder gar selbst in den Fokus von Sanktionen geraten, auch wenn sie keine Verbindungen in die USA haben. Nach den Regelungen kann die US-Regierung beispielsweise ausländische Unternehmen für Investitionen und die Bereitstellung von Gütern, Technologie oder Dienstleistungen im Zusammenhang mit russischen Energiepipelines bestrafen. Die Gefahr von möglichen neuen Sanktionen kann sich insbesondere auf internationale meist langfristig angelegte Großprojekte negativ auswirken, etwa hinsichtlich der Marktliquidität. Besonders problematisch ist in diesem Zusammenhang, dass die US-Sanktionen in der Regel keinen Bestandsschutz für laufende Projekte anerkennen.

Die jüngsten und bevorstehenden Entwicklungen der US-Sanktionen gegen den Iran und Russland stellen deutsche Unternehmen und Banken vor enorme Herausforderungen. Aus

den USA drohen Sanktionen, wenn Boykotte nicht befolgt werden, und nach nationalen und europäischen Verboten wiederum drohen inländische Bußgelder oder Schadensersatzansprüche, wenn den US-Sanktionsauflagen Folge geleistet wird.

Auf politischer Ebene ist in den letzten Monaten verstärkt über Gegenmaßnahmen der EU diskutiert worden. Diese könnten unter anderem darauf abzielen, eine Verrechnungsplattform für Handelsgeschäfte zum Beispiel mit dem Iran sowie Zahlungskanäle einzurichten, die von den USA unabhängig sind – mit anderen Worten: ein alternatives SWIFT-System aufzubauen. Eine zusätzliche Infrastruktur würde allerdings an der grundlegenden Problematik – der starken Abhängigkeit der Weltwirtschaft von den USA – nichts ändern. Deswegen führt an einem politischen Dialog, der alle betroffenen Faktoren berücksichtigt, kein Weg vorbei. Die speziell von der EU-Kommission ins Spiel gebrachte Überlegung, die Bedeutung des Euro so zu stärken, dass er dem US-Dollar den Rang als führende Leitwährung der Welt ablaufen kann, dürfte allenfalls langfristig Aussicht auf Erfolg haben.

## 2 Neue regulatorische Anforderungen

Das hohe Regulierungsniveau hat unmittelbare Auswirkungen auf die Finanzierung der Wirtschaft und des Außenhandels. Durch erhöhte regulatorische Anforderungen werden komplexe Transaktionen zunehmend unwirtschaftlich. Regelwerke sollten daher harmonisiert werden, insbesondere in Europa.

Die regulativen Entwicklungen der letzten Jahre haben die deutsche Kreditwirtschaft vor große Herausforderungen gestellt. Zum Teil wirken sich die neuen Regeln unmittelbar auf das Kundengeschäft aus. Erhöhte Anforderungen an das Risikomanagement etwa haben strengere Prüfungen und Bewertungen der Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern zur Folge. Das ist politisch gewollt und führt bei bonitätsschwächeren Adressen zu zusätzlich steigenden Risikoaufschlägen und weiteren Anforderungen an Sicherheiten sowie insgesamt zu erhöhten Dokumentations- und Administrationspflichten. Darüber hinaus wurde für eine wirksame Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung internationale Mindeststandards zur Identifizierung von Neu- und Bestandskunden (sogenannte Know Your Customer-Prozesse) geschaffen und stetig verschärft. Banken müssen im Rahmen des Risikomanagements sicherstellen, dass diese Standards umgesetzt werden. Insbesondere im internationalen Geschäft kommt dieser Aufgabe eine große Bedeutung zu.

Die erhöhten regulatorischen Anforderungen und Vorschriften zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sind in weiten Teilen berechtigt, haben aber zu einem signifikanten Kostenanstieg bei den Instituten geführt. Verschärft wird dies dadurch, dass Regelwerke oft uneinheitlich sind. Dies hat spürbare Folgen: Die Aufrechterhaltung von bestimmten Korrespondenzbankbeziehungen oder die Vergabe von kleinvolu-



migen Finanzierungen werden zunehmend unwirtschaftlich. Gerade im Bereich Außenhandelsfinanzierung wird mehr und mehr deutlich, dass das hohe Regulierungsniveau direkte Auswirkungen auf das Geschäft hat und zu sichtbaren Einschränkungen führen kann.

