

# Kreditmarktstudie 2025

10

The better the question. The better the answer.  
The better the world works.



## Shape the future with confidence

# Inhalt

---

**1** **Vorwort**  
SEITE 2

**2** **Marktumfeld: Transformation statt Aufschwung?  
Banken im Spannungsfeld von Unsicherheit und Anpassung**  
SEITE 4

**3** **Zinsumfeld: Profitabilität unter Druck**  
SEITE 6

**4** **Immobilienmarkt: Gewerbliche Immobilienfinanzierungen bleiben Sorgenkind**  
SEITE 8

**5** **Schwache Konjunktur treibt Kreditrisiken**  
SEITE 11

**6** **Refinanzierungsrisiken mit Licht und Schatten**  
SEITE 14

**7** **Rentabilität: Optimismus trotz Risiken**  
SEITE 15

**8** **Digitalisierung & Künstliche Intelligenz:  
Digitale Transformation kommt langsam voran**  
SEITE 16

**9** **ESG-Bestrebungen leiden unter politischer Unsicherheit**  
SEITE 19

**10** **Fazit**  
SEITE 22

**Kontakt & Ansprechpartner**  
SEITE 23

Der deutsche Kreditmarkt steht 2025 im Spannungsfeld unterschiedlicher Kräfte. Einerseits entlastet das leicht gesunkene Zinsniveau und nährt die Hoffnung auf mehr Impulse durch gezielte Investitionen. Auf der anderen Seite sorgen die geopolitischen Spannungen für Unsicherheit. Deutschland befindet sich mittlerweile im dritten Jahr in Folge in einer Rezession, ein beunruhigender Trend der durch anhaltend schwache Wachstumsimpulse und steigende Kreditrisiken zusätzlich die wirtschaftliche Stimmung belastet. Zudem drücken schwache Wachstumsimpulse in Deutschland mit zunehmenden Kreditrisiken auf die Stimmung.

Vor  
1

# wort

## Rekordunsicherheiten treffen auf vorsichtigen Optimismus

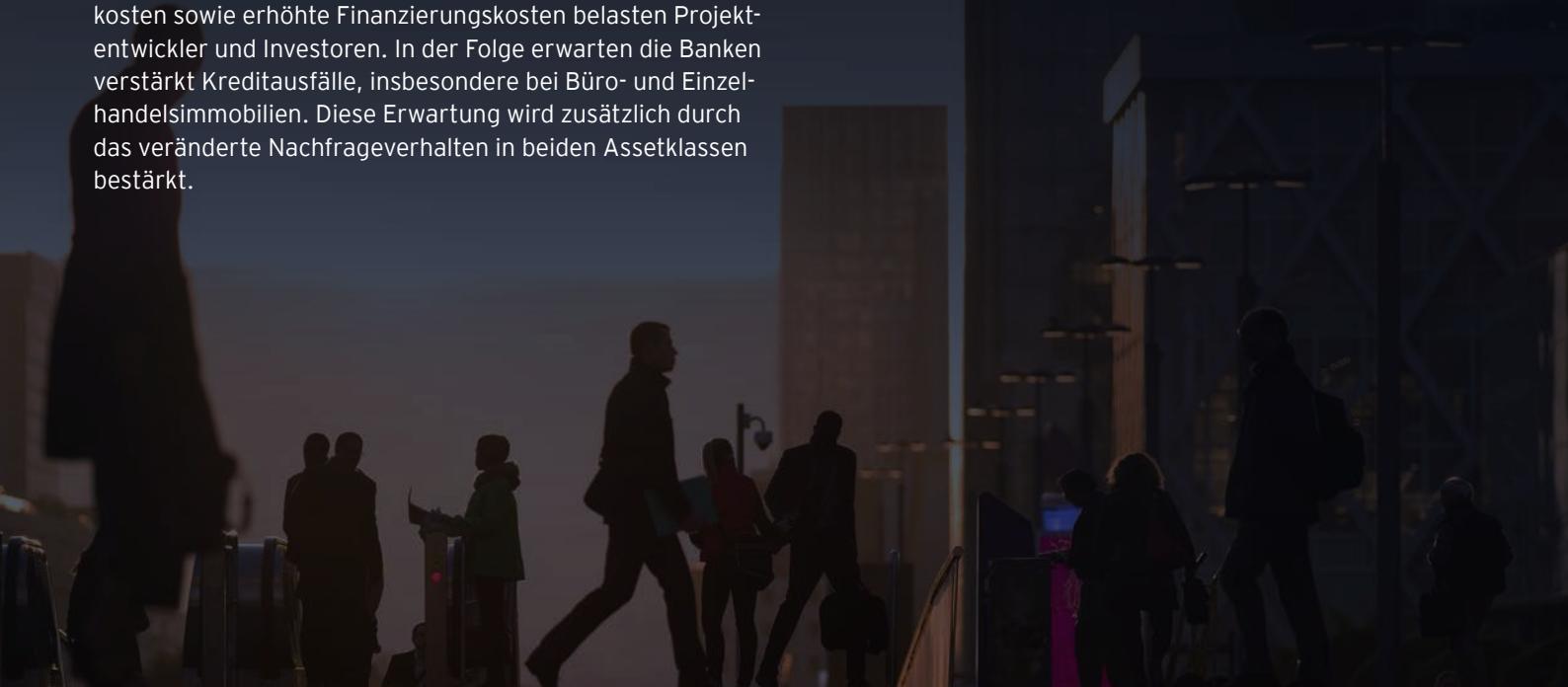
An unserer diesjährigen Befragung nahmen Landesbanken, Förderbanken, Volksbanken, Privatbanken, Sparkassen und fachspezifische Banken teil. Diese Banken reagieren entsprechend zurückhaltend. Zwar erwartet eine Mehrheit der befragten 120 Banking Professionals in den kommenden zwölf Monaten einen leichten Anstieg der Kreditvergabe. Doch zugleich rechnen sie mit höheren Ausfallquoten und verschärfen ihre Vergaberichtlinien. Die wirtschaftliche Lage wird überwiegend neutral bis negativ eingeschätzt - getrieben von geopolitischen Spannungen, Fachkräftemangel, hohen Energiekosten und schwacher Exportnachfrage. Gleichzeitig bleibt die Investitionsdynamik niedrig, während regulatorische Anforderungen für Banken und Unternehmen weiter steigen.

Stabiler erscheinen dagegen die Refinanzierungsmöglichkeiten. Einlagen, Interbankengeschäfte, EZB-Refinanzierungen und Bankschuldverschreibungen sorgen für ein verlässlicheres Fundament als noch in den Krisenjahren 2022 und 2023.

Ein Sektor bleibt jedoch ein Sorgenkind: Gewerbeimmobilien. Hier sehen die deutschen Bankmanager die größten Herausforderungen. Vor allem die nach wie vor sehr hohen Baukosten sowie erhöhte Finanzierungskosten belasten Projektentwickler und Investoren. In der Folge erwarten die Banken verstärkt Kreditausfälle, insbesondere bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Diese Erwartung wird zusätzlich durch das veränderte Nachfrageverhalten in beiden Assetklassen bestärkt.

Derweil sind Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung längst im Kerngeschäft der Banken angekommen. Technisch möglich, praktisch herausfordernd - so lässt sich die Lage am besten beschreiben. Das Einbeziehen von ESG-Kriterien in die Kreditvergabeprozesse gilt als notwendig, verursacht in der Praxis jedoch erhebliche Herausforderungen und wird allgemein als Aufwandstreiber gesehen. Die digitale Transformation des Kreditgeschäftes wird hingegen als strategischer Imperativ erachtet, durch den Effizienzpotentiale gehoben, Herausforderungen bei der Gewinnung von Fachkräften wirksam begegnet und regulatorische Anforderungen effektiv umgesetzt werden können. Der Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) wird hierbei eine zunehmende Bedeutung beigemessen.

Damit steuern die Banken 2025 in einem Umfeld fortgesetzter Unsicherheit. Hoffnungsschimmer sind sinkende Zinsen, stabile Refinanzierungsquellen und erste Fortschritte bei der digitalen und nachhaltigen Transformation. Der Blick nach vorne ist von Vorsicht geprägt - aber auch von der Chance, die Weichen für künftiges Wachstum zu stellen.



# 2

## Marktumfeld: Transformation statt Aufschwung? Banken im Spannungsfeld von Unsicherheit und Anpassung

Banken sehen für die nahe Zukunft nur begrenzte Wachstumsperspektiven. Knapp 38 Prozent der 120 befragten Bankmanager rechnen damit, dass sich die wirtschaftliche Lage in den kommenden zwölf Monaten nicht verbessert, ebenso viele gehen davon aus, dass sie sich sogar weiter eintrübt. Nur eine Minderheit erwartet eine positive Entwicklung.

Diese verhaltene Stimmung spiegelt die aktuelle Unsicherheit vieler Unternehmen und Finanzinstitute wider. Internationale Spannungen, ungelöste Konflikte und die fragile weltpolitische Ordnung lassen wenig Hoffnung für stabile wirtschaftliche Rahmenbedingungen aufkommen. Entsprechend zurückhaltend agieren die Unternehmen bei Investitionen und Expansionen. Im Heimatmarkt belasten darüber hinaus hohe Energiepreise und schleppende Genehmigungsprozesse die Wirtschaft. Gleichzeitig wird der Fachkräftemangel ein immer dringlicheres Problem. Viele Unternehmen können offene Stellen nicht besetzen, was Wachstum und Produktivität dämpft. Der demografische Wandel, Qualifikationslücken, geringe Attraktivität vieler Berufe, Hürden bei der Zuwanderung und der wirtschaftliche Strukturwandel verschärfen den Mangel an Fachkräften - besonders in MINT- und Ausbildungsberufen.

