



HORN & COMPANY

Transformationsfinanzierung – ESG als Chance nutzen

Vertriebsimpulse für Banken

Düsseldorf, im August 2023

Buzzword „Transformationsfinanzierung“ – Was steckt dahinter?

Hintergrund



-  Die **Realwirtschaft** und die **Gesellschaft** durchlaufen eine bedeutende Transformation hin zu einer **digitalisierten** und **dekarbonisierten Welt**.
-  Dieser Strukturwandel erfordert **erhebliche Investitionen** von **Unternehmen, Verbrauchern** und durch die **öffentliche Hand**.
-  Angesichts des erheblichen **Finanzierungsbedarfs** für diese **Transformation** sollten sich **Banken** als **aktive Gestalter** des Wandels positionieren.
-  Kreditinstitute sind nicht nur gefordert, **ESG-Risiken zu steuern**, sondern auch, das **Potenzial der Transformation** systematisch zu nutzen.
-  Die neuen **aufsichtlichen Anforderungen an ESG-Risikodaten** (7. MaRisk-Novelle) liefern zugleich **neue Vertriebsimpulse**.

Diese Publikation illustriert anhand konkreter Use Cases, wie Banken mithilfe datenbasierter Ansätze gezielt vertriebliche Impulse zur Transformationsfinanzierung entwickeln und in Neugeschäft ummünzen können.

Steigender Investitionsbedarf für die Transformation bietet Potenzial für Banken

Daten zur Transformationsfinanzierung



9.400 Mrd. EUR

Prognose des **globalen**
Marktvolumens für grüne

Technologie **2030** – Anteil
Deutschland: 852 Mrd. EUR¹



4.965 Mrd. EUR

Erforderliche Investitionen in Klima-
schutz zum Erreichen der
Klimaneutralität

Deutschlands
bis **2050**¹



290 Mrd. EUR

Gesamtmarkt der Klimainvestitionen
von 2021 bis **2030** im Bereich

KMU – Bankkreditfinanzierung
(60%), Fördermittel (25%) &
Leasing (15%)²

Um die Klimaneutralität bis 2050 zu erreichen, sind massive Investitionen und CO₂-Reduktionen erforderlich. Deutschlands Rolle im globalen Markt für grüne Technologien zeigt Potenzial für weiteres Wachstum.

Quellen: 1 KfW Research 2 Statistisches Bundesamt, UBA, Bundes-Klimaschutzgesetz, KfW, ifo

ESG-Transformation ist eine extrem anspruchsvolle Aufgabe für uns alle, aber auch eine einmalige Chance für veränderungsbereite Kreditinstitute

„Der Übergang in das dekarbonisierte Zeitalter ist eine extreme Herausforderung für Unternehmen, Verbraucher und die öffentliche Hand – verbunden mit einem immensen Investitionsbedarf.

Kreditinstitute stehen vor der einzigartigen Chance sowohl einen wertvollen gesellschaftlichen Beitrag zu leisten als auch eine bedeutende vertriebliche Opportunität zu nutzen.

Relevante & innovative Ansätze zu entwickeln und diese zügig kundenorientiert umzusetzen, muss Gegenstand jeder Management-Agenda sein.“

Dr. Matthias Sattler
Partner



Transformationsfinanzierung schafft Nutzen für Banken und Kunden

Vorteile und Chancen



Vorteile Bank



Neue qualifizierte Kundenkontaktpunkte in der Rolle des Nachhaltigkeitsbegleiters



Erhebliches Neugeschäft mit relevanten Margen als Transformationsbegleiter



Weiterentwicklung der gesellschaftlichen Relevanz/Zusammenarbeit mit Förderbanken



Reduktion von ESG-Risiken/Aufwertung des Portfolios mit zukunftsfähigen Kreditnehmern



Image-Boost und öffentlichkeitswirksame Positionierung als Zukunftsgestalter



Vorteile Kunde

Zugang zu notwendigen Finanzierungen für die bevorstehenden erheblichen Investitionen



Zugang zu Fördermitteln durch Kombination von Finanzierung & staatlicher Förderung



Zugang zu Experten- und Branchenwissen fokussiert & passgenau durch die Bank



Absicherung von Vermögenswerten durch Investition in Unternehmen oder Immobilie



FK: Wettbewerbsvorteil durch Aufbau innovativer Technologien oder Geschäftsmodelle



Vorteile Transformationsfinanzierung



Richtig gemacht, profitieren Banken und Kunden von Transformationsfinanzierungen. Nur Hand in Hand werden die erheblichen Investitionen zu bewältigen sein.