## Goldplating

Im Zusammenhang mit der Ausweitung von Regulierung fällt auch ins Gewicht, dass der deutsche Gesetzgeber bei der Implementierung von EU-Richtlinien teilweise über das hinausgeht, was auf EU-Ebene beschlossen wurde (Goldplating). Dies kann im Einzelfall begründet sein, führt aber häufig zu unnötigen Kosten und Belastungen und kann daher ungewollte Auswirkungen auf die konkreten Instrumente der Außenhandelsfinanzierung haben. Erhöhte Kosten entstehen beim Goldplating dadurch, dass die Institute die einzelnen nationalen Vorschriften aufgrund des uneinheitlichen Regelwerks gesondert prüfen müssen. Grenzüberschreitendes Geschäft wird somit erschwert, wenn nicht gar verhindert. Sofern es in der näheren Zukunft keine Fortschritte bei der Harmonisierung von Regeln und Aufsichtspraktiken in Europa geben sollte, müssen sich die Banken also auch weiterhin intensiv mit den verschiedenen nationalen Vorschriften und aufsichtlichen Praktiken vertraut machen, wollen sie im trans-europäischen Kreditgeschäft aktiv sein. Besonders problematisch ist Goldplating für Geschäfte, die im direkten internationalen Wettbewerb stehen, da Transaktionen in diesem Fall in weniger streng regulierte Märkte abwandern können. Vor diesem Hintergrund ist eines klar: Goldplating sollte künftig nur noch in absoluten Ausnahmefällen zur Anwendung kommen.

## Rückgang von Korrespondenzbankbeziehungen

Die Möglichkeit, internationale Zahlungen über Korrespondenzbanken zu tätigen und zu empfangen, ist für Unternehmen und Privatpersonen von grundsätzlicher Bedeutung im internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr. Die Anzahl der Korrespondenzbankbeziehungen ist jedoch weltweit stark rückläufig (Abbildung 3). Die Entwicklung wird von vielen Institutionen – darunter FSB, IWF, Weltbank, Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (BCBS), Ausschuss für Zahlungen und Marktinfrastrukturen (CPMI), Financial Action Task Force (FATF) – intensiv beobachtet und als Grund zur Besorgnis eingestuft.

So befürchtet beispielsweise der IWF, dass Handelsfinanzierungen und Überweisungen durch den Rückgang der Korrespondenzbankbeziehungen gestört und damit die finanzielle Stabilität sowie die Integration in das internationale Finanzsystem beeinträchtigt werden können. In einer Welt, in der die industrielle Produktion in viele einzelne Schritte unterteilt ist und global vernetzt an unterschiedlichen Standorten stattfindet, ist ein funktionierender Zahlungsverkehr unabdingbar. Wenn fehlende Korrespondenzbankbeziehungen diesen Zahlungsverkehr behindern und infolgedessen den internationalen

Handel stark beeinträchtigen, sind negative Auswirkungen auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung unvermeidlich.

Die Faktoren, die dazu führen, dass globale Banken Korrespondenzbankbeziehungen reduzieren, sind vielfältig.

Im Einzelfall verantwortlich sind eine negative Rentabilitätsbewertung der Korrespondenzbank oder die ungünstige Risikoeinschätzung der jeweiligen Bankbeziehung.

