d-fine

IRBA für alle: Große Chancen auch für kleine Banken unter CRR III

analytisch. technologisch. quantitativ.

Juni 2025

Inhalt

IRBA für alle: Große Chancen auch für kleine Banken unter CRR III, Juni 2025

© d-fine GmbH

1. Neue Spielräume beim IRBA durch CRR III — Seite 3

2. Fallstudien — Seite 3

3. Typische Herausforderungen des IRBA — Seite 5

4. Mit d-fine zur IRBA Bank — Seite 6

01. Neue Spielräume beim IRBA durch CRR III

Mit der am 01.01.2025 in Kraft getretenen finalisierten Capital Requirements Regulation (CRR III) können Banken eine maßgeschneiderte partielle Nutzung des IRB Ansatzes (Internal Ratings-Based Approach) realisieren und somit eine effizientere Kapitalnutzung in Verbindung mit einer verbesserten Risiko- und Kapitalsteuerung erzielen. d-fine ist seit über 20 Jahren und mit mehr als 100 erfolgreichen Projekten in diesem Umfeld erfahrener Partner für Banken in der IRBA Transformation und bietet eine vollumfängliche Unterstützung in diesem Bereich.

Während Ausnahmen von der Überführung des gesamten Portfolios in den IRBA bisher zu begründen waren, bietet die CRR III nun weitreichende Gestaltungsmöglichkeiten bei der Wahl des Ansatzes für einzelne Risikopositionsklassen. Dies erlaubt Banken ein selektives Vorgehen mit Fokus auf Risikopositionsklassen, die für die Entwicklung interner Ratingmodelle besonders geeignet sind und zugleich eine hohe Ersparnis an RWA (Risk Weighted Assets) versprechen. Typischerweise sind dies vor allem die Risikopositionsklassen aus dem Mengengeschäft. Mit einer entsprechenden „Permanent Partial Use (PPU)“ Strategie[1] ergeben sich auch bei kleineren Finanzinstituten attraktive Vorteile durch die Umsetzung des IRBA.

Insbesondere am deutschen Bankenmarkt haben einige Institute diese Möglichkeit erkannt und bereiten den Wechsel auf interne Modelle vor. Dies geschieht auch vor dem Hintergrund eines möglichen Niedrigzinsumfelds, in dem eine effiziente Kapitalnutzung essenziell wird. Nicht zuletzt führt eine IRBA Einführung auch zu einer deutlich besseren Prozess- und Datenqualität – ein Vorteil, der weit über das Risikomanagement hinausreicht und oftmals auch neue Chancen am Markt eröffnet.

02. Fallstudien

Die folgenden Fallstudien illustrieren die Potenziale bzgl. der CET1 Quote (Common Equity Tier 1 capital – hartes Kernkapital) durch die Überführung einzelner oder mehrerer Risikopositionsklassen (RPK) in den IRBA. Eine aufsichtliche Bedingung für die Nutzung des IRBA ist, dass einzelne RPK jeweils mit allen darin enthaltenen Positionen in den IRBA überführt werden sollen. Das Mengengeschäft umfasst neben Forderungen gegenüber Privatpersonen auch Forderungen unter 1 Mio. € gegenüber kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs).

Fallbeispiel Bausparkasse

Bausparkassen refinanzieren sich über Bauspareinlagen, was in einer Niedrigzinsphase oft zu einem Passivüberhang führt. Dieser wurde in der Vergangenheit vorwiegend in sichere Wertpapiere von Finanzinstituten investiert.

Das Portfolio einer Bausparkasse umfasst hauptsächlich Bauspardarlehen (Mengengeschäft) sowie diverse Geldanlagen. Während das Mengengeschäft ein homogener Block aus Baufinanzierungen ist, sind die Geldanlagen typischerweise sehr heterogen. Ein effizienter Einsatz interner Modelle (Rating-Verfahren zur Schätzung von PD und LGD) ist daher meist nur im Mengengeschäft möglich.

1 Die PPU Strategie kann ebenfalls in Bezug auf den in der CRR III neu eingeführten „Output Floor“ bei 72,5% der RWA Summe im Kreditrisikostandardansatz auf Gesamtbankebene optimiert werden.

Eine Beispielrechnung zeigt das Potenzial: Im Kreditrisikostandardansatz (KSA) liegt das durchschnittliche Risikogewicht des Mengengeschäfts bei 46%, im IRBA hingegen nur bei 24%. Diese Reduktion resultiert aus der direkten Berücksichtigung der Bonität (durchschnittliche PD von 1%) und der hohen Besicherung der Immobilienkredite (durchschnittliche LGD: 30%), wodurch die RWA im Mengengeschäft um ca. 50% sinken. Es kann also bereits mit der Überführung nur einer Risikopositionsklasse in den IRBA eine deutliche RWA-Ersparnis von ca. 1,5 Mrd. € erreicht werden.

in Mio. €	KSA	IRBA
RWA Kreditrisiko	7.120	5.650
davon Mengengeschäft	3.060	1.590
Restliche RPK	4.060	4.060
RWA sonstige Risikoarten	560	560
Total	**7.680**	**6.210**
CET1-Quote	**15,4%**	**19,1%**

Tabelle 1: Fallbeispiel Bausparkasse

Fallbeispiel Genossenschaftsbank / Sparkasse

Genossenschaftsbanken verfolgen – ähnlich wie Sparkassen – einen gemeinschaftsorientierten Ansatz mit Fokus auf die regionale Wirtschaft und Bürger. Der Schutz der Mitgliederinteressen bedingt stabile, risikoarme Investitionsstrategien, die sich in einem weitgehend besicherten Geschäft widerspiegeln.