Transformationsfinanzierung mit Chancen auf der Aktiv- und Passivseite

Übersicht möglicher Use Cases



Wärmepumpen-Finanzierungen auf Basis von Energieausweis-Daten aufsetzen

- **Zielgruppe:** Immobilien-Kunden
- **Geschäftsfeld:** Aktiv

Wärmepumpen-Finanzierungen auf Basis von Energieausweis-Daten aufsetzen
Use Case Immobilien-Kunden

Energieausweis

- Der Energieausweis ist der **Steckbrief eines (Wohn-) Gebäudes**. Er vermittelt mit verschiedenen Kennziffern ein Bild von der Energieeffizienz des Objekts
- Grundlage sind die energetischen Vorgaben an Gebäude aus dem 2002 in Kraft getretenen **Gebäudeenergiegesetz (GEG)**
- Wird ein Gebäude (WU/NWQ) neu erstellt, umfassend energetisch saniert, verkauft oder neu vermietet, ist der **Energieausweis Pflicht**
- Im Energieausweis finden sich u.a. Angaben zu – Heizstoffen (z.B. Gas, Strom, Holzpellets) – Energieeffizienzklassen – CO₂-Emissionen
- Finanzinstitute sind bei Immobilienfinanzierungen verpflichtet, die Datenfelder zu erfassen und zu speichern

Abgeleitetes Anwendungsbeispiel

- Die Bank **selektiert aus ihrem Datenhaushalt** Immobilien mit Darstellung, die kurz vor dem Ende der Lebensdauer ist
- Sie informiert den Kunden und **unterbreitet proaktiv ein Finanzierungspaket** für eine neue Wärmepumpe
- Das Paket **inkludiert** auch zu Größe und Region **passende Förderungen sowie Erweiterungen** (Dämmung, PV, ...)
- Die **Antragsstellung und Bearbeitung** erfolgt **standardisiert** über einen **völlig digitalen Prozess**

➔ *Deep Dive auf Folie 7*



ESG-Branchenscores zur systematischen Identifikation von Beratungsanlässen

- **Zielgruppe:** Firmenkunden
- **Geschäftsfeld:** Aktiv

ESG-Branchenscores zur systematischen Identifikation von Beratungsanlässen
Use Case Firmenkunden

Kunden-ESG-Score

Die **Branchen** sind **grün, gelb, orange, rot** markiert.

Verarbeitung der Daten

- Durch den **Vergleich zum Branchendurchschnitt** ist erkennbar, dass ein Kunde in gewissen Aspekten **unterdurchschnittlich** aufgestellt ist (z.B. erhöhter Wasserverbrauch)
- Die **Firmenkundenberater** **nimmt dies zum Anlass**, um dem Kunden **proaktive Investitionsideen** (z.B. energieeffiziente Bewässerungsanlage für Landwirte) vorzuschlagen
- Auf Basis **vorhandener KIBs** zum Kunden kann die Beraterin **das mögliche Finanzierungsvolumen ex ante abschätzen** und das **passende Angebot bereits im Erstgespräch unterbreiten**
- Über ein **vereinfachtes & EBA-konformes Kreditgesprächverfahren** können durch **schnelle Kreditzusagen** ressourcenschonend **Wettbewerbsvorteile** generiert werden

➔ *Deep Dive auf Folie 8*



Finanzierung nachhaltiger Infrastrukturprojekte als Win-Win für Bank u. Kunden

- **Zielgruppe:** Insti.-/Firmen-/Privatkd.
- **Geschäftsfeld:** Passiv

Use Case 3: Win-Win-Finanzierung in nachhaltige Infrastrukturprojekte
Use Case Firmen- und Privatkunden

Challenge: Transformation Infrastruktur

BANKEN: Refinanzierung wird **anspruchsvoller und teurer**

- Bedarf an **attraktiven, und echt grünen** Zinsanlagen kann nicht gedeckt werden
- Refinanzierung durch **Einlagen** wird zunehmend zu **kappen gut**

Lösung: „Green Saving“

- Banken **strukturieren** Finanzierung über **Green Bond** oder **Ek-ähnliche Konstrukte (Fonds)**
- Die **Realisierung** kann **stapw.** über die **Distributed Ledger-Technologie** (z. B. **Blockchain**) erfolgen