Warum aber ist es gerade in den letzten Jahren zu einem Rückgang der Beziehungen gekommen? Regulatorische Anforderungen und compliance-relevante Vorschriften machen intensive Prüfprozesse vor Eingehen einer Korrespondenzbankbeziehung erforderlich. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen allerdings sind in der jüngeren Vergangenheit noch einmal deutlich strenger geworden, insbesondere die Vorschriften zur Bekämpfung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung (Anti-Money-Laundering, AML / Combating the Financing of Terrorism, CFT). Wirtschafts- und Handelssanktionen sowie höhere Steuertransparenzstandards kommen erschwerend hinzu. Die Prüfprozesse sind aber auch deswegen mit einem hohen Aufwand verbunden, weil die abgefragten Informationen vor Eingehen einer Korrespondenzbankbeziehung momentan von jeder Bank individuell definiert werden. Um den hohen Aufwand zu reduzieren, wäre daher die Standardisierung bestimmter Prozesse, die vor allem im Bereich KYC (Know Your Customer) erforderlich sind, wünschenswert und notwendig. Ein Lösungsansatz könnte die Entwicklung eines einheitlichen Fragenkatalogs sein, ein sogenannter Request For Information (RFI). Die Wolfsberg-Gruppe hat dazu das „Correspondent Banking Due Diligence Questionnaire“ veröffentlicht, durch welches Due-Diligence-Prozesse im Zusammenhang mit AML/CFT erleichtert werden sollen. Der Fragebogen zielt darauf ab, das Sammeln jener Informationen zu standardisieren, die Korrespondenzbanken von anderen Banken verlangen, wenn sie Beziehungen eröffnen bzw. aufrechterhalten wollen. Ebenso wie BCBS, CPMI, FATF und FSB unterstützen die privaten Banken daher die Forderung der Wolfsberg-Gruppe, dieses Questionnaire als weltweiten Standard einzusetzen, um auf diese Weise Due-Diligence-Prozesse zu erleichtern und dem Rückgang der Korrespondenzbankbeziehungen entgegenzuwirken.

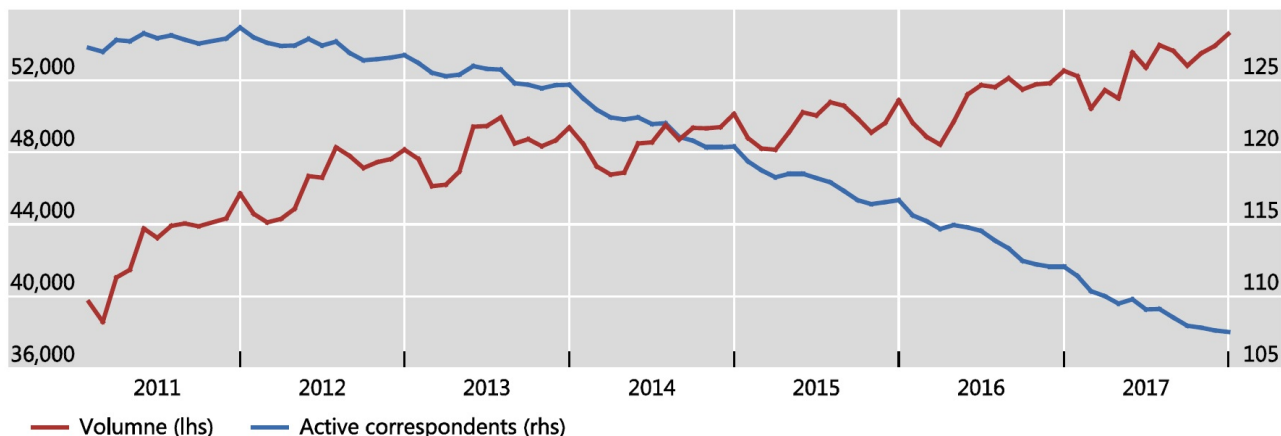


Abbildung 3: Anzahl der aktiven Korrespondenten über alle Korridore und Volumen der Nachrichten (3-Monats-Durchschnitt)

Quelle: FSB Correspondent Banking Data Report – Update, November 2018 [SWIFT BI Watch; National Bank of Belgium.]

### Small Tickets

Erhöhte Anforderungen an das Risikomanagement im Außenhandelsgeschäft bestehen unabhängig vom jeweiligen Finanzierungsvolumen. Daraus ergibt sich, dass kleinvolumige Engagements, die sogenannten Small Tickets, aus Bankenperspektive inzwischen eher unwirtschaftlich sind. Hinzu kommt, dass selbst bei Bereitschaft zur Kreditvergabe kleine und mittlere Unternehmen durch die Hermes-Dokumentationsanforderungen stark belastet werden, insbesondere dann, wenn diese Unternehmen noch nicht mit dem Deckungsinstrument des Bundes vertraut sind.

