

# Finanzierung der Transformation und die Weiterentwicklung von Verbriefungsmärkten für den deutschen Mittelstand

November 2025

## Questions & Answers

### Idee

#### Idee von Verbriefungen im Zusammenhang mit der Transformation

- 80 % der Unternehmensfinanzierung in Deutschland über Banken, 20 % über Kapitalmärkte
- Mittelstand hat kaum einen direkten Zugang zu Kapitalmärkten
- Jährlicher, zusätzlicher Gesamtinvestitionsbedarf in Höhe von ca. € 190 Mrd. (laut KfW) zum Erreichen der Klimaneutralität in Deutschland bis 2045 erfordert eine breitere Finanzierungsbasis für die deutsche Wirtschaft
- Neben Equity und Risikokapital brauchen wir mehr Kredite und die Kapitalmärkte
- ➔ **Verbriefungen verknüpfen die bankbasierte Unternehmensfinanzierung mit den internationalen Kapitalmärkten: Größere Finanzierungsspielräume für die Transformation des Mittelstands entstehen!**

### Warum wird das Potenzial nicht ausgeschöpft?

#### Warum nutzen die Finanzierungspartner des Mittelstands Verbriefungen nicht in stärkerem Maße?

Grundsätzlich kann verbrieft werden, wer

- hinreichend groß ist, um die Kosten für diese Form des Kapitalmarktzugangs zu schultern
- ein hinreichend großes, homogenes Portfolio hat und
- mit der Regulierung mitgewachsen ist
- ➔ **Für alle anderen Finanzierungspartner des Mittelstands ist das Instrument Verbriefung kaum wirtschaftlich**

### Was kann der Markt selbst tun?

#### Was können die Finanzierungspartner selbst tun?

Insbesondere die beiden großen Institutsgruppen Sparkassen und Genossenschaftsbanken sollten folgende Aspekte evaluieren:

- Einrichten institutsgruppenspezifischer Verbriefungsplattformen („Deutsche Verbriefungsplattform“ ([Link](#)))
- Realisieren von Effizienzvorteilen durch entsprechende Standardisierungen bei stärker vereinheitlichter Kreditvergabepolitik
- ➔ **Einfache und ähnliche Risiken in der Mittelstandsfinanzierung kann in gebündelter Form auch der Kapitalmarkt schultern; für das Individualgeschäft im Mittelstand bleiben die lokalen Finanzierungspartner unerlässlich**

---

## Was ist auf europäischer Ebene geboten?

---

### Was sollte Politik auf europäischer Ebene angehen, um die Verbriefungsmärkte zu reaktivieren?

Auf europäischer Ebene sind Verbriefungsverordnung, CRR und Solvency II maßgeblich verantwortlich für die geringe Wirtschaftlichkeit von Verbriefungen insbesondere aus Sicht der Finanzierungspartner des Mittelstands.

Die hohen Transaktionskosten gehen vor allem zurück auf

- nicht risikoadäquate Kapital- und Liquiditätsanforderungen bei Banken und Versicherungen
- Ineffizienzen bei Offenlegung- und Reportingpflichten der Originatoren
- außerordentliche Sorgfaltspflichten der Investoren bei Verbriefungen relativ zu anderen Finanzinstrumenten
- Gesetzgebungsprozess mit Vorschlägen EU COM vom 17. Juni 2025 gestartet

➔ **Zweckmäßige Vereinfachungsvorschläge umfasst der Abschlussbericht der „Taskforce“ Verbriefungen vom September 2024 ([Link](#))**

---

## Wie kann Politik in Deutschland unterstützen?

---

### Was sollte Politik auf deutscher Ebene angehen, um die Verbriefungsmärkte zu reaktivieren?

Vereinfachungen beim Marktzugang zu Verbriefungen führen zu mehr Marktvolumen und damit zu größeren Finanzierungsspielräumen bei der Transformation des Mittelstands. Folgende Maßnahmen bieten sich an:

- Regelung treffen, dass ein Forderungsverkauf an eine Verbriefungszweckgesellschaft sowohl zivilrechtlich als auch insolvenzrechtlich ein True Sale ist
- Regelung treffen, dass die Weitergabe von persönlichen Daten an eine Verbriefungszweckgesellschaft zulässig ist
- Regelung treffen, die es erlaubt, dass unter dem Gesichtspunkt Patientengeheimnis und Sozialgeheimnis auch außerhalb des SGB V Daten an einen Forderungskäufer bzw. an eine Verbriefungszweckgesellschaft weitergegeben werden können
- Dauerschuldverhältnisse auch bei Lizenzverträgen ermöglichen, um Finanzierungsnachteile insbesondere deutscher Tech Start-Ups zu beseitigen

➔ **Deutschland zu seinen europäischen Nachbarn wirtschaftlich aufschließen lassen**

## Kontakt

True Sale International GmbH ([www.true-sale-international.de](http://www.true-sale-international.de))

Jan-Peter Hülbert ([jan-peter.huelbert@tsi-gmbh.de](mailto:jan-peter.huelbert@tsi-gmbh.de))

Christian Fahrholz ([christian.fahrholz@tsi-gmbh.de](mailto:christian.fahrholz@tsi-gmbh.de))