ANLIEGER: Direkter Zugang zu **100% grünen** Anlagemöglichkeiten mit **attraktiven Zinsen**

BANKEN: Attraktive **Ertragsquelle** bei **beschränktem Risiko**

VOHME: **Sehr hohe Volumina, lange Laufzeiten & hohe Unsicherheiten**
Nur **begrenzt** über **Standardkreditfinanzierungen** abbildbar

POLITIK & WIRTSCHAFT: **Erkärliche Investitionsmittel** für **Infrastruktur**

➔ *Deep Dive auf Folie 9*

Konkrete Use Cases zeigen, wie Banken mit innovativen Ansätzen vertrieblich attraktive Lösungen zur Transformationsfinanzierung gestalten können.



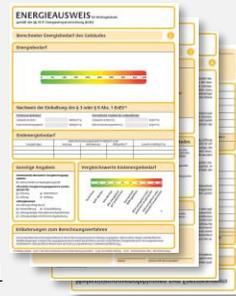
Use Case 1: Wärmepumpen-Finanzierungen auf Basis von Energieausweis-Daten

Use Case Immobilien-Kunden



Energieausweis

- Der Energieausweis ist der **Steckbrief eines (Wohn-) Gebäudes**: Er vermittelt mit verschiedenen Kennziffern ein Bild von Energieeffizienz des Objekts
- Grundlage sind die energetischen Vorgaben an Gebäude aus dem 2020 in Kraft getretenen **Gebäudeenergiegesetz (GEG)**
- Wird ein Gebäude (WG/NWG) neu erstellt, umfassend energetisch saniert, verkauft oder neu vermietet, ist der **Energieausweis Pflicht**
- Im Energieausweis finden sich u.a. Angaben zu
 - **Heizstoffen** (z.B. Gas, Strom, Holzpellets)
 - **Energieeffizienzklassen**
 - **CO₂-Emissionen**
- Finanzinstitute sind verpflichtet**, relevante ESG-Daten von Finanzierungsgegenständen bzw. Sicherheiten zu bewerten & erfassen¹



Abgeleitetes Anwendungsbeispiel



Bank **selektiert aus ESG-Datenhaushalt** Immobilien mit fossiler Wärmetechnik bzw. Modernisierungsempfehlung



Bank informiert Kunden bzgl. Handlungsbedarf und **unterbreitet proaktiv ein Finanzierungspaket für neue Heiztechnik**



Vorschlag **inkludiert** zu Größe und Region **passende Lösung inkl. Förderungen sowie ggf. Erweiterungen** (Dämmung, PV, ...)



Die **Antragsstellung und Bearbeitung** erfolgt standardisiert über einen **volldigitalen Prozess**

1) siehe EBA GL LOaM Tz. 208 & 7. MaRisk-Novelle BTO 1.2



Use Case 2: ESG-Scores zur systematischen Identifikation von Beratungsanlässen

Use Case Firmenkunden



Kunden-ESG-Score



Die Branche weist geringe Nachhaltigkeitsrisiken auf.



B (33)
ENVIRONMENT (60 %)



B (25)
SOCIAL (30 %)



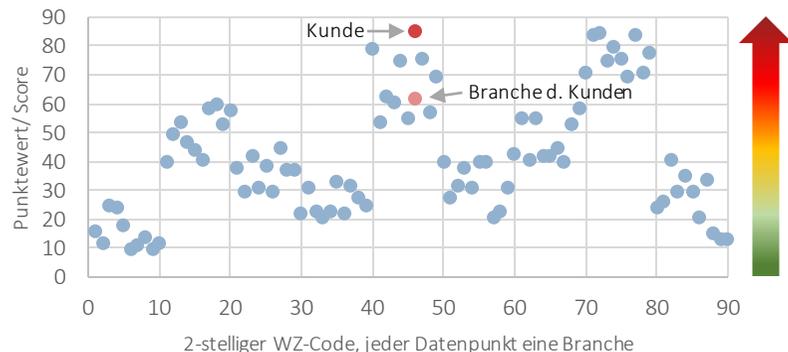
D (75)
GOVERNANCE (10 %)

TREIBHAUSGASE	B (36)	GERINGFÜGIG BESCHÄFTIGTE	A (12)	GOVERNANCE-INDEX	D (75)
WASSEREINSATZ	A (11)	LEIHARBEIT	A (1)	WEITERE RISIKEN	D (75)
UMWELTSTEUERN	B (36)	GENDER PAY GAP	C (43)		
WEITERE RISIKEN	B (33)	WEITERE RISIKEN	B (25)		

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe, WZ-Code 42

Skala A bis E, wobei A die beste und E die schlechteste Bewertung ist. Werte gerundet angezeigt.