ABBILDUNG 1

„Wie schauen Sie auf die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands in den nächsten 12 Monaten?“

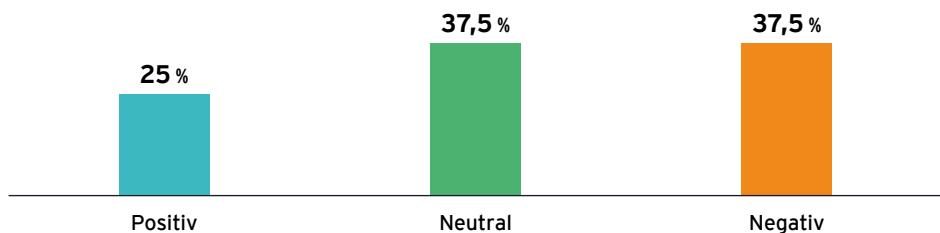
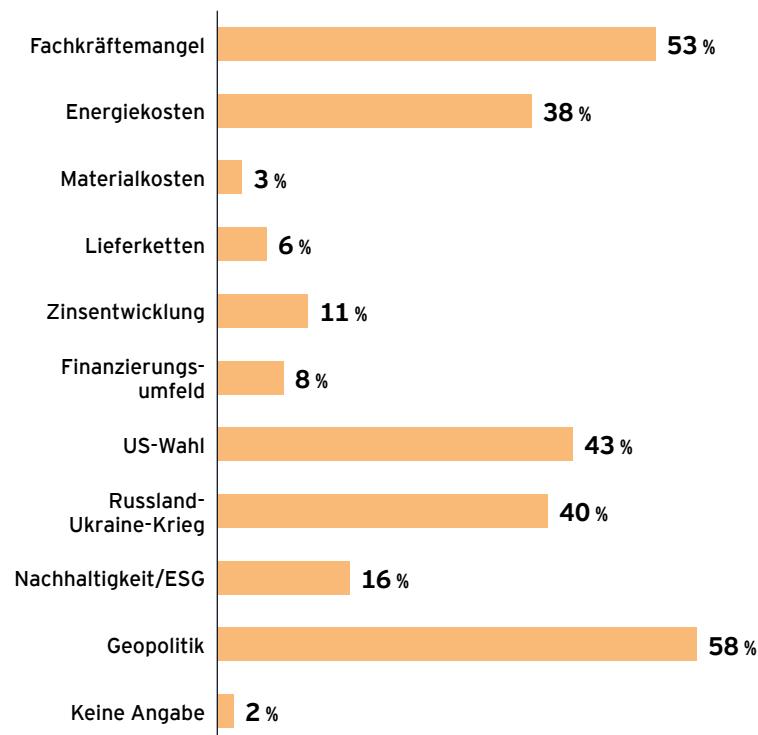


ABBILDUNG 2

„Welche Faktoren bilden Ihrer Einschätzung nach, das größte Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands?“



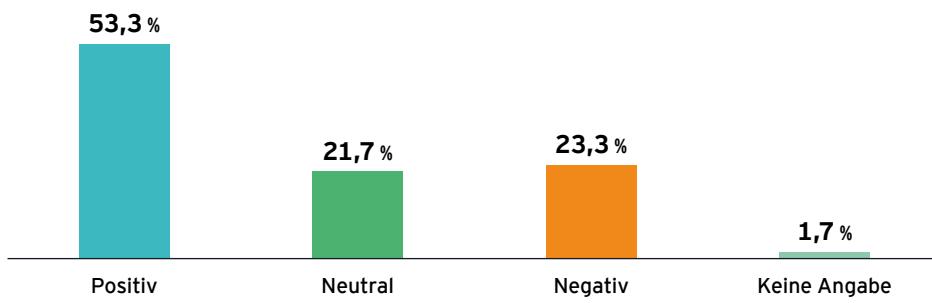
---

# 53 %

gehen von positiver  
BIP-Entwicklung aus

ABBILDUNG 3

„Wie wird sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland in den kommenden beiden Jahren entwickeln?“



Mittelfristig blicken die befragten Institute etwas optimistischer auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Die Mehrheit rechnet in den kommenden zwei Jahren mit einem moderaten Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, während ein kleinerer Teil neutral oder vorsichtig negativ bleibt. Die kurz- und mittelfristige Einschätzung spiegelt weniger einen Widerspruch als vielmehr eine differenzierte Betrachtung wider: Die kurzfristige Unsicherheit steht der mittelfristigen Erwartung gegenüber, dass sich die deutsche Wirtschaft durch Anpassung und Transformation stabilisieren und moderat wachsen kann.



# 3

## Zinsumfeld: Profitabilität unter Druck

Bei der Einschätzung des zukünftigen Zinsniveaus zeigen sich die deutschen Bankmanager gespalten. Ein guter Teil rechnet mit einem moderaten Rückgang, während nahezu ebenso viele Befragte einen leichten Anstieg erwarten. Diese diametrale Einschätzung spiegelt die komplexe Gemengelage wider, in der sich die Kreditinstitute derzeit befinden. Auf der einen Seite bleiben die Konjunkturaussichten vage - für viele verstärkt das die Erwartung niedrigerer Zinsen. Auf der anderen Seite fürchten viele, dass, um die Finanzierung der öffentlichen Haushalte zu sichern, die wachsende Staatsverschuldung die Zinsen langfristig steigen lassen könnte.

Hinzu kommen Faktoren wie der weiterhin spürbare Inflationsdruck, geldpolitische Entscheidungen der Zentralbanken sowie die globalen Unsicherheiten, die den Zinsmarkt volatil halten. Insgesamt zeigt sich kein klarer Konsens, die Erwartungen hängen stark von unterschiedlichen Einschätzungen zu Wirtschaftsentwicklung und Finanzpolitik ab.

Die ambivalente Bewertung lässt sich mit der differenzierten Wirkung des Zinsniveaus auf verschiedene Geschäftsbeziehungen erklären. In zinsabhängigen Segmenten wie Bau- oder Unternehmensfinanzierungen bremsen höhere Zinsen eher, während in anderen Bereichen, etwa im Einlagengeschäft oder bei marginstarken Spezialfinanzierungen, neue Ertragspotenziale entstehen können.

ABBILDUNG 4  
„Wie schätzen Sie die Entwicklung des zukünftigen Zinsniveaus ein?“

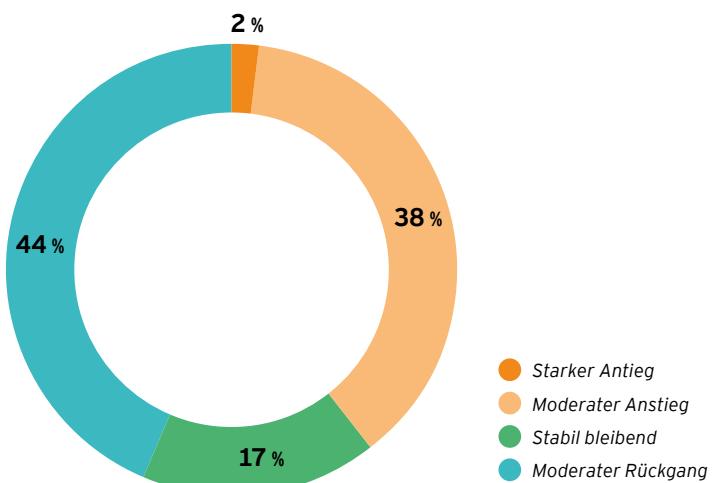
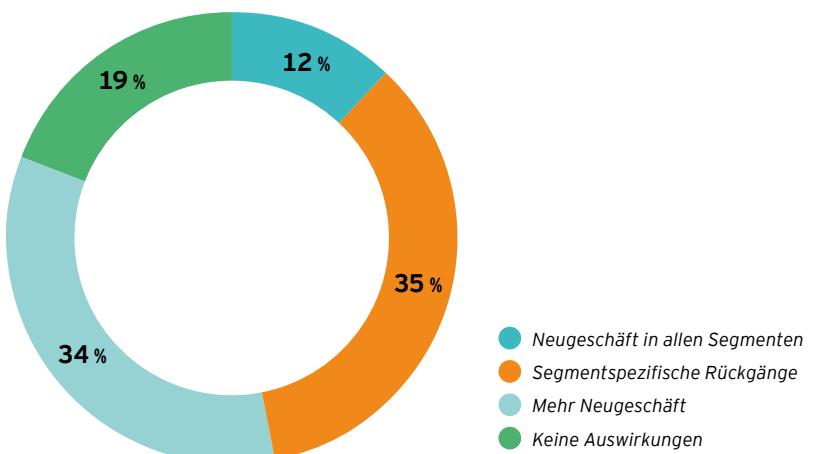
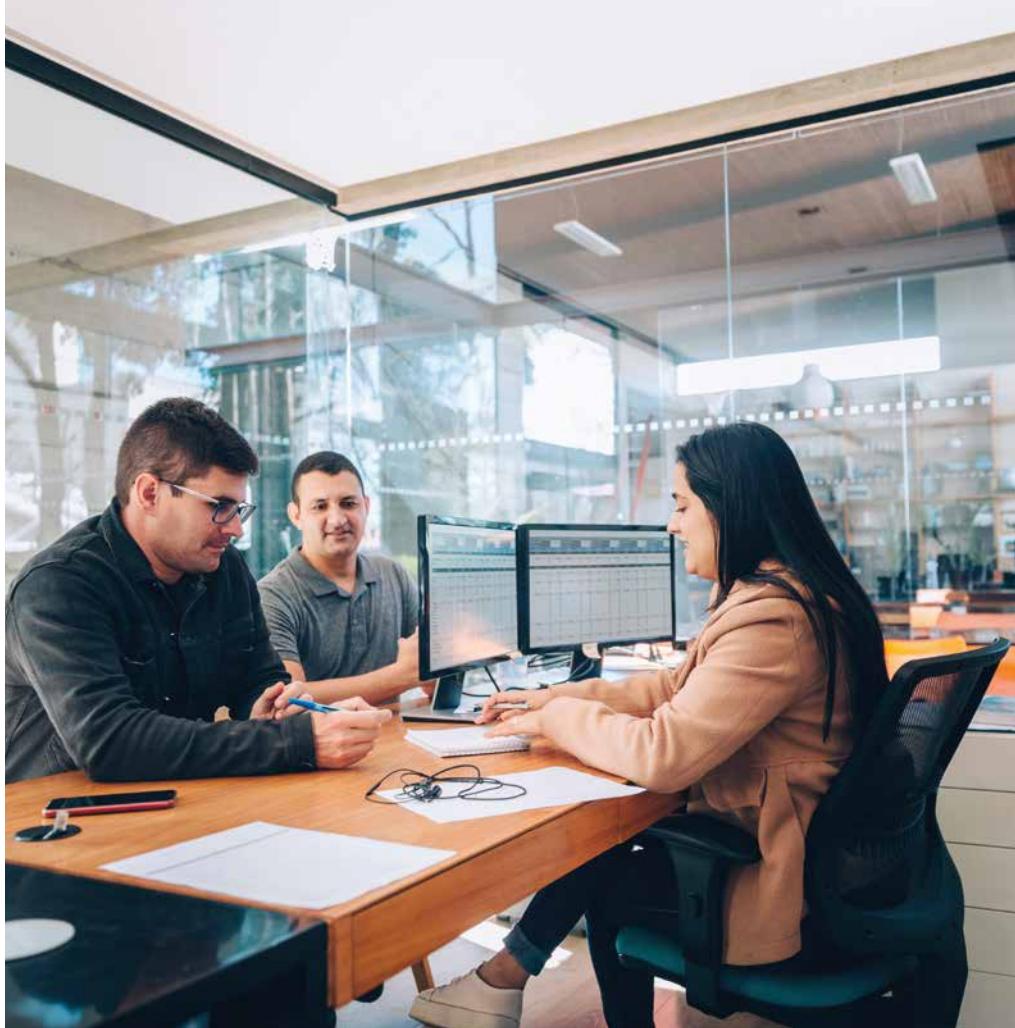


