

Horst Gischer

Strukturwandel im Bankensektor – eine Bestandsaufnahme

Aktuell hat der Bankensektor - und vor allem die Großbanken - eine Krise durchzustehen. Schon seit längerem ist aber der Wettbewerb zwischen den Banken härter geworden. Wie hat sich die Marktstruktur im Bankensektor seit Anfang der 90er Jahre verändert? Welche Anpassungen an die Wettbewerbssituation hat es gegeben? Wie entwickelten sich die Risiken?

Banken gehören zu den herausgehobenen privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen in einer Marktwirtschaft. Sie erfüllen Aufgaben, ohne die eine moderne, entwickelte Ökonomie kaum vorstellbar wäre. Insbesondere in Deutschland ist die Rolle der Banken aber auch wiederkehrend Gegenstand kontroverser (wirtschafts-)politischer Diskussionen. Hierbei geht es unter anderem um die personellen Verflechtungen zwischen Banken und von ihnen – mutmaßlich – beaufsichtigten Unternehmen, die in der jüngeren Vergangenheit nicht zuletzt in spektakulären Insolvenzfällen fragwürdige Aufmerksamkeit erfahren haben. Gegenwärtig macht die Branche, die gemeinhin zu den krisensicheren und profitabelsten gezählt wurde, durch außergewöhnliche Ertrags- bzw. Gewinneinbrüche von sich reden. Es besteht Grund zur Annahme, dass diese Ereignisse (auch) Folgen eines noch anhaltenden Strukturwandels im Bankensektor sind, dessen Konturen im vorliegenden Beitrag nachgezeichnet werden sollen.

Besondere Situationen erfordern besondere Maßnahmen – diesem Motto scheint eine Gemeinschaftsaktion des deutschen Kreditgewerbes zu folgen, die aus dem Ertragsdilemma der Branche führen soll. Die unlängst von den größten deutschen Banken und der Kreditanstalt für Wiederaufbau angekündigte „True Sales Initiative“ illustriert die tiefgreifende Verunsicherung eines Wirtschaftszweiges, dem in den vergangenen Jahren das Gespür für das Machbare und die Konzentration auf das Kerngeschäft abhanden gekommen zu sein scheint. Im „Outsourcing“ der guten (!) Kreditrisiken wird das Heil gesucht, Liquidität heute dient als Kompensation für Erträge morgen. Es bleibt freilich abzuwarten, ob das zu gründende Institut für Kredithandel die hochgesteckten Ziele wird erreichen können¹.

Allein die Flucht in ein – in Deutschland – neuartiges Geschäftsfeld unter Aufgabe des sonst üblichen Konkurrenzgedankens ist ein beredtes Beispiel für die veränderten Herausforderungen, denen sich das Kreditgewerbe ausgesetzt sieht. Unter dem Stichwort „Basel II“ stehen nachhaltige Veränderungen bei der Bewertung und Konditionierung von Kundenkrediten an, die öffentlich-rechtlichen Institute müssen sich ebenso auf die anstehende Abschaffung der Gewährsträgerhaftung einstellen wie ihre Spitzeninstitute, die Landesbanken, bei der von der Europäischen Kommission verordneten Umstellung ihrer Geschäftspolitik. Die Branche wird mithin auch in der Zukunft mit einem deutlich veränderten Wettbewerbsumfeld konfrontiert werden.

Wettbewerbsaspekte

Konkurrenzverhalten zwischen den jeweiligen Akteuren gehört zu den konstitutiven Elementen einer dezentral organisierten Marktwirtschaft. Dies gilt selbstverständlich auch für den Bankensektor, der aber gleichzeitig einer Reihe von wettbewerbseinschränkenden, vornehmlich gesetzlichen, Nebenbedingungen unterliegt. Sowohl im Gesetz über das Kreditwesen (KWG) als auch im Kartellgesetz (KartellG) sind Regelungen enthalten, die dem „reinen“ Konkurrenzgedanken entgegenstehen, z.B. Vorschriften über die Gründung und den Betrieb eines Kreditinstitutes, die letztendlich Markteintrittsbeschränkungen darstellen, oder die abgeschwächte Anwendung des Verbots abgestimmter Verhaltensweisen insbesondere für öffentlich-rechtliche Kreditinstitute (Sparkassen). Berücksichtigt man darüber hinaus, dass die Zahl von selbständigen Banken in der regionalen Abgrenzung im Allgemeinen überschaubar ist, dann darf in der Praxis am ehesten von oligopolistischem bzw. monopolistischem Wettbewerb ausgegangen werden².

Prof. Dr. Horst Gischer, 46, lehrt Volkswirtschaftslehre, insbesondere Geld und Kredit, an der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg.

¹ Kritisch etwa H. Gischer, P. Reichling: Eine gute Idee und viele Fragen, in: Süddeutsche Zeitung vom 5. Mai 2003, S. 22.