S-ESG-SCORE - Bsp.: Wassereinsatz nach Branche



Verarbeitung der Daten



Durch den **Vergleich zum Branchenmittel** ist erkennbar, dass ein Kunde in gewissen Aspekten unterdurchschnittlich aufgestellt ist (z.B. erhöhter Wasserverbrauch)



Die **Firmenkunden-Berater*in** nimmt dies zum Anlass, dem Kunden **proaktiv Investitionsideen** (z.B. energieeffiziente Bewässerungsanlage für Landwirte) vorzuschlagen



Auf Basis **vorhandener KRIs** zum Kunden kann die Berater*in das **mögliche Finanzierungsvolumen ex ante abschätzen** und das passende **Angebot** bereits im **Erstgespräch** unterbreiten



Über ein **vereinfachtes & EBA-konformes Kreditvergabeverfahren** können durch **schnelle Kreditzusagen** ressourcenschonend Wettbewerbsvorteile generiert werden



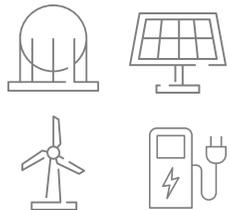
Use Case 3: Win-Win-Finanzierung in nachhaltige Infrastrukturprojekte

Use Case Firmen- und Privatkunden

Challenge: Transformation Infrastruktur

BANKEN: Refinanzierung wird anspruchsvoller und teuer

- Bedarf an attraktiven und echt grünen Zinsanlagen kann nicht gedeckt werden
- Refinanzierung durch Einlagen wird zunehmend zum knappen Gut



- Sehr hohe Volumina, lange Laufzeiten & hohe Unsicherheiten
- Nur begrenzt über Standard-Kreditfinanzierungen abbildbar

POLITIK & WIRTSCHAFT: Erforderliche Investitionen in Infrastruktur

Lösung: „Green Saving“



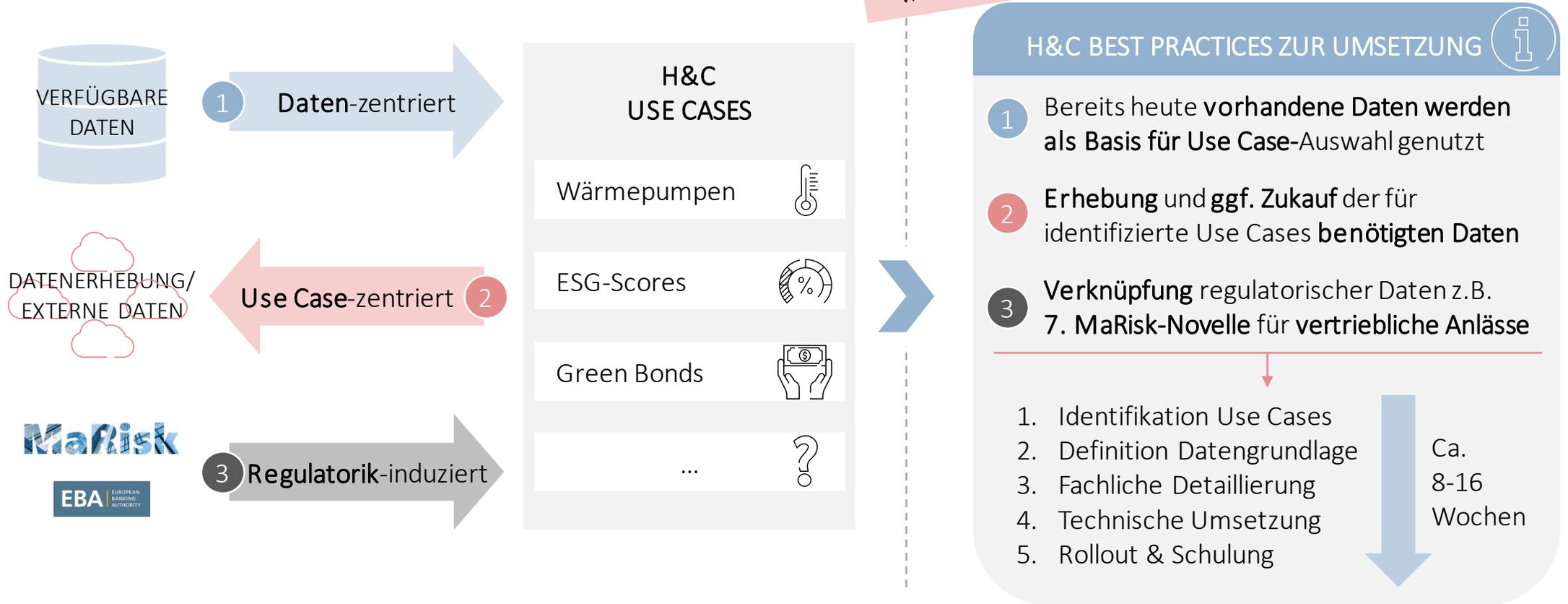
- Banken strukturieren Finanzierung über Green Bond oder EK-ähnliche Konstrukte (Fonds)
- Die Realisierung kann bspw. über die Distributed Ledger-Technologie (= Tokenisierung) erfolgen