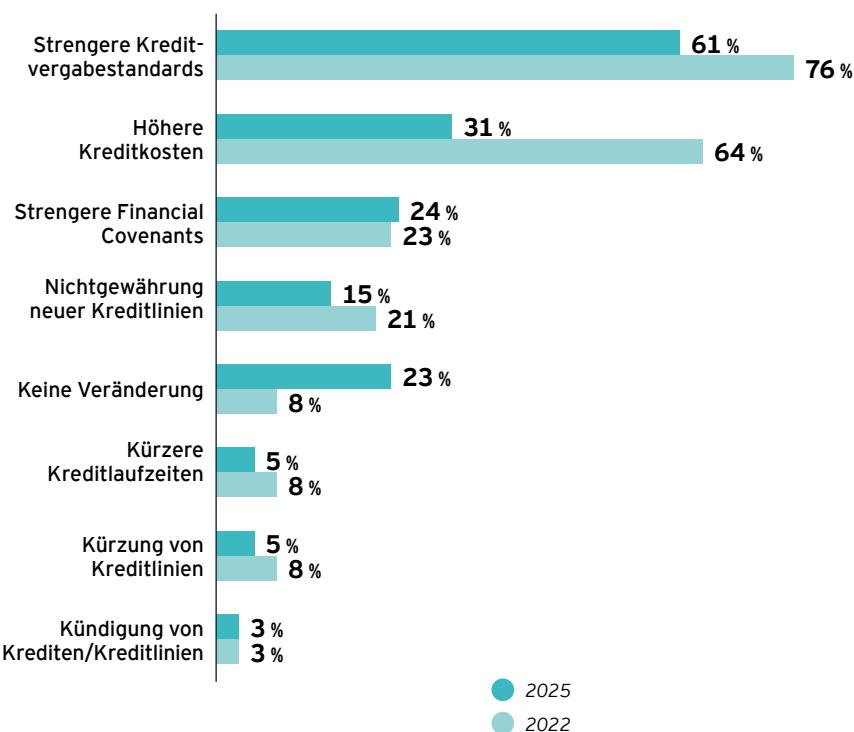
ABBILDUNG 5  
„Wie wirkt sich das von Ihnen erwartete Zinsniveau sowie die aktuellen Herausforderungen auf Ihr Neugeschäft aus?“



Die Unsicherheit schlägt auch auf den deutschen Kreditmarkt durch: Nach einem zuletzt kräftigen Einbruch im Kreditgeschäft erwartet immerhin rund die Hälfte der befragten Bankmanager in Deutschland eine mehrheitlich leicht steigende Nachfrage nach Darlehen und Finanzierungen. Während die andere Hälfte mehrheitlich eine gleichbleibende Kreditvergabe erwartet.



**ABBILDUNG 6**  
**„Was wird Ihre Bank im Rahmen der Gewährung von Neukrediten in den kommenden 12 Monaten verändern?“**



Hierin spiegeln sich die hohen Unsicherheiten angesichts hoher Energiekosten, geopolitischer Spannungen und struktureller Herausforderungen in Schlüsselbranchen wie Bau, Immobilien und Automobil wider. Hiermit einhergehend rechnet eine deutliche Mehrheit der befragten Finanzinstitute mit einem leichten Anstieg der Kreditausfälle, sowohl bei Unternehmen als auch bei Privatkunden.

Um einer weiteren Verschlechterung der Kreditqualität gegenzusteuern, haben knapp zwei Drittel der Banken ihre Kreditvergaberichtlinien verschärft. Gründe hierfür sind unter anderem veränderte aufsichtsrechtliche Vorgaben, wachsende ESG-Anforderungen sowie die Sorge vor einer Zunahme notleidender Kredite.

**61 %**

erwarten strengere Vergabestandards

# 4

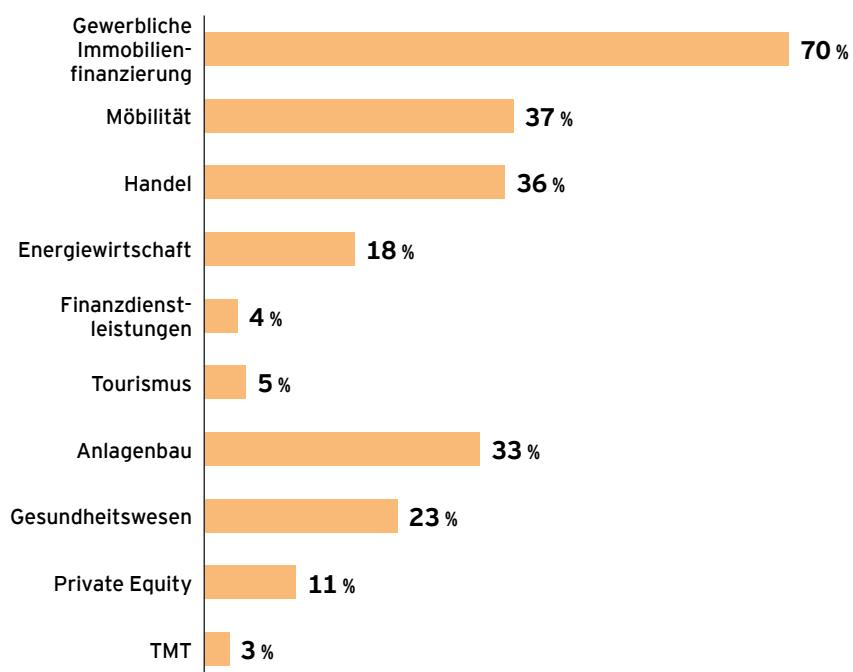
## Immobilienmarkt: Gewerbliche Immobilienfinanzierungen bleiben Sorgenkind

Bei der Frage nach den Sorgenkindern sind sich die deutschen Bankmanager weitgehend einig: 70 Prozent der Befragten sehen bei den gewerblichen Immobilien in den kommenden zwölf Monaten die größten Herausforderungen. Hauptgründe sind gestiegene Baukosten, regulatorische Anforderungen, höhere Zinsen und der Preisrückgang bei Büroimmobilien, Einzelhandel und Hotels infolge gesunkener Nachfrage. Zusätzlich verschärfen hausgemachte Probleme wie spekulative Projekte, fehlende Anpassung, hohe Fremdfinanzierung und ein Mangel an Innovationen die Lage. Dieser Umstand wird durch die angespannte gesamtwirtschaftliche Lage (Rezession) zusätzlich verstärkt.

Der technologische Fortschritt lässt weiter auf sich warten: Trotz hoher Potenziale verläuft die Digitalisierung in vielen Bereichen nur schleppend. Verwaltungsprozesse sind häufig kaum automatisiert, was insbesondere bei Genehmigungsverfahren – etwa im Bauwesen – zu erheblichen Verzögerungen führt. Unternehmen sehen sich zudem mit einer komplexen und stetig wandelnden Regulatorik konfrontiert. Während ESG als übergeordneter Rahmen für Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte dient, definiert die EU-Taxonomie verbindlich, welche wirtschaftlichen Aktivitäten als ökologisch nachhaltig gelten. In der Praxis sind diese Vorgaben häufig komplex und schwer verständlich – insbesondere in Verbindung mit Energie-

ABBILDUNG 7

„Welche Branche wird in den kommenden 12 Monaten die größten Herausforderungen hinsichtlich Fremdkapital-Finanzierung haben?“



effizienzstandards. Die Folge sind hohe Compliance-Kosten und ein erheblicher Aufwand bei der operativen Umsetzung. Die daraus resultierende Planungunsicherheit hemmt Investitionen und Innovationskraft. Fragmentierte Zuständigkeiten zwischen Bund, Ländern und Kommunen führen zu widersprüchlichen Vorgaben, Intransparenz und weiteren Verzögerungen.

70 %

prognostizieren Hürden bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung

ABBILDUNG 8

„Welche Faktoren stellen aktuell die größten Herausforderungen für die Immobilien-Branche dar?“

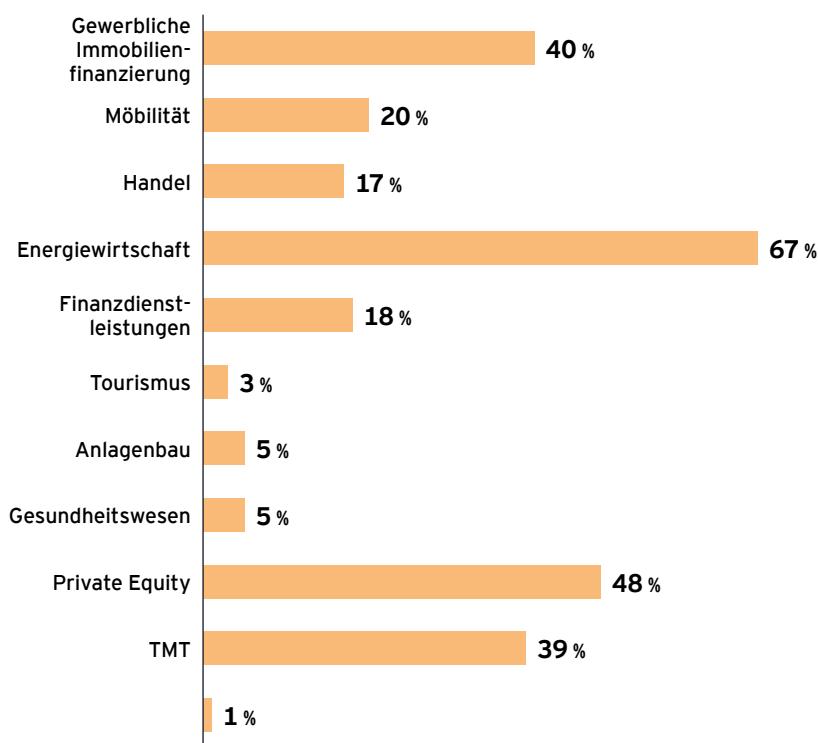
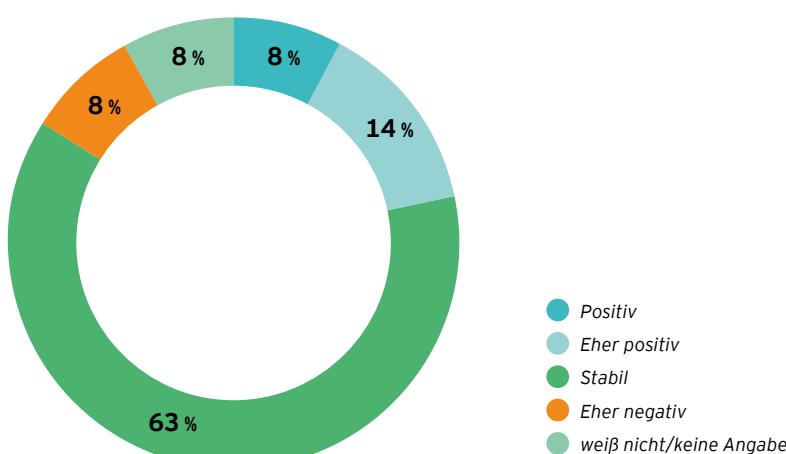


ABBILDUNG 9

„Wie schätzen Sie die Situation in Ihrem eigenen Immobilienkreditportfolio ein?“



Die Umsetzung nachhaltiger Schritte - wie energetische Sanierungen, der Einsatz umweltfreundlicher Baustoffe oder die Einhaltung von Zertifizierungsstandards - ist mit hohen Investitionskosten verbunden. Diese amortisieren sich häufig erst langfristig, was die wirtschaftliche Tragfähigkeit solcher Projekte erschwert. Teilweise amortisieren sich diese Investitionskosten in bestimmten Lagen durch die zusätzlich veränderte Nachfrage und gesunkenen Mieten gar nicht mehr. Förderprogramme könnten hier Abhilfe schaffen, sind jedoch oft unübersichtlich, ändern sich kurzfristig oder sind schnell ausgeschöpft. Zusätzlich erschwert der anhaltende Renditedruck - insbesondere in einem Umfeld hoher Zinsen - die Finanzierung nachhaltiger Vorhaben. Investoren bevorzugen kurzfristige Erträge, was die Attraktivität „grüner“ Projekte weiter mindert.