Um die durch Regulierungsanforderungen verloren gegangene Wirtschaftlichkeit von kleinvolumigen Finanzierungen wieder herzustellen – in einem stark umkämpften Markt mit geringem Margenspielraum – müssen Finanzierungskosten an anderer Stelle gesenkt werden. Ein wichtiger Ansatzpunkt wären dabei die internen Prozesskosten. Die Banken arbeiten bereits heute intensiv daran, kostenintensive Prozesse durch Vereinfachung und Digitalisierung (siehe auch Kapitel 4: Prozessveränderungen durch Digitalisierung) zu begrenzen. Um die Finanzierungsmöglichkeiten für kleine und mittlere Unternehmen zu stärken, sind aber noch weitere Schritte erforderlich.

Erste Lösungsansätze sind bereits in der Testphase. Diese sollen für möglichst viele Transaktionen im kleinvolumigen Bereich Finanzierungen ermöglichen. Hier zeigt sich, dass die intensiviertere Zusammenarbeit von Bund, Exportwirtschaft und Finanzbranche zur Stärkung der Verfügbarkeit von Finanzierungen kleinvolumiger Transaktionen beiträgt.

### 3 Nachhaltigkeit – Sustainable Finance

Die Finanzindustrie soll die passenden Produkte und Finanzmittel für den angestrebten ökologischen Wandel bereitstellen. Für den Weg in eine nachhaltige Welt müssen neue Rahmenbedingungen geschaffen werden, die Marktdynamik fördern. Dabei wird es darauf ankommen, einzelne Maßnahmen zieladäquat umzusetzen und auf ein globales Level-Playing-Field zu achten.

Nicht nur das Thema Nachhaltigkeit ist inzwischen allgegenwärtig, auch die Diskussion über „Sustainable Finance“ hat zuletzt enorm an Dynamik gewonnen. Der Finanzindustrie wird beim Übergang in eine nachhaltige Welt dabei eine Schlüsselrolle, ja eine Art Katalysatorfunktion zugeschrieben: Sie soll nicht nur den Transformationsprozess durch eine verantwortungsvolle Kreditvergabe unterstützen, sondern vor allem die passenden Produkte und Finanzmittel für den angestrebten ökologischen Wandel bereitstellen. Aus Bankensicht bedeutet dies zweierlei: neue Herausforderungen auf der Risikoseite einerseits und Chancen auf der Geschäftsseite andererseits.

Speziell in der Außenhandelsfinanzierung ist das effektive Risikomanagement von Umweltaspekten und sozialen Belangen angesichts globaler Geschäftsbeziehungen und komplexer Lieferketten von wesentlicher Bedeutung für die Banken. Bereits heute gibt es – ganz unabhängig von der Diskussion um Sustainable Finance – eine Vielzahl an nationalen und internationalen Vorschriften, welche die Institute berücksichtigen müssen, zum Beispiel den nationalen Aktionsplan für Menschenrechte der Bundesregierung oder die Common Approaches der OECD. Auch für die Außenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland ist Nachhaltigkeit in ihren verschiedenen Dimensionen ein wichtiges Thema. Umwelt-, Sozial- und Menschenrechtsaspekte (USM-Aspekte) werden umfassend geprüft, ob bei der Finanzierung von Rohstofflieferungen, Infrastrukturprojekten oder beim Export einer Textilmaschine. Nationale und internationale Nachhaltigkeitsstandards werden dabei durch konkrete bankspezifische Standards ergänzt. Um die Einhaltung all dieser Finanzierungsprinzipien und -standards zu gewährleisten, haben Banken ihr Risiko- und Reputationsmanagement deutlich ausgebaut und Prüfprozesse intensiviert, sowie auf der Kundenseite zudem die Nachweispflichten hinsichtlich international anerkannter Umweltzertifizierungen erhöht.

Wie im lokalen Firmenkundengeschäft in Form von „Positive Incentive Loans“ so könnte auch im Bereich der Außenhandelsfinanzierung dem Thema Sustainability Vorschub geleistet werden: durch positive Anreize, vorab definierte USM-Anforderungen zu erfüllen. Beispielhaft genannt seien Abschläge bzw. die anteilige Rückerstattung von ECA-Prämien bei positivem Verlauf der jeweiligen Finanzierung, auch hinsichtlich der USM-Kriterien. Bei der Ausarbeitung entsprechender Mechanismen sollte Wert darauf gelegt werden, dass die öffentlichen Stakeholder eingebunden werden – so wie es in der langfristigen

Außenhandelsfinanzierung hinsichtlich staatlicher Exportförderungsinstrumente üblich ist.