In der Marktsituation monopolistischer Konkurrenz verfügen die Akteure über (begrenzte) autonome Preissetzungsspielräume, die durch den (eingeschränkten) Wettbewerb dauerhaft behauptet werden können. Es ist leicht nachvollziehbar, dass derartige „Freiheitsgrade“ bei der Preisbildung, z.B. bei Kreditverhandlungen, durch das skizzierte Informationsgefälle zwischen Gläubiger und Schuldner durchaus begünstigt werden: Die Informationssuche verbraucht Ressourcen und Zeit, eine einzelne Bank wird deshalb einmal gewonnene Kenntnisse über einen Kreditnehmer nicht freiwillig öffentlich machen, zusätzlich verursacht ein Wechsel der Bankverbindung bei Kunden zum Teil nicht unerhebliche Wechselkosten. Folgerichtig entstehen aus dauerhaften Kunde-Bank-Beziehungen durchaus Vorteile für beide Marktpartner, eine Konstellation, die in der einschlägigen Literatur unter den Etiketten „Kundenloyalität“ bzw. „Relationship-Banking“ ausführlich diskutiert wird.

Letztendlich führen derartige Verbindungen aber regelmäßig zu (partiellen) Einschränkungen der Wettbewerbsintensität, die auch durch die forcierte Internationalisierung von Bankgeschäften nicht gänzlich kompensiert werden können. Vor allem für die überwiegende Zahl mittelständischer Unternehmen ist das Spektrum alternativer Kreditgeber außerordentlich beschränkt, das Stichwort „Hausbank“ hat trotz der technologischen Veränderungen im Kreditgewerbe, der Hinweis auf Direct- oder Internet-Banking möge an dieser Stelle genügen, kaum an Relevanz verloren.

Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Marktstruktur

Vor dem Hintergrund der an dieser Stelle freilich nur sehr oberflächlich skizzierten Charakteristika des Kreditgewerbes sind einige Entwicklungen im Bankensektor der Bundesrepublik Deutschland ausgesprochen augenfällig³. Aus Abbildung 1 ist unmittelbar ersichtlich, dass die Zahl der selbständigen Kreditinstitute in Deutschland zwischen 1993 und 2001 kontinuierlich zurückgegangen ist. Waren 1993 noch etwas mehr als 4 000 Banken in Deutschland tätig, wurden Ende 2001

nicht einmal mehr 2 700 selbstständige Kreditinstitute gezählt, dies entspricht einem Rückgang um mehr als 33% im Gesamtzeitraum.

Interessant sind vor allem die Bestandsanpassungen in den einzelnen Bankengruppen. Die häufig kleinen und vielfach im ländlichen Raum angesiedelten Kreditgenossenschaften standen nicht zuletzt angesichts des bereits erwähnten technologischen Anpassungsdrucks unter erheblichen Fusionszwängen; im Untersuchungszeitraum verloren mehr als 40% der 1993 noch knapp 2800 Kreditgenossenschaften ihre Selbständigkeit. Es ist zu vermuten, dass die Tendenz zu regionalen Zusammenschlüssen im Genossenschaftssektor auch in den kommenden Jahren, wenn auch abgeschwächt, anhalten wird.

Ähnliches gilt auch für die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute. Ihre Zahl ging von rund 700 Sparkassen in 1993 auf etwas mehr als 530 Institute im Jahr 2001 zurück, dies entspricht einer Reduktion um fast 25%.

Deutlich geringer ist die Fluktuation im Bereich der Kreditbanken. Hierzu zählen in der Abgrenzung der Deutschen Bundesbank die Großbanken, die Regional- und sonstigen Kreditbanken, die Zweigstellen ausländischer Banken sowie die Privatbankiers. Ihre Zahl hat sich im Betrachtungszeitraum um weniger als 8% reduziert.

Die wettbewerbspolitische Interpretation dieser Entwicklung ist keineswegs eindeutig. Eine Verringerung der Zahl konkurrierender Unternehmen erhöht einerseits die Gefahr der Kollusion, d.h. der unter den beteiligten Akteuren untereinander abgestimmten Verhaltensweise. Insbesondere in Regionen mit ohnehin geringer Bankendichte, etwa in ländlichen Räumen, können beispielsweise Fusionen im Genossenschaftssektor zu erheblichen Wettbewerbsbeschränkungen führen. Andererseits ermöglichen Zusammenschlüsse von Kreditinstituten die Realisierung durchaus nennenswerter Synergieeffekte, z.B. durch den (jetzt) gemeinsamen Betrieb einer Zweigstelle an einem Bankplatz, an dem vormals zwei oder sogar noch mehr Filialen gleichzeitig unterhalten wurden. Die Optimierung der Betriebsgröße hat vor allem Auswirkungen auf die Verwaltungs- und Personalkosten, deren consequente Begrenzung für den Bankkunden positive Preis-, sprich: Zinseffekte haben kann.