Ungeachtet der kritischen Aussichten schätzen fast zwei Drittel der Banking Professionals die Situation in ihrem eigenen Immobilienkreditportfolio als stabil ein, gut ein Fünftel sogar eher positiv oder deutlich positiv. Im Bestand überwiegt also die Zuversicht. Dies könnte an restriktiveren Kreditvergaberegelungen in den vergangenen Jahren, geringere Beleihungen und insgesamt stabilen Rückflüssen liegen.

**63 %**

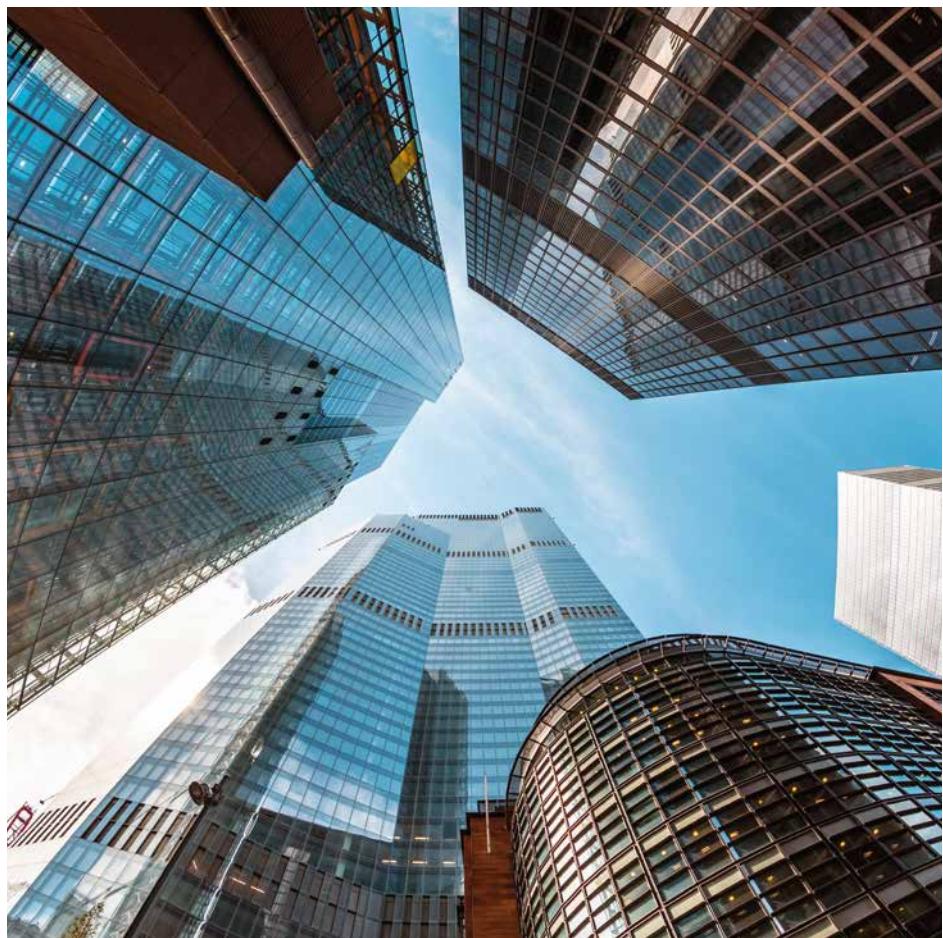
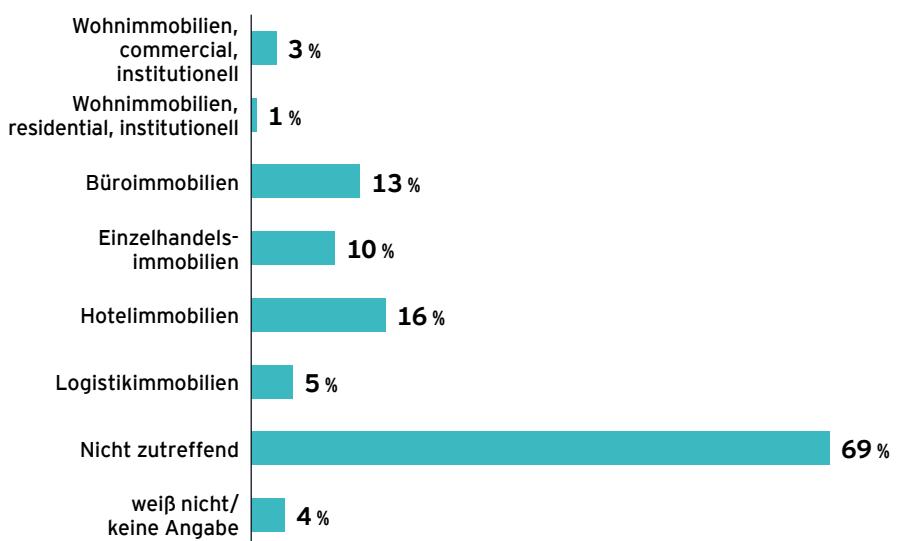
nehmen ihr Immobilienkreditportfolio als stabil wahr

Selbst in als kritisch eingestuften Sektoren schließen die meisten befragten Institute Finanzierungen nicht grundsätzlich aus. Allerdings werden Finanzierungsanfragen bei Nutzungsarten mit strukturellem Wandel oder erhöhtem Leerstandsrisiko deutlich strenger geprüft. Entsprechend zeigt sich – wenig überraschend – eine gewisse Zurückhaltung gegenüber Hotelimmobilien, Einzelhandelsflächen sowie Büroobjekten. Die Nennungen liegen jeweils im unteren zweistelligen Prozentbereich und deuten damit auf eine spürbare, wenn auch nicht dominante Entwicklung hin.

Hinter den Gewerbeimmobilien folgen mit deutlichem Abstand die Branchen Mobilität, Handel und Anlagenbau, bei denen viele Kreditinstitute Schwierigkeiten bei der Finanzierung erwarten. Im Handel führen vor allem der anhaltend rückläufige Konsum und die strukturellen Verschiebungen hin zum Onlinegeschäft zu sinkenden Umsätzen und schwächeren Bilanzkennzahlen. Im Anlagenbau wiederum führt das niedrige Investitionsniveau in vielen Industrien zu geringeren Auftragseingängen und erhöhtem Margendruck. Im Mobilitätssektor blicken viele der Befragten mit Sorge auf den Kapitalbedarf für die Transformation sowie die unsicheren regulatorischen Rahmenbedingungen und Nachfrageentwicklungen.

Insgesamt deuten die Ergebnisse darauf hin, dass Kreditvergaben künftig selektiver erfolgen, mit einem verstärkten Fokus auf Cashflow-Stabilität, Branchen Resilienz und die Qualität der Geschäftsmodelle.

**ABBILDUNG 10**  
**„Gibt es Assetklassen bzw. Risikoprofile, die Ihr Institut seit der Krise nicht mehr finanziert?“**



# 5

## Schwache Konjunktur treibt Kreditrisiken

Aufgrund des unsicheren konjunkturellen Umfeldes rechnen mehr als die Hälfte der befragten Banken mit einem Anstieg der notleidenden Kredite (Non-Performing Loans, NPL).

Bei gewerblichen Immobilien werden die meisten Kreditausfälle erwartet. Dahinter folgen Konsumkredite, Unternehmensfinanzierungen und Projektfinanzierungen. Wohnimmobilien spielen in den Einschätzungen hingegen kaum eine Rolle.

Als Treiber des Anstiegs der NPLs werden mehrere Faktoren gesehen: Das gestiegene Zinsniveau wirkt sich zunehmend negativ auf die Schuldentragfähigkeit aus - insbesondere bei Gewerbeimmobilien, deren Finanzierung auf knappen Kalkulationen basiert. Gleichzeitig führen sinkende Immobilienwerte dazu, dass Sicherheiten an Wert verlieren und Beliehungsgrenzen häufiger überschritten werden. Diese Entwicklung erhöht das Risiko für Banken spürbar. Verstärkt wird die angespannte Lage durch konjunkturelle Unsicherheiten, Klumpenrisiken in einzelnen Portfolios sowie durch verschärfte regulatorische Anforderungen, die den Handlungsspielraum zusätzlich einschränken.

---

**53 %**

gehen von leicht steigender NPL-Quote aus

ABBILDUNG 11  
„Wie wird sich die Non-Performing Loan-Quote in Ihrem Institut in den kommenden 12 Monaten entwickeln?“

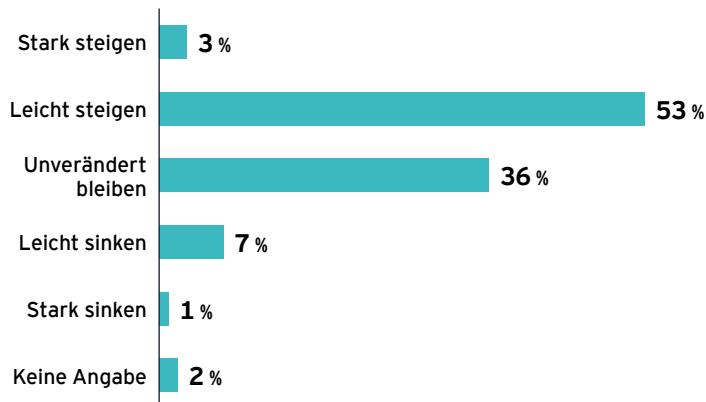
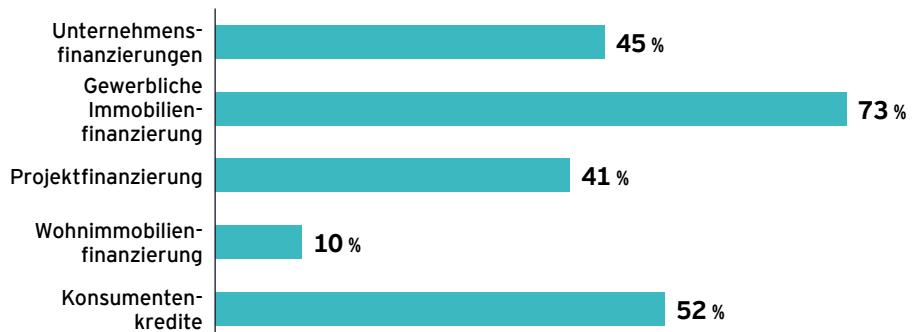


ABBILDUNG 12  
„Welche Segmente werden aus Ihrer Sicht zukünftig am stärksten von Kreditausfällen betroffen sein?“



Der Handlungsspielraum für die Banken, um ihren Kunden in wirtschaftlich schwierigen Situationen entgegenzukommen, umfasst im Wesentlichen sogenannte Forbearance-Maßnahmen. Die temporären Anpassungen bei bestehenden Kreditverträgen sollen helfen, Zahlungsausfälle zu vermeiden und tragfähige Rückzahlungsvereinbarungen zu erhalten - insbesondere bei gewerblichen Kreditnehmern.