Doch damit ist es angesichts der Investitionsbeträge, die im Kampf gegen den Klimawandel anfallen werden, noch längst nicht getan. Allein die EU-Mitgliedstaaten müssen nach Schätzung der Europäischen Kommission einen jährlichen Investitionsrückstand von fast 180 Milliarden Euro aufholen, um ihre Klima- und Energieziele bis 2030 doch noch verwirklichen zu können. Damit der Klimawandel aufgehalten beziehungsweise wenigstens dessen Folgen abgemildert werden können, sind weltweit noch sehr viel höhere Beträge nötig: Die Schätzungen reichen von knapp einer Billion Euro bis zu 6 Billionen Euro im Jahr. Um derart große Investitionssummen mobilisieren zu können, müssen bessere Rahmenbedingungen geschaffen werden. Die Haupthemmnisse, die der Erzielung von Skalierungseffekten nicht nur innerhalb Europas bislang im Wege stehen, liegen dabei klar auf der Hand: Aufgrund fehlender Definitionen gibt es weder ein branchenweit einheitliches Verständnis von Sustainable Finance bzw. von „Green Assets“, noch verfügen wir über allgemein anerkannte Standards. Obendrein ist die gegenwärtige Datenbasis viel zu gering, um das finanzielle Risiko zukünftiger Klimarisiken einschätzen zu können.

Mit der Vorlage des Aktionsplans und der ersten Legislativvorschläge zum Thema Sustainable Finance hat die Europäische Kommission die zentralen Herausforderungen für eine nachhaltige Finanzwirtschaft zwar richtig adressiert. Hier kommt es nun darauf an, die einzelnen Maßnahmen zieladäquater umzusetzen, dabei auf eine konsistente Gesetzgebung, die richtige zeitliche Abfolge und die Einbindung aller relevanten Stakeholder zu achten. Nur so kann die bestehende Marktdynamik im Bereich Sustainable Finance verantwortungsvoll abgesichert werden.

Um die gewaltigen Herausforderungen des Klimawandels und den mit ihm einhergehenden Umbau der Wirtschaft bewältigen zu können, muss aber auch an gänzlich neue Instrumente gedacht werden: Instrumente, die Anreize schaffen, die Sustainable-Finance-Agenda erfolgreich umzusetzen – beispielsweise in der Steuer- und Förderpolitik. Ohne vertraute Wege zu verlassen, wird es kaum gelingen, den Klimaschutz zu finanzieren.

Wenn es nun in den nächsten Monaten darum geht, im Dialog mit der Politik die Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Finanzwirtschaft weiterzuentwickeln, wird unter anderem eines wichtig sein: Kreditgebende und kreditnehmende Wirtschaft müssen an einem Strang ziehen; schließlich ist die Verantwortung für eine nachhaltige Lieferkette eine geteilte. Im Interesse beider ist es, dass die Marktdynamik nicht durch eine starre bzw. enge Regulierung zu stark eingeschränkt wird und bestimmte Geschäfte dann womöglich in den nicht-regulierten Bereich, außerhalb des OECD-Konsensus, abwandern. Diese Gefahr besteht, sofern die maßgeblichen Player nicht an einem Strang ziehen. Nicht-OECD-Marktteilnehmer wie insbesondere

China müssen deswegen Teil aller Bemühungen sein, zu einer ressourcenschonenden Welt zu gelangen. Dies gilt mit Blick auf ein gemeinsames Level-Playing-Field, erst recht aber mit Blick auf die Erreichung der Klimaschutzziele, die sich nur durch gemeinsame Anstrengungen aller Staaten erreichen lassen.

## 4 Prozessveränderungen durch Digitalisierung

Produktionsabläufe, Lieferketten und die Abwicklung von Außenhandelsstransaktionen werden in den nächsten Jahren extrem von der Digitalisierung beeinflusst. Die bestehenden Instrumente der Außenhandelsförderung müssen vor dem Hintergrund sich ändernder Wertschöpfungsketten überdacht und modifiziert werden. Das Potenzial neuer innovativer Technologien muss sich voll entfalten können.