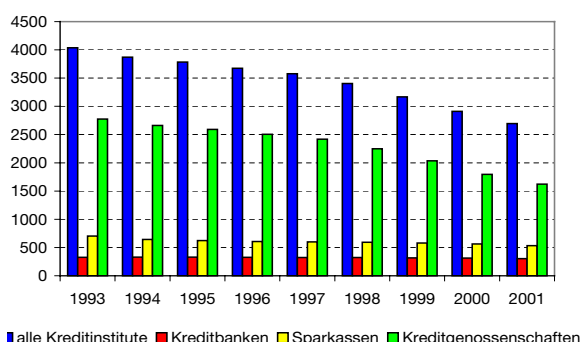
Zinsergebnis

Die ertragsrelevanten Auswirkungen von Strukturveränderungen lassen sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung der Unternehmen ableiten. Banken

² Zu dieser Auffassung gelangt auch die Deutsche Bundesbank anhand umfangreicher empirischer Untersuchungen, vgl. Deutsche Bundesbank: Bankbilanzen, Bankenwettbewerb und geldpolitische Transmission, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 53. Jg., (2001), Nr. 9, S. 68 ff.

³ Der im Folgenden berücksichtigte Betrachtungszeitraum verwendet bewusst erst die Jahre nach der Konsolidierung infolge der deutschen Wiedervereinigung. Die Daten sind, soweit nicht anders angegeben, allesamt den jährlichen Untersuchungen der Ertragslage der Kreditinstitute durch die Deutsche Bundesbank entnommen, zuletzt Deutsche Bundesbank: Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2001, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 54. Jg., Nr. 9 (2002), S. 17 ff.

Abbildung 1
Kreditinstitute in Deutschland



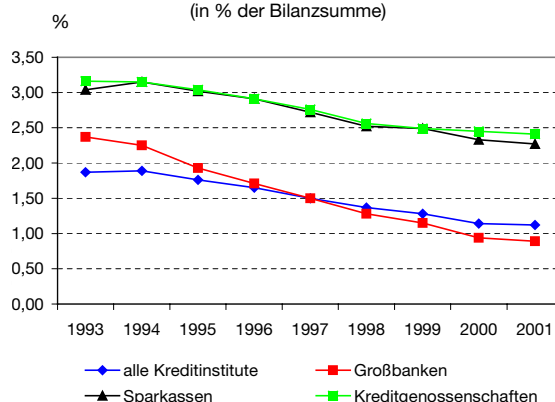
Quelle: Deutsche Bundesbank.

werden in der ökonomischen Literatur regelmäßig (auch) als Produzenten von Krediten beschrieben, die durch die Akquisition von Kundeneinlagen (auf der Passivseite der Bankbilanz) Darlehen an private oder öffentliche Schuldner (auf der Aktivseite) vergeben. Die Bereitstellung von Einlagen wird den Bankkunden durch Zinszahlungen vergütet, die Darlehensnehmer entgelten die Einräumung von Krediten ihrerseits ebenfalls durch die Zahlung von Zinsen an die Bank. Die Differenz zwischen Zinserträgen auf der einen und Zinsaufwendungen auf der anderen Seite bezeichnet man als Zinsüberschuss (oder als Ergebnis des zinsabhängigen Geschäftes). Zur Bereinigung des absoluten Zinsergebnisses von Volumeneffekten benötigt man eine geeignete, insbesondere gut ermittelbare Bezugsgröße. Die Deutsche Bundesbank verwendet in ihren Ertragsuntersuchungen die durchschnittliche Bilanzsumme der Kreditinstitute⁴. Die Abbildung 2 gibt die Entwicklung des Zinsergebnisses über den Betrachtungszeitraum wieder.

Unmittelbar augenfällig sind zwei Befunde: Zum einen weisen alle Zinsüberschuss-Kurven eine negative Tendenz auf, und zum anderen unterscheiden sich die Niveaus des Zinsergebnisses in bezug auf die betrachteten Bankengruppen. Sparkassen und Kreditgenossenschaften haben in der Untersuchungsperiode einen wesentlich höheren (durchschnittlichen) Zinsüberschuss realisieren können als die Gesamtheit aller Kreditinstitute bzw. die Gruppe der Großbanken⁵. Bei näherem Hinsehen werden weitere strukturelle Veränderungen deutlich. Lag der Zinsüberschuss der

⁴ Dies allerdings erst ab 1999, davor wurde das Geschäftsvolumen als Basisgröße herangezogen. Es unterscheidet sich von der Bilanzsumme durch die zusätzliche Berücksichtigung der so genannten bilanzunwirksamen Geschäfte, deren Umfang jedoch im Vergleich zur Bilanzsumme sehr gering ist. Die Vergleichbarkeit der ermittelten Relationen ist daher nicht nennenswert eingeschränkt.