Ein zentrales Element der Risikosteuerung ist daher die Hereinnahme von Sicherheiten. Daraus ergibt sich ein homogenes Kreditportfolio mit hohem Besicherungsgrad, der – ähnlich wie bei Bausparkassen – bei Überführung in den IRBA erhebliches Potenzial zur Reduktion der RWA und zur Stärkung der Eigenkapitalquote bietet.

In unserer Beispielrechnung für Kundenforderungen im Mengengeschäft sind rund 50% davon grundpfandrechtlich besichert (durchschnittliche LGD für sämtliche Forderungen: 40%). Während im KSA ein durchschnittliches Risikogewicht von 65% gilt, liegt dieses im IRBA bei ca. 33%. Demzufolge sinken die RWA im Mengengeschäft bei IRBA Anwendung um nahezu 50%. Selbst für den Fall eines Portfolios, für das ein nennenswerter Anteil der Forderungen nicht in den IRBA überführt wird, kann mit der Überführung der Forderungen im Mengengeschäft eine deutliche Erhöhung der CET1 Quote erzielt werden.

Den erzielten Kapitalersparnissen stehen im IRBA vgl. mit dem KSA jeweils erhöhte laufende Kosten für Wartung und Weiterentwicklung der internen Modelle sowie die Einmalaufwände für die IRBA Überführung gegenüber. Als Anhaltspunkte können bei kleineren und mittelgroßen Banken laufende Kosten für etwa 5 – 10 zusätzliche FTE gelten. Die Kosten der Einführung hängen von der Komplexität des Geschäfts, der Systemlandschaft sowie weiteren Faktoren ab und bewegen sich meist im Bereich von ca. 2 – 10 Mio. €. Durch die erzielte Kapitalersparnis amortisieren sich diese Kosten jedoch meistens schon in weniger als zwei Jahren, auch bei Instituten mit einer Bilanzsumme unter 10 Mrd. €.

in Mio. €	KSA	IRBA
RWA Kreditrisiko	3.300	2.670
davon Mengengeschäft	1.300	670
Restliche RPK	2.000	2.000
RWA sonstige Risikoarten	290	290
Total	**3.590**	**2.960**
CET1-Quote	**14,9%**	**18,1%**

Tabelle 2: Fallbeispiel Genossenschaftsbank / Sparkasse

03. Typische Herausforderungen des IRBA

Die Umstellung auf den IRBA erfordert eine sorgfältige Planung und Umsetzung, um den regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig operative Effizienz zu erzielen. Zu den zentralen Herausforderungen gehören:

- Daten und IT-Systeme:

Für die Entwicklung interner Modelle ist eine hohe Datenqualität unabdingbar. Banken müssen sicherstellen, dass historische und aktuelle Daten zu Ausfallwahrscheinlichkeiten (PD), Verlustquoten (LGD) sowie weiteren relevanten Risikoparametern in ausreichender Tiefe vorliegen. Erschwerend kommen häufig „technische Schulden“ in den relevanten IT Systemen hinzu, bspw. aus Migrationen oder anderen Architekturprojekten. Diese erhöhen häufig den Aufwand für die Datenaufbereitung und Anpassung an regulatorisch konforme Kreditprozesse. Durch den wachsenden aufsichtsrechtlichen Fokus auf die Umsetzung der Anforderungen an Data Governance (BCBS239 / RDARR[2]) wird eine strukturelle Verbesserung der Datenqualität und Systeme jedoch auch für LSIs in absehbarer Zeit unerlässlich, was zusätzliche Synergien mit einer IRBA Einführung schafft.

2 Die Erwartungen der Aufsicht und Prinzipien einer nahtlosen Integration der Standards zur Risikoberichterstattung in Kreditinstituten beschreiben wir in unserem White Paper; vgl. https://www.d-fine.com/news/bcbs-239-rdarr/.

- Risikomodelle:

Der Kern einer jeden IRBA Einführung sind die internen Modelle. Diese müssen den regulatorischen Vorgaben genügen und eine zuverlässige Risikodifferenzierung ermöglichen. Ausgehend von der Expertise aus mehr als 20 Jahren Projekterfahrung und entsprechenden Werkzeugen kann d-fine Modellentwicklungen effizient unterstützen. Mitglieder von Bankenverbänden haben in diesem Punkt oft einen Vorteil, da sie häufig auf bereits geprüfte oder sogar zugelassene Modelle von zentralen Dienstleistern zugreifen können, was die Kosten der IRBA Einführung erheblich senken kann.