Daher werden drei Instrumente besonders häufig genutzt:

- 1 | Verlängerung der Kreditlaufzeit
- 2 | Änderungen bei Zins- und Tilgungsmodalitäten
- 3 | befristete Stundungen von Zahlungen.

Eine Laufzeitverlängerung reduziert die monatliche Belastung, was dem Kreditnehmer mehr finanziellen Spielraum verschafft. Anpassungen von Zinsen oder Tilgungen, wie eine zeitweise Aussetzung der Tilgung oder die Umstellung auf reine Zinszahlungen, können Liquiditätsengpässe überbrücken. Stundungen ermöglichen eine befristete Zahlungspause in Phasen akuter Belastung und sind meist zeitlich klar begrenzt.

Insgesamt zeigt sich, dass Kreditinstitute auf flexible und zugleich verantwortungsvolle Lösungen setzen, um tragfähige Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten. Die Auswahl der Maßnahmen erfolgt dabei im Einklang mit regulatorischen Anforderungen und im Bewusstsein, dass sich die Rahmenbedingungen im Markt derzeit nur schwer prognostizieren lassen.

Bei aller kurzfristigen Entlastung birgt das Entgegenkommen auch Risiken: Bei strukturellen Problemen zögern temporäre Lösungen spätere Ausfälle nur hinaus. Verlängerte Laufzeiten und Stundungen können die Risikopositionen der Bank erhöhen und regulatorische

ABBILDUNG 13

**„Welche Forbearance-Maßnahmen werden innerhalb Ihres Hauses am häufigsten gewährt, um Kunden in finanziellen Schwierigkeiten zu unterstützen?“**

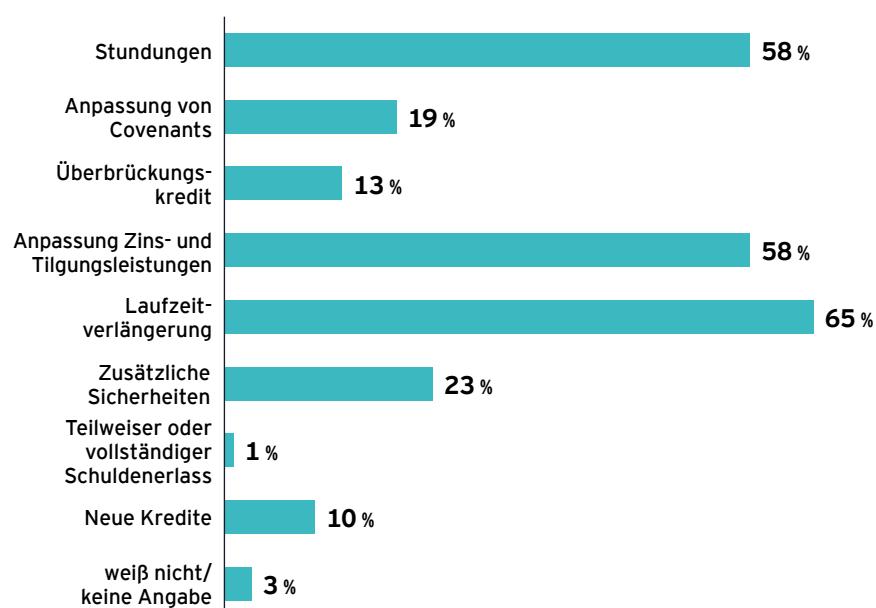
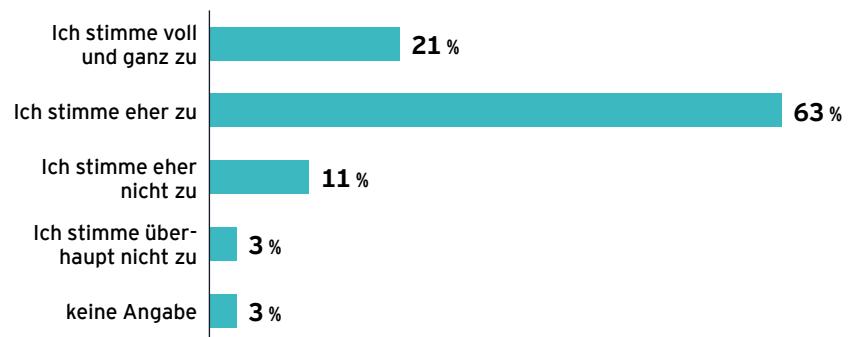


ABBILDUNG 14

**„Wie sehr stimmen Sie folgender Aussage zu: Die Anzahl der NPL-Transaktionen in Deutschland wird in den nächsten 12-18 Monaten zunehmen.“**



Anforderungen verschärfen. Ohne eine grundlegende Verbesserung der wirtschaftlichen Lage des Kreditnehmers bieten die Maßnahmen zwar kurzfristig Entlastung, lösen aber die grundlegenden Probleme nicht.

Notleidende Kredite belasten die Banken. Daher sehen viele Institute den Verkauf von NPL-Krediten als effektives Instrument an.

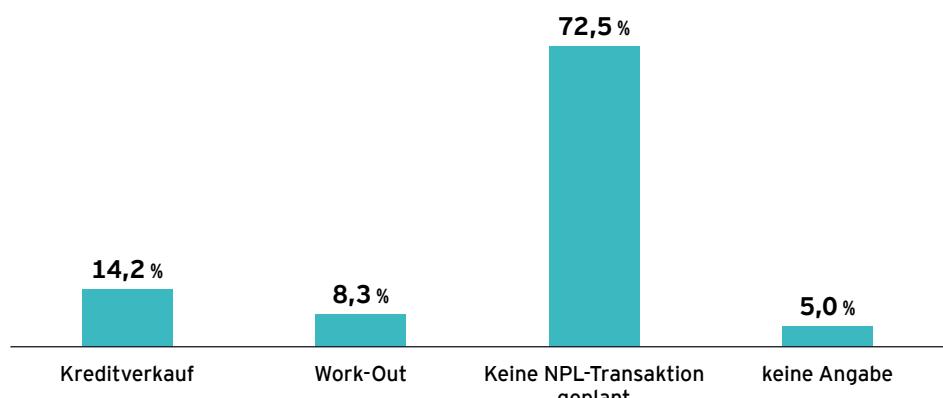
**63 %**

rechnen mit Zunahme an NPL-Transaktionen

Im scheinbaren Widerspruch zur allgemeinen Erwartung halten sich die Befragten im eigenen Haus zurück: Knapp 73 Prozent der Institute planen derzeit keine NPL-Transaktionen. Lediglich 15 Prozent ziehen Kreditverkäufe als Option in Betracht. Ein Grund könnte die auseinanderklaffenden Preisvorstellungen zwischen Banken und Käufern sein. Während die Institute den bilanziellen Wert ihrer Forderungen möglichst sichern wollen, erwarten Investoren angesichts des Marktumfelds deutliche Abschläge. Dieser Zielkonflikt erschwert Transaktionen spürbar und führt oft dazu, dass Verhandlungen gar nicht erst in die Tiefe gehen. Hinzu kommt eine zunehmende komplexe Regulatorik bei der Abwicklung solcher Verkäufe. Neue Anforderungen zur Transparenz, Risikobewertung und Nachverfolgung machen Transaktionen aufwendiger und kostspieliger. Gleichzeitig zeigt sich, dass der Sekundärmarkt durch das gestiegene Zinsniveau weniger liquide und dynamisch geworden ist. Höhere Finanzierungskosten auf Käuferseite lassen viele Investoren zurückhaltender oder nur selektiv agieren.

ABBILDUNG 15

„**„Sofern Ihr Institut NPL-Transaktionen plant, welcher Transferweg/Abbau wird präferiert?“**



Die Zurückhaltung vieler Institute ist also weniger ein Zeichen für fehlenden Handlungsbedarf, sondern vielmehr Ausdruck schwieriger Rahmenbedingungen. Ob sich diese Haltung in den kommenden Monaten ändert, dürfte maßgeblich von der Entwicklung der Marktpreise, der Regulierung und dem tatsächlichen Druck in den Kreditbüchern abhängen.

Die abwartende Haltung birgt Risiken: Die Dynamik könnte unterschätzt werden, und eine zu späte Reaktion auf Refinanzierungsdruck, Wertverluste und regulatorische Anforderungen könnte langfristig zu höheren Belastungen führen.



# 6

## Refinanzierungsrisiken mit Licht und Schatten

Je nach Geschäftsmodell, Refinanzierungsstruktur und Kundensegment bewerten die Geldinstitute das allgemeine Refinanzierungsrisiko für fällige Kredite in den kommenden zwölf Monaten sehr unterschiedlich: Gut die Hälfte der Befragten sieht das Risiko neutral, ein Drittel erhöht, zehn Prozent gehen von einem eher niedrigen Risiko aus. Das uneinheitliche Bild spiegelt die Heterogenität der Institute wider. Während einige über stabile Einlagen und langfristige Kapitalquellen verfügen, sind andere stärker von Marktrefinanzierungen abhängig und damit anfälliger für Zinsänderungen und Marktschwankungen.

Zudem tragen die anhaltenden makroökonomischen Unwägbarkeiten zur zurückhaltenden Einschätzung bei. Zwar hat sich die Lage an den Finanzmärkten zuletzt stabilisiert, doch das Zinsumfeld bleibt anspruchsvoll, und geopolitische sowie wirtschaftliche Risiken sind weiterhin präsent. Insgesamt ergibt sich daraus ein vorsichtiges Stimmungsbild: Das Refinanzierungsrisiko wird nicht flächendeckend als kritisch wahrgenommen, aber auch nicht ignoriert.