Abbildung 2
Zinsüberschuss
(in % der Bilanzsumme)



Großbanken 1993 noch erkennbar (rund 0,5 Prozentpunkte) über dem Durchschnitt aller Kreditinstitute, blieb er seit 1998 zunehmend hinter dem Branchenniveau zurück, im Jahr 2001 um mehr als 0,2 Prozentpunkte. Verglichen mit dem Ausgangsergebnis sank das Nettozinsergebnis der Großbanken um mehr als 60%, der Branchendurchschnitt büßte hingegen (nur) rund 40% ein.

Bezieht man die Gruppen der Sparkassen bzw. Kreditgenossenschaften mit in die Analyse ein, so wird die außergewöhnliche Ertragsbelastung der Großbanken noch offenkundiger. Sowohl die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute als auch die Kreditgenossenschaften mussten deutliche Einbußen beim Zinsüberschuss hinnehmen (jeweils – wie der Gesamtdurchschnitt – knapp 0,8 Prozentpunkte im Berichtszeitraum), diese lagen aber gleichwohl um rund 0,7 Prozentpunkte (oder ca. 50%) niedriger als bei den Großbanken. Erzielten die Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Jahr 1993 für jede Einheit der Bilanzsumme (im Durchschnitt) einen Zinsertragsvorteil von rund 0,8 Prozentpunkten gegenüber den Großbanken, so lag diese Differenz im Jahr 2001 bei etwa 1,5 Prozentpunkten.

Sowohl die relative als auch die absolute Zinsertragsposition der Großbanken hat sich im Zeitablauf mithin erheblich verschlechtert. Da Großbanken in erheblichem Umfang auf Märkten agieren, die von internationalen Konkurrenten, sonstigen Finanzanbietern (Versicherungen, Investmentgesellschaften u.ä.) und weltweit tätigen Unternehmen frequentiert werden,

⁵ Freilich sind auch in diesem Zusammenhang Bilanzstruktureffekte zu berücksichtigen, da der Anteil zinsrelevanter Transaktionen an der Bilanzsumme zwischen den Institutsgruppen unterschiedlich ist. Auf die Details kann an dieser Stelle jedoch nicht näher eingegangen werden. Insbesondere für die Beurteilung der Trendentwicklung können die erwähnten Struktureffekte jedoch weitgehend vernachlässigt werden.

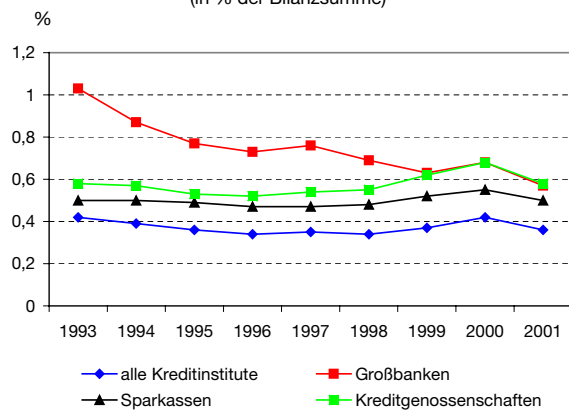
können die Ertragseinbußen dieser Institute (auch) auf den intensiveren Wettbewerb zurückgeführt werden⁶. Für die Sparkassen und Kreditgenossenschaften kann dagegen, gleichsam im Umkehrschluss, vermutet werden, dass sich ihre (relative) Wettbewerbsposition im zinsabhängigen Geschäft weniger stark verschlechtert hat.

Provisionsgeschäft

Neben den zinsrelevanten Transaktionen schließen Kreditinstitute Geschäfte ab, bei denen der reine Dienstleistungscharakter im Vordergrund steht. Hierzu gehören insbesondere das Wertpapierkommissions- und das Depotgeschäft. Kaufen oder verkaufen private Effektenanleger Wertpapiere an der Börse, so werden hierfür notwendigerweise Kreditinstitute als Mittler tätig, da Privatanleger als Marktakteure an den Börsen nicht zugelassen sind. Für ihre Handelstätigkeit erhalten die Banken Provisionen, die üblicherweise an das realisierte Transaktionsvolumen gekoppelt sind. Je höher die Umsätze an den Wertpapierbörsen ausfallen, desto größer sind die Provisionserträge der beteiligten Kreditinstitute. Ähnliches gilt für das Depotgeschäft, bei dem die Banken als „Verwahrer“ der Wertpapierbestände ihrer Kundschaft fungieren. Diese Aufgabe wird gegen die Erhebung von Depotgebühren übernommen, die ebenfalls regelmäßig an den Depotwert geknüpft sind. Abbildung 3 stellt die Entwicklung des Provisionsüberschusses der einzelnen Bankengruppen gegenüber.