Digitale Innovationen revolutionieren die Art, wie Bankgeschäfte künftig angebahnt, abgeschlossen und durchgeführt werden. Auch die Anforderungen an Export und Exportförderung werden sich durch digitale Lösungen und neue Geschäftsmodelle signifikant verändern.

### Veränderungen in den globalen Wertschöpfungsketten

Die Förderungswürdigkeit von Außenhandelsgeschäften – etwa in Form von Bundesdeckungen – setzt bislang voraus, dass die zugehörige Wertschöpfung zu einem großen Teil in Deutschland erfolgt. Nicht zuletzt durch die Digitalisierung aber wird dieser Ansatz mehr und mehr in Frage gestellt. Digitalisierung geht über bloße technologische Veränderungen oder eine Aufwertung der IT deutlich hinaus. Ganze Wertschöpfungsketten werden noch einmal neu geordnet, die Güterherstellung fundamental verändert. An die Stelle von physischen Produkten treten immer häufiger Dienstleistungen oder Datensätze, die digital ins Ausland transferiert oder in einer Cloud zum weltweiten Download bereitgestellt werden. In der Praxis heißt das: Dienstleistungen oder Datensätze werden gegebenenfalls noch durch Ingenieure eines deutschen Unternehmens erstellt, die eigentliche Produktherstellung erfolgt aber vor Ort im Ausland, beispielsweise mittels 3D-Drucker. Diese Tendenz dürfte sich deutlich verstärken und würde bedeuten, dass sich eine Vielzahl an Exportgeschäften nach bisherigen Anforderungskriterien nicht mehr für eine Hermesdeckung qualifiziert.

Damit das wichtige Instrument der Hermesdeckung auch weiterhin von vielen Unternehmen und Banken genutzt werden kann, sollten die Kriterien der Förderungswürdigkeit mit Blick auf veränderte Wertschöpfungsketten entsprechend überdacht und modifiziert werden. Ein Ansatzpunkt hierfür wäre die Anpassung der lokalen Kosten: Lokale Zulieferungen im Importland sind grundsätzlich deckungsfähig, wenn sie in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Ausfuhrgeschäft des Exporteurs stehen und Teil seiner Exportforderung gegen den Käufer sind. Der OECD-Konsensus legt den deckungsfähigen Anteil lokaler Kosten auf 30 Prozent des Exportauftrags-

wertes fest. Wenn nun wesentliche Liefer- und Leistungsanteile vor dem Hintergrund sich verändernder Wertschöpfungsketten verstärkt vor Ort, sprich: im Lieferland erbracht werden, wäre eine Erhöhung des möglichen Anteils lokaler Kosten wünschenswert. Zugleich sind deutsche Unternehmen inzwischen global aufgestellt, sie verfügen über eine weltweite Wertschöpfungsstruktur und eine dazugehörige weltweite Beschaffung, gerade auch in Importländern. Eine Erhöhung der lokalen Kosten von 30 auf 50 Prozent würden die privaten Banken begrüßen. Die europäischen Export Credit Agencies (ECAs) haben dieses Thema bereits aufgegriffen. Diese Initiative wird von uns ausdrücklich unterstützt und sollte ein wichtiger Anfang eines zukunftsorientierten kontinuierlich weiter zu verfolgenden Weges sein.

Deutsche Technologie und höchste Qualitätsmaßstäbe sind nicht zwangsläufig vom Produktionsstandort oder vom formalen Ursprungszeugnis abhängig. Ein Ansatzpunkt wäre daher auch, statt auf den bisherigen Ansatz „Made in Germany“ zur Prüfung der Förderungswürdigkeit zukünftig auf „Made by German Exporter“ abzustellen.

## Zukunftspotenziale durch die Blockchain

In den letzten Jahrzehnten hat der weltweite Warenhandel rapide zugenommen. Doch ungeachtet dieser Entwicklung sind Geschäfte über Landesgrenzen hinweg häufig noch immer relativ aufwendig und mit viel Administration und Dokumentation verbunden. Eine Vereinfachung und Beschleunigung könnte mit Hilfe der Blockchain-Technologie erreicht werden. In einer Blockchain lässt sich jeder Schritt eines Prozesses mit allen dazugehörigen Daten und Dokumenten sicher und irreversibel festhalten – ideal für den internationalen Warenhandel, aber auch für zahlreiche andere Anwendungen wie die unternehmensinterne Dokumentation. Über die Blockchain-Technologie könnten Aufwände und damit Kosten gesenkt werden. Viele Banken investieren deshalb in diese Innovation und haben bereits erste Handelsfinanzierungsplattformen ins Leben gerufen.