- Aufbau- und Ablauforganisation:

An die Prozesse bei Kreditvergabe und im Risikomanagement werden für IRBA Banken höhere Anforderungen gestellt. Nach einer eingehenden Analyse sind daher häufig Anpassungen an den Prozessen, den Systemen und auch an der Aufbauorganisation im Risikomanagement notwendig. Hinsichtlich der Aufbauorganisation müssen auch Aspekte wie eine angemessene Personalausstattung oder die Auslagerung bestimmter Funktionen diskutiert und bewertet werden.

Bei diesen Aufgaben unterstützen idealerweise Mitarbeiter, die bereits Erfahrung bei IRBA Instituten gesammelt haben und die entsprechenden Fallstricke in der Detailgestaltung kennen. Erfahrene und auf das Thema spezialisierte Partner wie beispielsweise d-fine helfen darüber hinaus, die Umsetzungs- und Prüfungsrisiken zu minimieren.

04. Mit d-fine zur IRBA Bank

d-fine agiert als erfahrener Umsetzungspartner in der Kreditrisikomodellierung und hat bereits über 100 IRBA Projekte in europäischen Banken erfolgreich abgeschlossen. Dank dieser umfangreichen Erfahrung unterstützt d-fine Banken ganzheitlich bei der Transformation in Richtung eines optimierten Zielbilds. Die Umstellung auf den IRBA erfolgt dabei in drei zentralen Phasen:

Vorstudie

Bevor Teilportfolios in den IRBA überführt werden, ist eine belastbare Abschätzung der ökonomischen Vorteile sowie der erwarteten Einmal- und laufenden Kosten essenziell. d-fine unterstützt hierbei unter anderem durch eine Lückenanalyse von Prozessen und Daten, die Bewertung des Portfolios sowie die Erstellung einer fundierten Entscheidungsvorlage.

IRBA Transformation

Auf Basis der Vorstudienergebnisse kann d-fine entweder gezielt in einzelnen Bereichen – etwa bei der Modellentwicklung – unterstützen, oder die gesamte Transformation federführend übernehmen („schlüsselfertige“ IRBA Transformation). Dabei kommen moderne Werkzeuge wie die eigens entwickelte CreditRiskSuite sowie hochqualifizierte Berater mit umfassender Expertise in sowohl den aktuellen regulatorischen Anforderungen als auch den entsprechenden Branchenstandards und Best Practices zum Einsatz.

Prüfungsvorbereitung und -unterstützung

Am Ende der IRBA Transformation steht die aufsichtsrechtliche Prüfung und Genehmigung der Modelle. d-fine bringt dabei die Erfahrung aus mehr als 50 begleiteten Prüfungen ein und sorgt für eine professionelle Abstimmung mit der Aufsicht.

Sollten die dargestellten Vorteile Ihr Interesse an einer IRBA Transformation geweckt haben, stehen unsere Ansprechpartner gerne für unverbindliche Vorgespräche zur Verfügung!

Autoren

Torsten Radtke
Partner & Experte für Kreditrisiko
und Risikosteuerung
d-fine GmbH, Düsseldorf
Torsten.Radtke@d-fine.com

Dr. Sascha Hügle
Partner & Experte für Kreditrisiko
und Datenmanagement
d-fine GmbH, München
Sascha.Huegle@d-fine.com

Dr. Oliver Kayser-Herold
Partner & Experte für Kreditrisiko
und Regulatorik
d-fine GmbH, München
Oliver.Kayser-Herold@d-fine.com

Berlin
d-fine GmbH
Kranzler Eck
Kurfürstendamm 21
10719 Berlin
Deutschland
berlin@d-fine.de

Düsseldorf
d-fine GmbH
Gustaf-Gründgens-Platz 5
40211 Düsseldorf
Deutschland
duesseldorf@d-fine.de

Frankfurt
d-fine GmbH
An der Hauptwache 7
60313 Frankfurt
Deutschland
frankfurt@d-fine.de

Hamburg
d-fine GmbH
Am Sandtorpark 6
20457 Hamburg
Deutschland
hamburg@d-fine.de

London
d-fine Ltd
14 Aldermanbury Square
London, EC2V 7HR
United Kingdom
london@d-fine.co.uk

Mailand
d-fine s.r.l.
Via Giuseppe Mengoni 4
20121 Milano MI
Italien
milano@d-fine.com

München
d-fine GmbH
Bavariafilmplatz 8
82031 Grünwald
Deutschland
muenchen@d-fine.de

Stockholm
d-fine AB
Brahegatan 10
11437 Stockholm
Schweden
stockholm@d-fine.se

Utrecht
d-fine B.V.
Stadsplateau 7
3521 AZ Utrecht
Niederlande
utrecht@d-fine.nl

Wien
d-fine Austria GmbH
Seilerstätte 13
1010 Wien
Österreich
wien@d-fine.at

Zürich
d-fine AG
Brandschenkestrasse 150
8002 Zürich
Schweiz
zuerich@d-fine.ch

d-fine