Erneut sind die Verlaufunterschiede zwischen den betrachteten Institutsgruppen offensichtlich. Die (Netto-)Provisionserträge⁷ der Großbanken sind bis in die späten 90er Jahre deutlich höher gewesen als bei den übrigen Kreditinstituten. Darüber hinaus ist der Provisionsüberschuss in Bezug auf die Bilanzsumme bei den Großbanken zwischen 1993 und 1999 deutlich gesunken (um 0,35 Prozentpunkte oder rund 34%). Allein im Jahr 2000 ist ein vorübergehender Anstieg erkennbar. Für die übrigen betrachteten Institutsgruppen hat allerdings Mitte der 90er Jahre ein positiver Trend eingesetzt, auch die rückläufige Entwicklung des Provisionsergebnisses in den Anfangsjahren des Berichtszeitraumes ist bei diesen Kreditinstituten spürbar geringer ausgefallen. Vornehmlich die Kreditgenossenschaft haben im Provisionsniveau gegenüber den Großbanken aufgeholt. Die Trendumkehr in

Abbildung 3
Provisionsüberschuss
(in % der Bilanzsumme)



Quelle: Deutsche Bundesbank.

2001 hat aber auch vor diesen Bankengruppen nicht Halt gemacht.

Besonders aufschlussreich ist die Gegenüberstellung der relativen Bedeutung von Zins- und Provisionsüberschuss für das betriebswirtschaftliche Gesamtergebnis der untersuchten Banken (vgl. Abbildung 4). Für alle Institute nimmt der Anteil des Provisionsergebnisses im Vergleich zum Zinsüberschuss (mehr oder weniger ausgeprägt) zu. Das bedeutet in der ökonomischen Interpretation nichts anderes, als dass alle betrachteten Banken ihre vormals (beinahe) einseitige Ausrichtung der Unternehmenspolitik auf das zinsabhängige Geschäft zugunsten einer spürbaren Verstärkung der Aktivitäten im Dienstleistungssegment modifiziert haben. Ohne auf die fraglos konstaterbaren, instituts(gruppen)spezifischen Unterschiede eingehen zu können, sind prima facie zwei Ursachen auszumachen:

- Durch die – nicht zuletzt konjunkturell bedingt – gestiegenen Risiken im Kreditsegment hat das zinsabhängige Geschäft (relativ) an Attraktivität verloren.
- Der nachhaltige Wandel im Anlageverhalten der breiten Privatkundschaft hat zu einer erheblichen Belebung der Nachfrage nach börsengängigen Wertpapieren geführt. Dieser Volumenzuwachs hat die Provisionseinnahmen kräftig erhöht, ohne gleichzeitig die bilanz- bzw. ertragswirksamen Risiken zu beeinflussen.

⁶ Insbesondere im Zuge der Einführung des Europäischen Binnenmarktes zu Beginn der 90er Jahre haben sich die (wettbewerblichen) Rahmenbedingungen erheblich geändert, vor allem die Liberalisierung der Niederlassungsmöglichkeiten in der Europäischen Union hat zu einer Verstärkung der Konkurrenzsituation im Bankensektor beigetragen.

⁷ Selbstverständlich fallen bei Kreditinstituten Provisionsaufwendungen an, wenn sie ihrerseits Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Im Unterschied zu den Aufwendungen im zinsabhängigen Geschäft fallen diese jedoch im Provisionsbereich nicht sonderlich ins Gewicht. Auf ihre ausdrückliche Analyse kann daher verzichtet werden.

Abbildung 4
Provisions-/Zinsüberschuss-Verhältnis

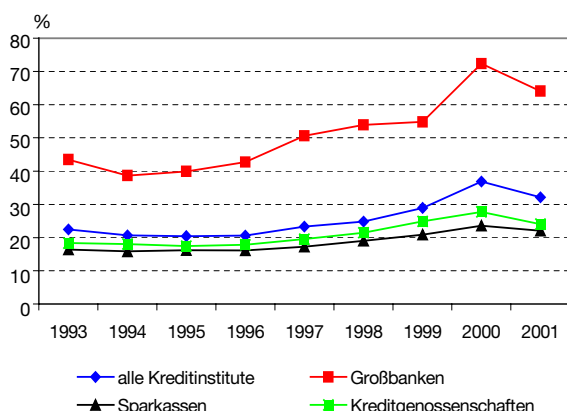
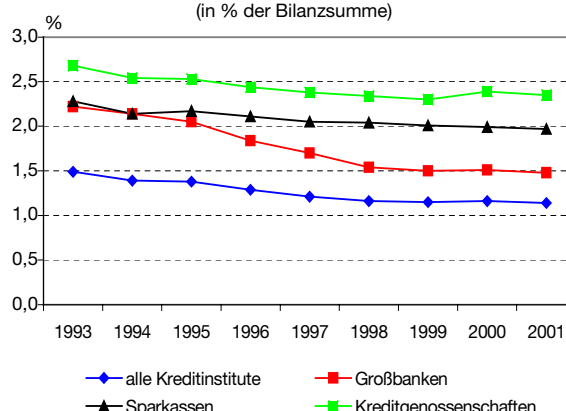


Abbildung 5
Verwaltungsaufwendungen
(in % der Bilanzsumme)



Quelle: Deutsche Bundesbank.