Die Blockchain kann vor allem da ihre Vorteile entfalten, wo es darum geht, möglichst viele Teilnehmer zusammenzubringen, die zeitgleich bestimmte Informationen bekommen sollen. Dies ist gerade in der Außenhandelsfinanzierung relevant. Nach offiziellen Schätzungen zirkulieren aktuell weltweit rund vier Milliarden Unterlagen zum dokumentären Zahlungsverkehr (Abbildung 4). Der Umlauf dieser Vielzahl an Unterlagen wäre mit der Blockchain nicht mehr nötig. Durch die Technologie können alle am Handel beteiligten Parteien – Exporteur, Importeur, Transporteure, die involvierten Banken, Zoll- und Steuerbehörden sowie Regulatoren und Kreditversicherer – über die dezentrale Datenbank zeitgleich auf die notwendigen Unterlagen zugreifen. Mit anderen Worten: Eine aufwendige papierbasierte Dokumentation, wie die Bestellung oder die Rechnungsstellung, würde entfallen. Prognosen haben ergeben, dass durch die Digitalisierung bei jeder Handelstransaktion bis

zu 100 Seiten an Unterlagen eingespart werden können. Damit würde sich die Handelsabwicklung deutlich beschleunigen und vereinfachen.

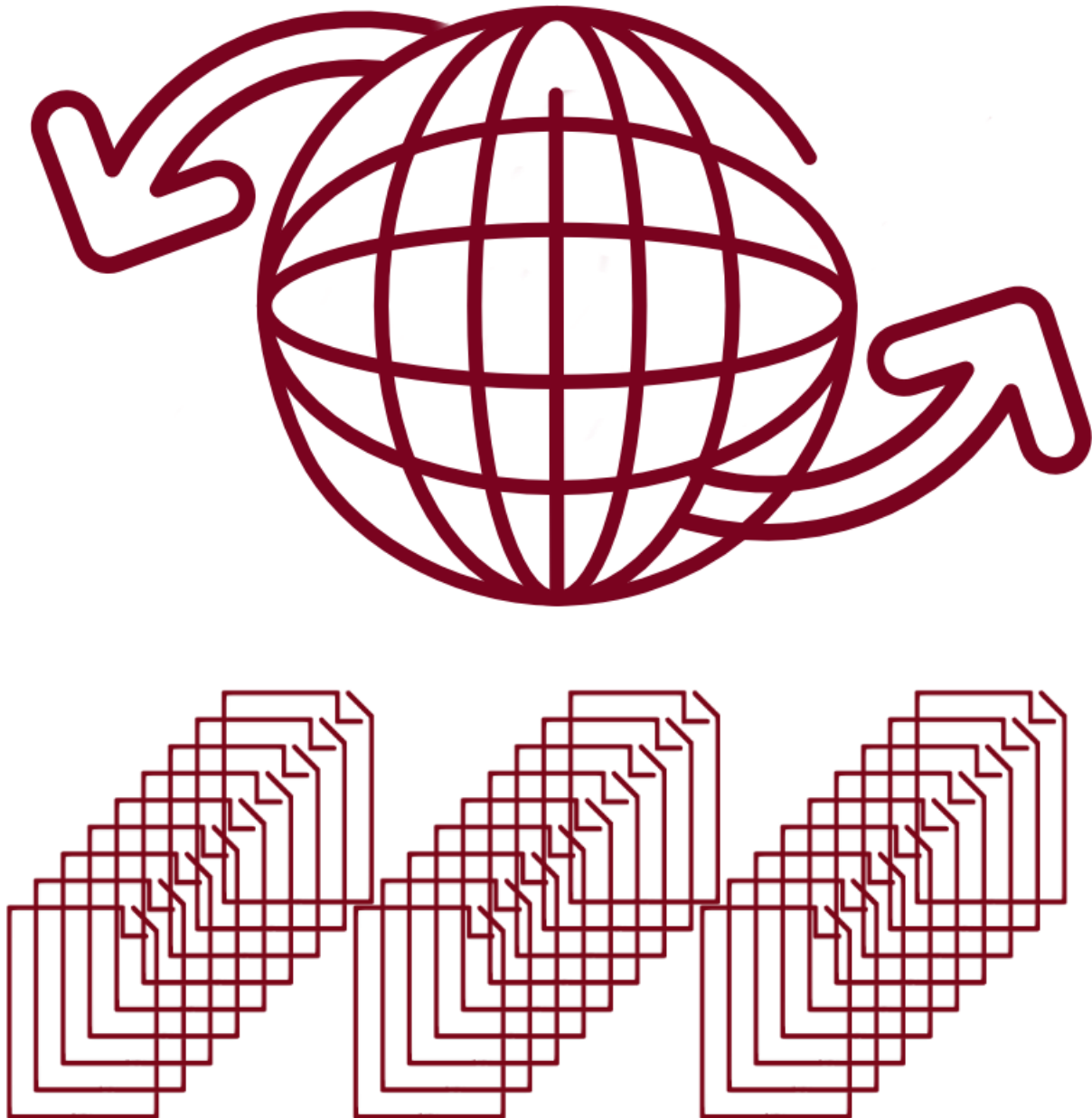


Abbildung 4: Enormes Optimierungspotenzial: 2017 zirkulierten weltweit ca. 4 Mrd. Dokumente zu Handelstransaktionen im Wert von ca. USD 9 Billionen | Quelle: ICC; eigene Darstellung. November 2018.

## 5 Fazit

Der Außenhandel ist ein wichtiger Pfeiler der deutschen Wirtschaft. Er schafft in Deutschland und der EU viele Arbeitsplätze und sichert somit auch unseren Wohlstand. Doch die



Außenhandelsfinanzierung sieht sich mannigfachen Herausforderungen ausgesetzt – ob es sich um die im schnellen Wandel begriffenen Marktverhältnisse handelt oder um die Vielzahl an Regulierungsvorschriften, die die Banken bei jedem Geschäft beachten müssen. Zu den großen Themen zählen auch die geo- und klimapolitischen Herausforderungen und die (teils disruptiven) Veränderungen durch die Digitalisierung.