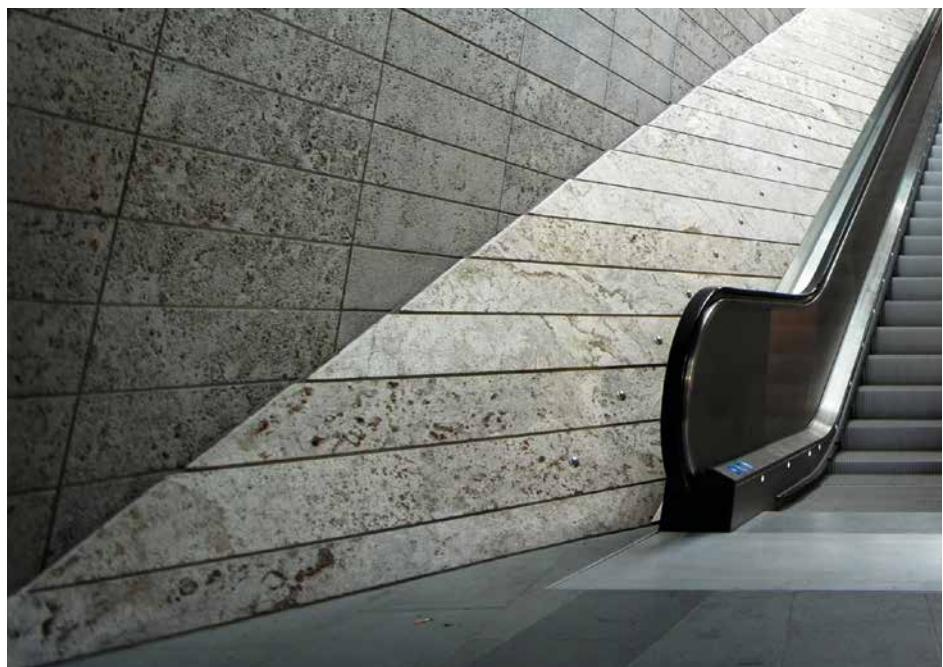
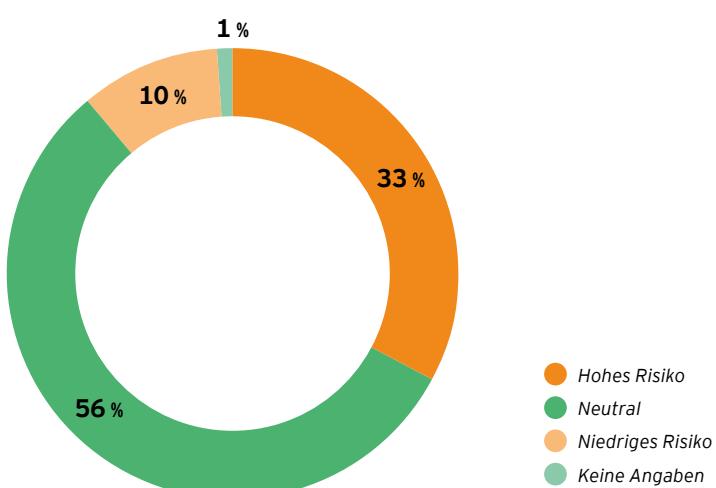
---

# 56 %

bewerten das Refinanzierungsrisiko als neutral

ABBILDUNG 16

„Wie schätzen Sie das allgemeine Refinanzierungsrisiko für fällige Kredite in den nächsten 12 Monaten ein?“

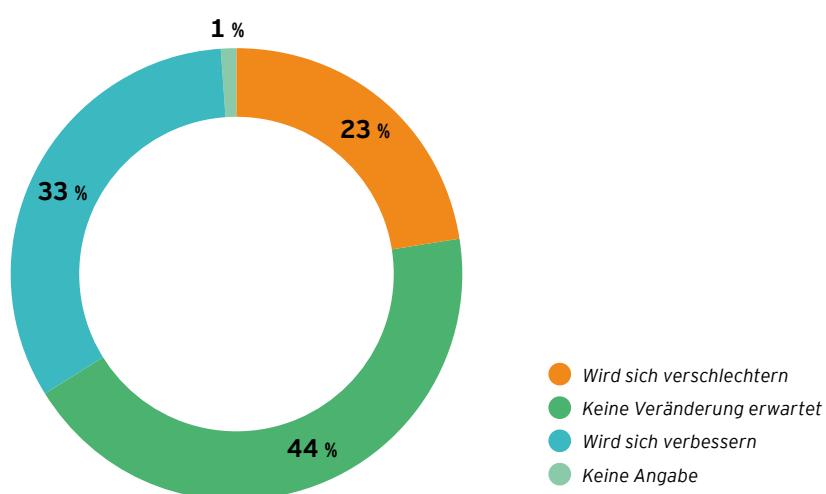


# 7

## Rentabilität: Optimismus trotz Risiken

ABBILDUNG 17

„Wie schätzen Sie die Entwicklung der Rentabilität des Kreditgeschäfts Ihres Hauses in den nächsten 12 Monaten ein?“



Ein ähnliches Bild wie bei den Refinanzierungen ergibt sich bei den Einschätzungen zur künftigen Rentabilität des Kreditgeschäfts. Nahezu die Hälfte der Institute gehen von einer stabilen Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten aus, ein Drittel erwartet eine Verbesserung, ein knappes Viertel rechnet mit rückläufigen Ergebnissen.

Diese Bandbreite zeigt die derzeitigen Marktgegebenheiten auf: Auf der einen Seite profitieren viele Häuser von einem höheren Zinsniveau, selektiver Kreditvergabe und einer stärkeren Preissetzungsmacht, was die Margen im Bestandsgeschäft verbessert. Zusätzlich steigert der Einsatz von KI die Effizienz durch automatisierte Prozesse und bessere Risikosteuerung. Auf der anderen Seite drücken gestiegene Finanzierungskosten, erhöhte Risikovorsorge, zunehmender Wettbewerb und ein schwächeres Neugeschäft in bestimmten Segmenten auf die Erträge.



**44 %**

erwarten stabile Rentabilität

# 8

## Digitalisierung & Künstliche Intelligenz: Digitale Transformation kommt langsam voran

Die meisten Banken sehen in Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz (KI) einen Schlüssel, um Effizienz zu steigern, dem zunehmenden Kostendruck und dem Fachkräftemangel zu begegnen. Für viele Institute ist KI längst kein Randthema mehr: Ein großer Teil bewertet die Bedeutung inzwischen als hoch oder zumindest mittelfristig relevant - nur eine Minderheit hält den Einfluss noch für gering.

Im Fokus steht vor allem die Automatisierung von Kreditprozessen. Zahlreiche Häuser stellen dafür bereits Projektbudgets bereit, und die Mehrheit hat konkrete Initiativen in Planung oder bereits gestartet. Besonders viel Potenzial wird in der Kreditwürdigkeitsprüfung und -genehmigung gesehen. Hier kann die KI große Datenmengen auswerten, Muster erkennen und Entscheidungen beschleunigen. Auch bei der laufenden Bestandsüberwachung sowie der Vertragserstellung erwarten Banken spürbare Effizienzgewinne.

ABBILDUNG 18

„Wie schätzen Sie die Bedeutung der durch KI und Digitalisierung voranschreitenden Transformation des Kreditgeschäfts für Ihr Institut ein?“

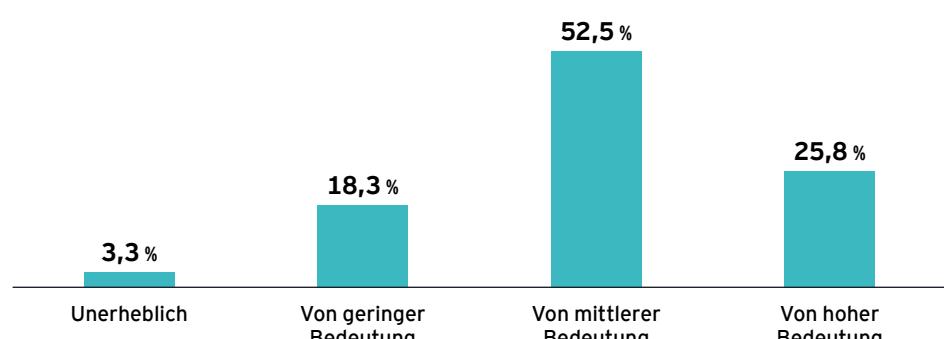


ABBILDUNG 19

„Planen Sie im Kalenderjahr 2025 Projektbudgets zur Transformation/Digitalisierung des Kreditgeschäfts bereitzustellen?“

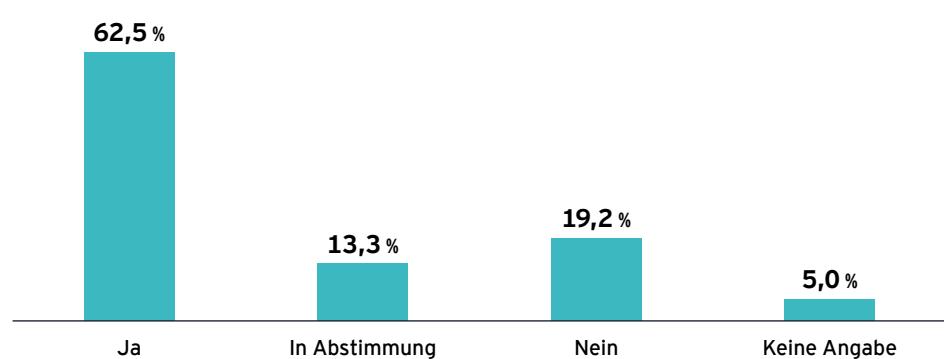




ABBILDUNG 20  
„Welche KI-Lösungen nutzen Sie bereits?“

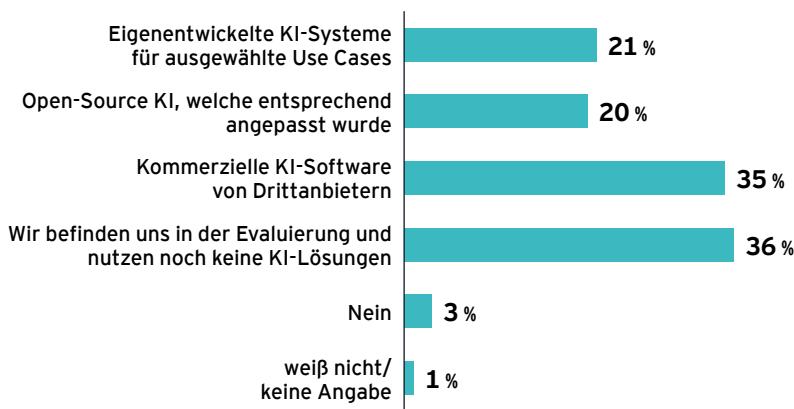
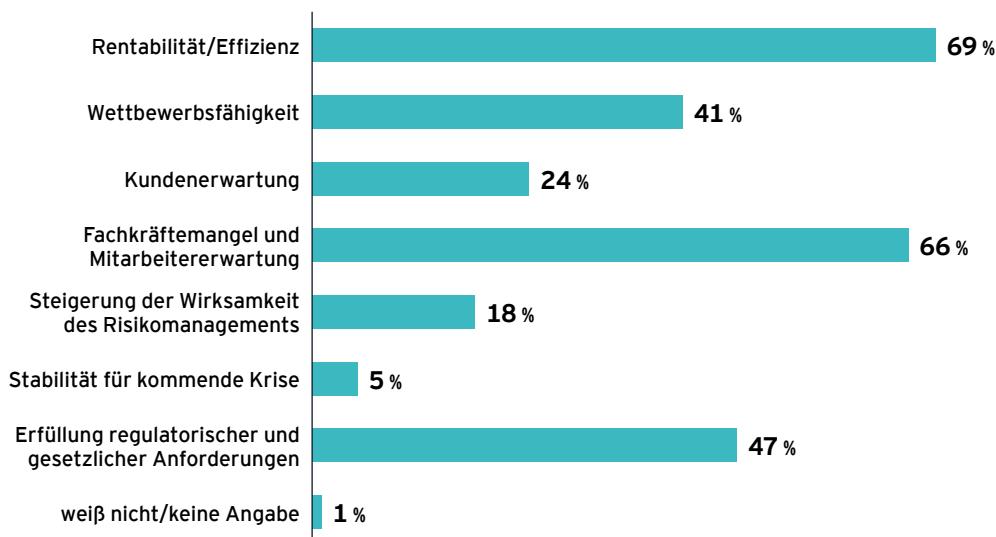