Es bleibt jedoch abzuwarten, ob angesichts der im Frühjahr 2001 begonnenen nachhaltigen Trendumkehr an allen internationalen Aktienbörsen die bisherigen Anlagepräferenzen der privaten Bankkunden bestehen bleiben. Eine Hinwendung zu risikoärmeren und häufig erheblich umschlagsträgeren festverzinslichen Anlageformen könnte die Provisionserträge der Kreditinstitute merklich belasten.

Ausgewählte Aufwandskomponenten

In den vorangegangenen Abschnitten haben wir im Wesentlichen die Ertragsseite des Bankgeschäftes beleuchtet. Auch eine cursorische Untersuchung kann auf die Betrachtung wesentlicher Aufwandspositionen selbstverständlich nicht verzichten. Abbildung 5 skizziert die Entwicklung der gesamten Verwaltungsaufwendungen im Bankensektor.

Der Trend der Verwaltungsaufwendungen bezogen auf die Bilanzsumme ist für alle betrachteten Gruppen grundsätzlich einheitlich. Alle Institute haben im Beobachtungszeitraum ihre (relativen) Verwaltungsaufwendungen reduzieren können, besonders erfolgreich ist dies den Großbanken (um gut 0,7 Prozentpunkte bzw. rund 33%) gelungen. Es ist an dieser Stelle zweckmäßig, sich noch einmal ins Gedächtnis zu rufen, dass die Bilanzsumme, also die Bezugsgröße, der Kreditinstitute in der Betrachtungsperiode im Durchschnitt um mehr als 60% gewachsen ist.

Im Vergleich zu diesem (Basis-)Wachstum stiegen die Verwaltungsaufwendungen bei den Großbanken nur um gerade einmal 15%. Alle anderen Bankengruppen scheinen hingegen ihre mutmaßlich vorhandenen Einsparungspotentiale noch nicht in vollem Umfang realisiert zu haben. Angesichts der zu Beginn der Untersuchungsperiode fast identischen Niveaus der

Verwaltungsaufwendungen bei Sparkassen und Großbanken haben die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute über die Jahre ohne Zweifel den Anschluss verloren, was einmal mehr ihre – in der Literatur durchaus umstrittene – ökonomische Ausnahmestellung zu belegen scheint⁸.

Personalaufwand

Da Dienstleistungen erfahrungsgemäß besonders arbeitsintensiv erstellt und angeboten werden, lohnt sich vor allem ein Blick auf den Personalaufwand im Bankensektor (siehe Abbildung 6)

Die Ergebnisse sprechen eine deutliche Sprache. Der strukturelle Anpassungsprozess im Bankensektor kann unmittelbar an der relativen Bedeutung des Personalaufwandes verdeutlicht werden, oder anders ausgedrückt: Bei den Banken wird auf breiter Front entweder weniger eingestellt oder (zusätzlich) – wie vornehmlich bei den Großbanken – in erheblichem Umfang entlassen. Bei den Großbanken hat der Anteil des Personalaufwandes an den gesamten Verwaltungsaufwendungen um mehr als 13 Prozentpunkte (oder etwa 20%) abgenommen, und dies bei einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Bilanzsumme um rund 7%.

Bedeutsam ist dieses Resultat auch vor dem Hintergrund der bereits oben gewonnenen Erkenntnisse. So haben wir eingangs festgestellt, dass die Zahl der unabhängigen Institute im Sparkassen- bzw. Genossenschaftssektor im Betrachtungszeitraum deutlich

⁸ Im Gegensatz zu (rein) privatwirtschaftlich organisierten Banken unterliegen die Sparkassen nicht (ausschließlich) dem Gewinnprimat, sondern verfolgen unter anderem regionalpolitische oder (im weitesten Sinne) gemeinwohlorientierte Ziele. Ihre betriebswirtschaftlich motivierte Neigung zur nachhaltigen Kostensenkung ist daher weitaus weniger stark ausgeprägt als bei den übrigen Bankengruppen

Abbildung 6
Personalaufwand

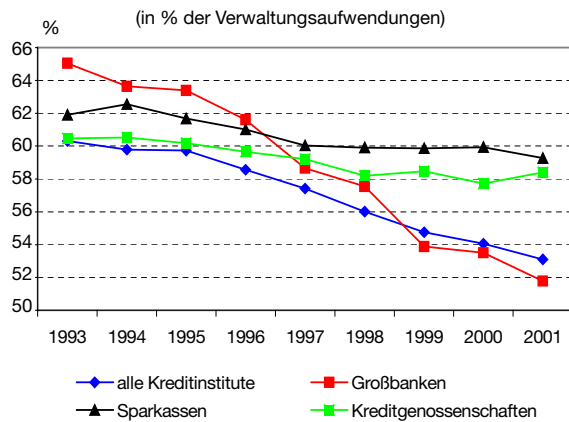
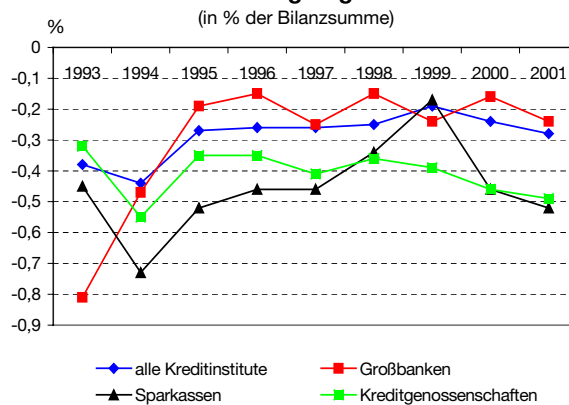