Um die Außenhandelsfinanzierung in dieser „Welt des Umbruchs“ zukunftsfähig aufzustellen, bedarf es gemeinsamer Bestrebungen von Banken, Industrie und Politik.

- In politisch schwierigen Zeiten und bei einer weltweiten Tendenz zu Protektionismus, sind Deutschland und die EU angehalten, besonnen zu reagieren und die richtigen Antworten zu finden. Die Vermeidung einer Spirale der nationalen Abschottung sollte dabei das Ziel sein.
- Das hohe Regulierungsniveau hat unmittelbare Auswirkungen auf die Finanzierung der Wirtschaft und des Außenhandels. Durch erhöhte regulatorische Anforderungen werden komplexe Transaktionen zunehmend unwirtschaftlich. Als Credo sollte dabei gelten, dass Regulierung immer mit Augenmaß erfolgen muss. Regelwerke sollten daher harmonisiert werden, insbesondere in Europa.
- Der ökologische Wandel soll durch die Finanzindustrie begleitet werden, mit passenden Produkten und Finanzmitteln. Für diesen Weg müssen Voraussetzungen geschaffen werden, die Marktdynamik zu fördern. Einzelne Maßnahmen müssen zieladäquat umgesetzt werden. Dabei muss das globale LevelPlaying-Field immer im Blick gehalten werden.
- Die Digitalisierung revolutioniert auch Außenhandelstransaktionen. Wertschöpfungsketten und Produktionsabläufe werden sich dadurch wandeln. Die bestehenden Instrumente der Außenhandelsförderung müssen vor diesem Hintergrund überdacht und modifiziert werden, damit sich das Potenzial neuer innovativer Technologien voll entfalten kann.

Die privaten Banken möchten – gemeinsam mit Industrie und Politik – zukunftsrelevante Veränderungen identifizieren, Inhalte mitdenken und Lösungen umsetzen. Wir hoffen, mit unserer Positionierung einen Beitrag zur politischen Diskussion um die künftige strategische Ausrichtung der Außenwirtschaftsunterstützung zu leisten, und möchten einen partnerschaftlichen Dialog anstoßen.