ABBILDUNG 21  
„Was sind Ihrer Meinung nach die Hauptgründe, um in den kommenden Jahren in Transformation bzw. Digitalisierung zu investieren?“

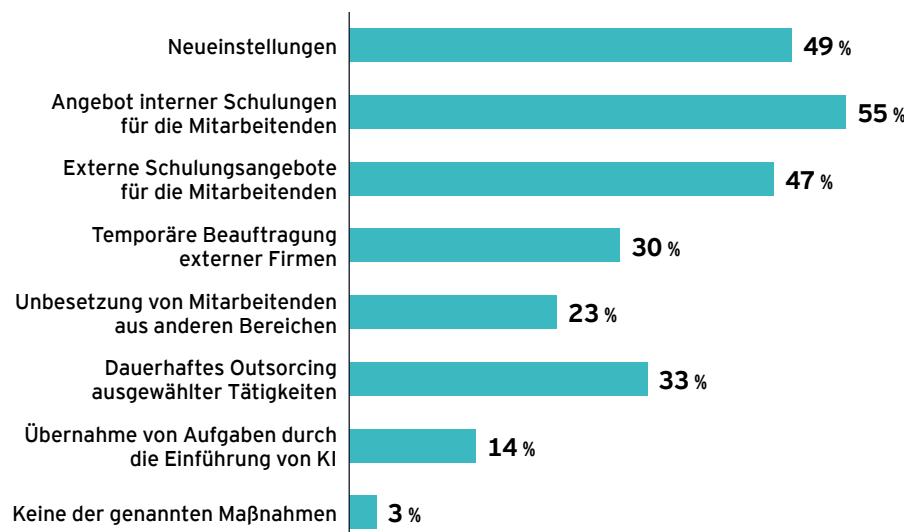


Der Einsatz von KI hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Manche Institute entwickeln eigene Systeme, viele greifen auf Lösungen spezialisierter Anbieter zurück, andere experimentieren mit Open-Source-Ansätzen. Dennoch befindet sich ein relevanter Teil der Branche in der Evaluierungsphase - der umfassende Roll-out steht vielerorts erst am Anfang.

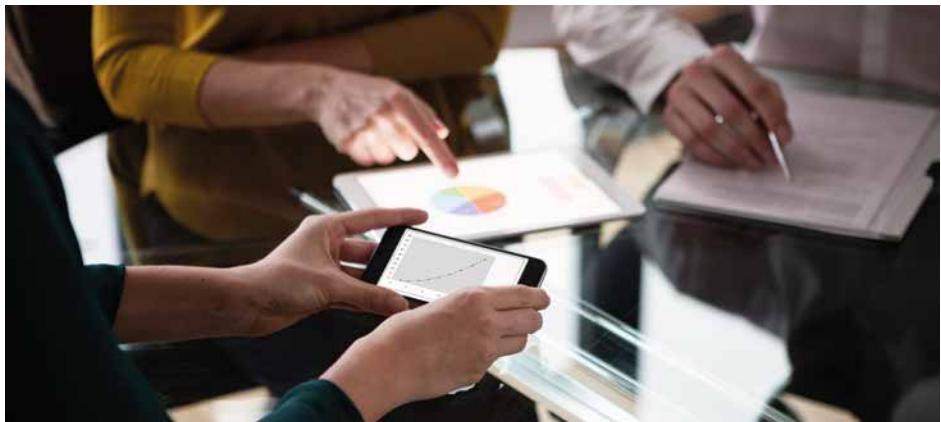
Eine große Hürde bei der digitalen Transformation ist der Fachkräftemangel. Um diesem zu begegnen, investieren Banken zunehmend in Weiterbildungen und interne Qualifizierungsprogramme. Ergänzend setzen viele auf Neueinstellungen, Outsourcing oder die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern.

ABBILDUNG 22

„Im Rahmen von Automatisierungen und Digitalisierungen entstehen auch neue Rollenprofile für Mitarbeitende. Welche der folgenden Maßnahmen nutzen Sie, um trotz des Fachkräftemangels ausreichend qualifiziertes Personal einsetzen zu können?“



Insgesamt zeigt sich: Die digitale Transformation ist zu einem strategischen Imperativ geworden. Fast alle Institute beschäftigen sich aktiv mit dem Thema – sei es in Form von Pilotprojekten oder bereits laufenden Anwendungen. Der Weg hin zu einer breiten Nutzung von KI und vollständig digitalisierten Prozessen ist jedoch noch lang und erfordert erhebliche Investitionen, Geduld und die richtige Balance zwischen technologischen Möglichkeiten und regulatorischen Anforderungen.



# Digitai

# 9

## ESG-Bestrebungen leiden unter politischer Unsicherheit

Der Wandel zu nachhaltigerem Wirtschaften bleibt ein zentraler Treiber auch für den Finanzsektor. Mit der EU-Taxonomie, neuen Offenlegungspflichten und der fortschreitenden Standardisierung von Nachhaltigkeitskriterien müssen Banken ihre Kreditvergabe- und Portfoliostrukturen laufend anpassen. ESG ist längst kein Randthema mehr, sondern Pflicht: Nur wer Kapital gezielt in nachhaltige Projekte lenkt, kann Vertrauen bei Investoren aufbauen und die Transformation der Realwirtschaft aktiv mitgestalten.

Gleichzeitig hinterlässt die politische Unsicherheit Spuren. Drei Viertel der Befragten erwarten, dass die ESG-Dynamik zumindest teilweise abnimmt – etwa durch eine kritische Haltung gegenüber Nachhaltigkeitsinitiativen in den USA oder veränderte Prioritäten in Deutschland.

Die Umsetzung in den Kreditprozessen bleibt komplex. Die überwältigende Mehrheit der Institute berichtet von deutlich höherem Bearbeitungsaufwand durch ESG-Kriterien. Auf der anderen Seite gilt die positive Reputation, die mit nachhaltiger Ausrichtung verbunden ist, für viele Banken als wichtiger Vorteil im Wettbewerb.

ABBILDUNG 23

„Rechnen Sie angesichts aktueller politischer Entwicklungen, u.a. US-Wahl, Neuwahlen in Deutschland, damit, dass die ESG-Bestrebungen auch in Deutschland einen deutlichen Rückgang/geringere Priorisierung erleben werden?“

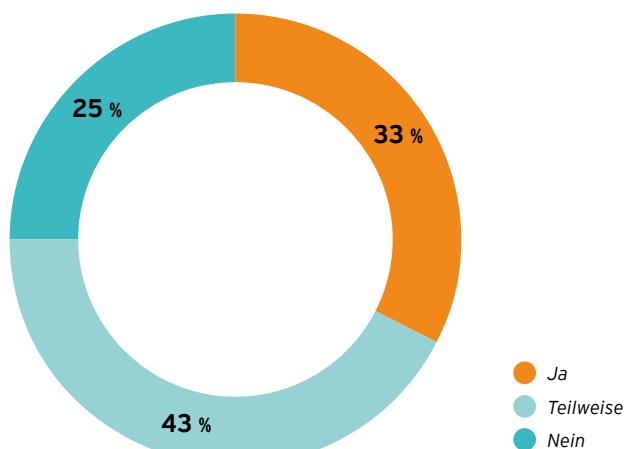
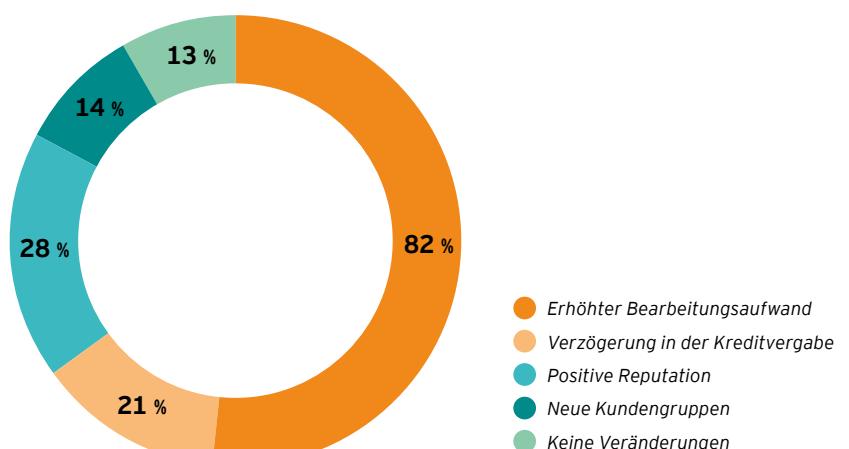


ABBILDUNG 24

„Welche Auswirkungen haben die Berücksichtigung von ESG-Kriterien den bisherigen Erfahrungen nach auf die Kreditvergabe Ihres Institutes?“



Die Fähigkeit, ESG-Daten im Kreditportfolio zu erfassen und auszuwerten, gewinnt an Bedeutung. Zum einen steigen die Erwartungen von Investoren, Kunden und Regulierungsbehörden an eine transparente und nachhaltige Kreditvergabe. Zum anderen ermöglichen solche Systeme eine bessere Risikoabschätzung und Steuerung im Kreditgeschäft, da ESG-Faktoren zunehmend Einfluss auf die Bonität und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen haben. Ein Teil der Institute verfügt bereits über Systeme, die ESG-Kriterien automatisiert herausfiltern können. Andere arbeiten noch an der Umsetzung oder planen entsprechende Lösungen. Ein knappes Viertel hat bislang keine technischen Voraussetzungen geschaffen.