Abbildung 7
Bewertungsergebnis



Quelle: Deutsche Bundesbank.

gesunken ist (vgl. Abbildung 1). Man hätte erwarten sollen, dass die damit verbundenen Fusionen zu spürbaren Entlastungen (auch) auf der Personalebene geführt haben. Die obige Grafik signalisiert indes bei den genannten Bankengruppen nur eher mäßige Synergieerfolge, die auch hinter dem Branchendurchschnitt erheblich zurückbleiben.

Sollten die öffentlich-rechtlichen Institute bzw. die Kreditgenossenschaften ihre (relativ nachteiligere) Kostenstruktur auch zukünftig ohne Ertragseinbußen behaupten können, so wäre dies ein Indiz für einen – im Vergleich zu den überregional tätigen Banken – geringeren Wettbewerbsdruck. Nicht zuletzt der anhaltende Rückzug der Großbanken aus den dünn besiedelten und strukturschwächeren ländlichen Räumen hat die regionale Marktmacht der verbliebenen Sparkassen und Genossenschaftsbanken fraglos erhöht. Die zukünftige Entwicklung der Zins- und Provisionsmargen dieser Bankengruppen wird sicherlich weiteren Aufschluss geben können.

Gestiegene Risiken?

Schließen wir unseren empirischen Aufriss mit der Analyse einer branchenspezifischen Größe ab, die (implizit) in – zumindest der verbandspolitischen – Diskussion regelmäßig als Kriterium für den schärferen Wettbewerb auf breiter Basis angeführt wird. In der öffentlichen Berichterstattung wird nachgerade gebetsmühlenartig auf die gestiegenen Risiken im Kreditgeschäft hingewiesen, die spektakulären Insolvenzfälle der jüngeren Vergangenheit scheinen dies zu unterstreichen.

Wie gesehen, liegen zweifellos Indizien für eine zunehmende Wettbewerbsintensität im Bankensektor vor, allerdings eben nicht in allen Segmenten bzw. allen Regionen, sondern unter anderem im von den

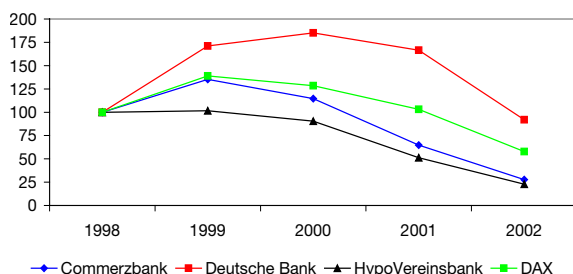
Kreditinstituten teilweise mehr als blauäugig begleiteten Bereich der „New Economy“ sowie im Großkundengeschäft, wo in der Vergangenheit nicht selten der (bis dato) „gute Name“ zur höchst leichtfertigen Vernachlässigung bankkaufmännischer Sorgfaltspflichten geführt hat. Wie anders ist dem interessierten Außenstehenden plausibel zu erklären, dass Banken, deren höchstbezahlte und mutmaßlich uneingeschränkt qualifizierte Spitzenmanager langjährig in Aufsichtsgremien nunmehr insolventer Konzerne einflussreich tätig gewesen sind, von den anhaltend negativen Geschäftsentwicklungen keinerlei Kenntnis gehabt haben⁹? Doch derartige Phänomene sind gerade nicht in der Breite zu beobachten (Abbildung 7).

In Abbildung 7 wird das Bewertungsergebnis wiedergegeben, das als Indikator für die tatsächlich realisierten Verluste im Kreditgeschäft aufgefasst werden kann. Ermittelt werden hier die (saldierten) Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen bzw. Wertpapiere sowie die Rückstellungen im Kreditgeschäft, die dann – wie gewohnt – auf die durchschnittliche Bilanzsumme bezogen werden. Das negative Vorzeichen identifiziert die Größe als Aufwandsposition. Je niedriger also das ausgewiesene Bewertungsergebnis, desto geringer sind tendenziell die tatsächlichen Verluste im Kreditgeschäft ausgefallen. Es sei aber noch einmal ausdrücklich darauf hingewiesen, dass diese Relation die wirklich eingetretenen Ausfälle nicht präzise wiedergibt. Gleichwohl ist sie als „Tendenzvariable“ gebräuchlich und interpretierbar.