VORTEILE

- Anleger:** Direkter Zugang zu 100% grünen Anlagemöglichkeiten mit attraktiven Zinsen
- Banken:** Attraktive Ertragsquelle bei beschränktem Risiko

Umsetzungsvarianten: Daten-zentriert, Use Case-zentriert oder Regulatorik-induziert

Durch H&C erprobte Vorgehensmodelle



Durch H&C-Experten bereits vielfach in Praxis angewandt

Die Kundenansprache erfolgt in jedem Fall datenbasiert und explizit auf Potenzialkunden ausgerichtet – dies ermöglicht den zielgerichteten Einsatz der wertvollen vertriebsaktiven Zeit der Beratenden.

Grundlagen für den datenbasierten Vertrieb sind nach unserer Erfahrung oftmals vorhanden – aber nicht zugänglich in der Anwendung und Nutzung



„Um als Bank datenbasierte Vertriebsansätze erfolgreich zu nutzen, ist ein umfassendes Verständnis des Datenhaushalts erforderlich.

Wirksame Lösungen lassen sich nicht isoliert „vorne im Markt“ entwickeln. Gerade die erweiterten Risikodaten liefern vielfältige Ansätze für die qualifizierte Ansprache und Potenzialidentifikation.

Wachstum mit innovativem Neugeschäft und effizientes Risikomanagement gehen dabei Hand in Hand.“

Dr. Christoph Winkler
Associate Partner

H&C unterstützt mit umfassendem Know-how bei der Realisierung der Potenziale

H&C Know-how

KUNDENPERSPEKTIVE



Wir berücksichtigen die **Perspektiven** von **Banken und Kunden**, um die **Bedürfnisse beider Seiten** zu verstehen.

BRANCHENKENNTNISSE



Wir verfügen über **umfassende Kenntnisse** in den Bereichen **ESG, Bankdaten** und **Branchentools**.

OPERATIONALISIERUNG



Wir **operationalisieren** Use Cases effektiv mit Hilfe unserer **Stärken** in der **Projektumsetzung**.

SYSTEMVERSTÄNDNIS



Wir kennen die **IT-Lösungen**, die in **Banken** im Einsatz sind, gut und wissen, was **machbar** ist.

REGULATORIK



Wir sind mit **Regulatorik** vertraut, setzen sie **effizient um** und nutzen sie zur **Generierung von Vertriebsimpulsen**.

DATENANALYSE



Mit unserer **Data Analytics-Expertise** werten wir Daten effektiv aus und ziehen **Business-relevante Schlussfolgerungen**.



Transformationsfinanzierung ist mehr als ein Buzzword –
Tatkräftig angegangen resultiert die Positionierung als „Spitze des Wandels“.

Horn & Company: Wir begleiten Sie von der Ideenfindung bis zur Umsetzung

Autorenteam und Ansprechpartner

Dr. Matthias Sattler



Partner

Matthias.Sattler@horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 073

Dr. Christoph Winkler



Associate Partner

Christoph.Winkler@horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 005

Dr. Julia Udoieva



Senior Associate

Julia.Udoieva@horn-company.de

Mobil: +49 162 2627 356

HORN & COMPANY

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | NEW YORK | SINGAPUR | WIEN