In der Praxis nutzen viele Banken ESG-Daten bereits im Risikomanagement und im Kreditprozess, häufig auch in Verbindung mit separaten ESG-Scores. Diese werden nicht nur für die Bonitäts-einschätzung herangezogen, sondern zunehmend auch bei der Bewertung von Sicherheiten, etwa über Gebäude-zertifikate oder Standortfaktoren. So entsteht mehr Transparenz und Ver-gleichbarkeit in der Kreditvergabe. Die Integration von ESG-Daten hilft, den Anforderungen an Berichterstattung und Offenlegung gerecht zu werden, die in Deutschland und auf europäischer Ebene zunehmend verschärft werden.

**75 %**

nutzen Energieausweise  
als Datenquelle

ABBILDUNG 25

„**Hat Ihr Institut die technischen Möglichkeiten, aus Bestandskrediten ESG-Kriterien herauszufiltern und zu bewerten?**“

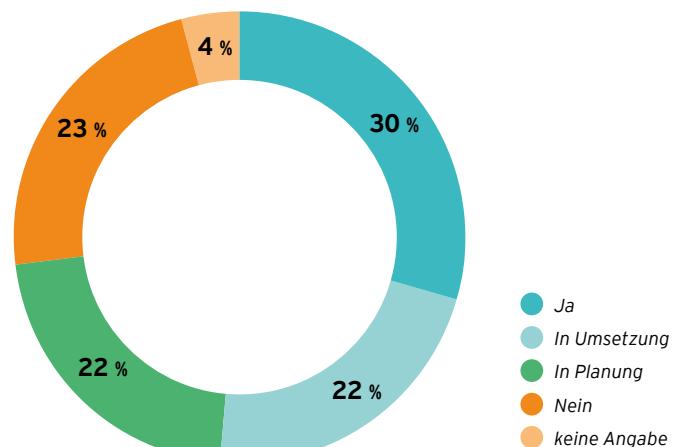
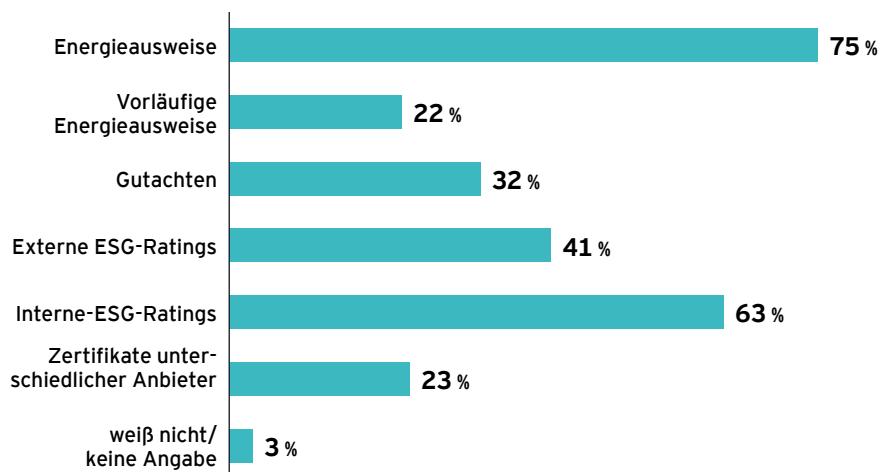


ABBILDUNG 26

„**Welche Datenquellen verwenden Sie zur Ermittlung der ESG-Relevanten Daten?**“



ESG

Bei der Incentivierung nachhaltiger Kredite gehen die meisten Institute bislang einzelfallbasiert vor. Standardisierte Ansätze sind selten, da sich ESG-Kriterien je nach Branche, Region oder Projekt stark unterscheiden. Einige Häuser nutzen ergänzend nachhaltige Anleihen oder Wertpapiere.

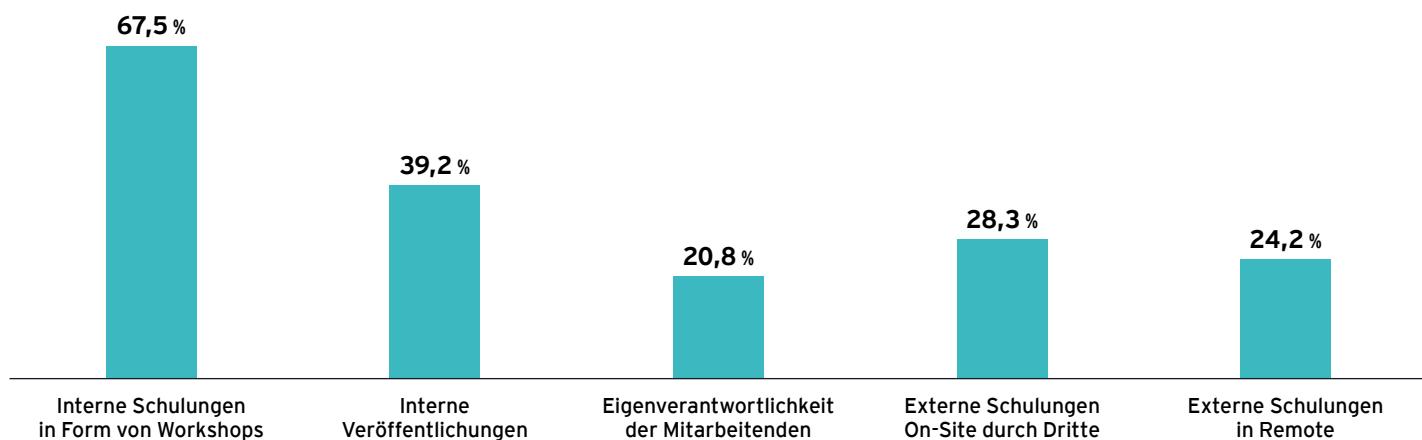
Um die eigenen Teams auf diese Herausforderungen vorzubereiten, investieren viele Banken in interne Schulungen, teilweise ergänzt durch externe Weiterbildungen. Das unterstreicht, dass ESG nicht nur eine technischen und regulatorischen, sondern auch einen kulturellen und organisatorischen Wandel verlangt.

# 68 %

wählen interne Workshops

ABBILDUNG 27

„Wie qualifizieren Sie die Mitarbeiter für den Umgang mit ESG-Faktoren?“



Die Analyse verdeutlicht: ESG ist fest in den Strategien der Institute verankert, bleibt aber mit erheblichem Aufwand verbunden. Politische Unsicherheiten, hohe Implementierungskosten und komplexe Datenanforderungen bremsen die Dynamik. Dennoch führt an einem nachhaltigen Umbau des Kreditgeschäfts kein Weg vorbei.



# 10

## Fazit

Der deutsche Kreditmarkt 2025 bietet ein ambivalentes Bild: Die Unsicherheit bleibt hoch, die Risikowahrnehmung ist entsprechend ausgeprägt. Besonders die gewerblichen Immobilienfinanzierungen gelten als neuralgischer Punkt, aber auch Konsum- und Unternehmensdarlehen rücken stärker in den Fokus der Risiko-steuerung. Zugleich wirken geopolitische Spannungen, Fachkräftemangel und hohe Energiekosten belastend auf das Kreditgeschäft.

Dennoch gibt es Ansatzpunkte, die vorsichtige Perspektive in strategische Chancen zu verwandeln. Das gesunkene Zinsniveau erleichtert Investitionen, die Refinanzierungssituation zeigt sich stabiler, und die Digitalisierung und Nachhaltigkeits-erwägungen entwickeln sich zunehmend zu einem strategischen Faktor. Viele Institute haben die Umsetzung bereits gestartet – auch wenn erheblicher Aufwand, regulatorische Hürden und Ressourcenengpässe den Fortschritt bremsen.

Für die deutschen Kreditinstitute bedeutet dies, sie müssen selektiver vorgehen als je zuvor. Entscheidend wird sein, die Risiken konsequent zu überwachen, Portfolios gezielt zu steuern und bei Bedarf schnell zu reagieren. Gleichzeitig gilt es, den eingeschlagenen Weg der Transformation nicht zu verlangsamen. Investitionen in KI, Prozessautomatisierung und ESG-Integration sind nicht optional, sondern Grundvor- aussetzung für künftige Wettbewerbsfähigkeit.

Die Botschaft ist klar: Vorsicht darf nicht in Stillstand münden. Wer Risiken frühzeitig adressiert, regulatorische Vorgaben effizient umsetzt und gleichzeitig die Chancen von Digitalisie- rung und nachhaltiger Transformation nutzt, wird gestärkt aus dieser Phase der Unsicherheit hervorgehen.

# Kontakt & Ansprechpartner



## **Tobias Stockstrom**

Partner Financial Services Germany  
Strategy and Transactions  
+49 160 939 16426  
[tobias.stockstrom@ey.com](mailto:tobias.stockstrom@ey.com)



## **Michael Berndt**

Partner Financial Services Germany  
Business Consulting  
+49 160 939 27733  
[michael.berndt@ey.com](mailto:michael.berndt@ey.com)



## **Gorden Mantell**

Partner Financial Services Germany  
Business Consulting  
+49 160 939 14333  
[gorden.mantell@ey.com](mailto:gorden.mantell@ey.com)



## **Jean-Pierre Rudel**

Partner Real Estate  
Transactions & Corporate Finance  
+49 160 939 11613  
[jean-pierre.rudel@ey.com](mailto:jean-pierre.rudel@ey.com)



## **Korbinian Gennies**

Partner Strategy and Execution  
+49 160 939 10185  
[korbinian.gennies@ey.com](mailto:korbinian.gennies@ey.com)

Wir setzen uns für eine besser funktionierende Welt ein, indem wir neue Werte für Kunden, Mitarbeitende, die Gesellschaft und den Planeten schaffen und gleichzeitig das Vertrauen in die Kapitalmärkte stärken.

Mithilfe von Daten, KI und fortschrittlicher Technologie unterstützen unsere Teams ihre Kunden dabei, gemeinsam die Zukunft mit Zuversicht zu gestalten und Antworten auf die drängendsten Fragen von heute und morgen zu finden.

Unsere Teams bieten ein breit gefächertes Dienstleistungsspektrum in den Bereichen Assurance, Consulting, Tax sowie Strategy and Transactions an. Unterstützt durch fundiertes Branchenwissen, ein global verbundenes, multidisziplinäres Netzwerk und vielfältige Ökosystem-Partner bieten unsere Teams Dienstleistungen in mehr als 150 Ländern und Regionen an.

**All in to shape the future with confidence.**

„EY“ und „wir“ beziehen sich auf die globale Organisation oder ein oder mehrere Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited, von denen jedes eine eigene juristische Person ist. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Kunden. Informationen darüber, wie EY personenbezogene Daten erhebt und verarbeitet, sowie eine Beschreibung der Rechte, die Einzelpersonen gemäß der Datenschutzgesetzgebung haben, sind unter [ey.com/privacy](https://ey.com/privacy) verfügbar. Weitere Informationen über unsere Organisation finden Sie unter [ey.com](https://ey.com).

© 2025 EY Consulting GmbH  
All Rights Reserved.

KKL 2511-1273  
ED None

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Jegliche Haftung seitens der EY Consulting GmbH und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen.

[ey.com/de](https://ey.com/de)