Man erkennt, dass zu Beginn der 90er Jahre, nicht zuletzt als Folge der gravierenden ökonomischen An-

⁹ Siehe unter anderem „Phillip Holzmann“, „Kirch Media“ oder „Babcock-Borsig“; die Reihe ließe sich durchaus wohlklingend fortsetzen.

Abbildung 8
Börsenwert-Entwicklung
(1998 = 100)



Quelle: eigene Berechnungen.

passungskosten der Wiedervereinigung, die realisierten Forderungsausfälle über alle Institutsgruppen erheblich gewesen sind. Spätestens nach 1995 jedoch hat sich, ebenfalls über alle Banken, das Niveau der Kreditverluste (bis auf eine Ausnahme) nicht nennenswert verändert. Dieses Ergebnis kann die verbreitete These durchgängig gestiegener Wettbewerbsintensität und - damit verbunden - zunehmender Risiken im Kreditgeschäft nicht unmittelbar stützen. Es scheint vielmehr zu belegen, dass die Kreditinstitute im Durchschnitt (!) der letzten Jahre keine außergewöhnlichen, ins Gewicht fallenden Forderungsausfälle zu beklagen hatten.

Schlussbemerkungen

Betrachtet man die gerade präsentierten Jahresabschlüsse 2002 der größten privaten Kreditinstitute, Deutsche Bank, HypoVereinsbank und Commerzbank, so setzt sich die Negativentwicklung - zumindest bei den Großbanken - beinahe ungebremst fort. Beim Branchenführer Deutsche Bank hat sich der Jahresüberschuss beinahe halbiert, Commerzbank und HypoVereinsbank schreiben sogar (tief-)rote Zahlen. Letztere hat in 2002 einen Jahresfehlbetrag von rund 850 Mill. Euro zu beklagen. Die beschriebenen Verwerfungen innerhalb des Bankensektors schlagen sich auch in der Bewertung der börsennotierten Institute nieder. Abbildung 8 gibt die (relativen) Jahresendstände der jeweiligen Aktienkurse im Vergleich zur DAX-Entwicklung wieder. Die Auswirkungen der Ertragseinbußen sind offensichtlich.

Lediglich die Deutsche Bank ist, gemessen an der Ausgangssituation im Jahre 1998, einigermaßen glimpflich davon gekommen, ihre Aktie notierte Ende 2002 lediglich rund 8% niedriger als im Dezember 1998. Zudem war der Wertverlust deutlich geringer als der des DAX (mehr als -40%). Die beiden Konkurrenten hingegen haben beinahe dramatische Wertein-

bußen hinnehmen müssen. Die Commerzbank-Aktie hatte zum Jahreswechsel 2002/2003 mehr als 72% ihres Ausgangswertes verloren, der Kurs der HypoVereinsbank-Aktie lag sogar um rund 77% unter dem Niveau von Ende 1998.

Die hier vorgetragenen Ergebnisse können selbstverständlich nur einen ersten Einblick in die grundlegenden Zusammenhänge vermitteln. Die skizzierten Abhängigkeiten und Strukturen sind häufig komplexer Natur, als an dieser Stelle ausgeführt werden konnte. Der Grundtenor bleibt aber gleichwohl erhalten. Der Bankensektor in der Bundesrepublik Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren erkennbar verändert, die in früheren Jahren bisweilen leichtfertig verfolgte „Quantitätsstrategie“ wird gegenüber einer stärkeren „Qualitätsorientierung“ zurücktreten müssen.

Der ebenfalls viel kritisierte und beklagte Mangel an so genanntem Risikokapital für junge und innovative Unternehmen deutet an, dass Banken zunehmend vorsichtiger an risikoträchtige Engagements herangehen. Auch der Mittelstand sieht sich bereits heute in der schwierigen Lage, zusätzliches Fremdkapital zu attrahieren oder bereits eingeräumte Darlehen zu prolongieren.

Kleine und mittelständische Unternehmen unterhalten erfahrungsgemäß eine einzelne (Haupt-)Bankverbindung, über die alle laufenden Geschäfte abgewickelt werden. Es ist offensichtlich, dass in diesen Fällen Abhängigkeiten zum (oftmals) einzigen Kreditgeber bestehen können, denen der Schuldner beinahe hilflos ausgesetzt ist. Die vermeintliche Drohung des (kleinen) Geschäftskunden, seine Bankverbindung zu wechseln, ist zumeist wenig glaubwürdig, eine „Verweigerung“ seiner Hausbank bedeutet beinahe unweigerlich das „Aus“ für den Kreditnehmer.

Der Wettbewerb „an der Spitze“, also um bekannt leistungsstarke Schuldner, wird sich dagegen möglicherweise - zugunsten der Kreditnehmer - verstärken, die Konkurrenz „in der Breite“, sprich: um den durchschnittlichen Handwerks- oder Produktionsbetrieb, wird sich indes kaum beleben. Zu viele (Groß-)Banken haben sich aus diesem Segment zurückgezogen und zu wenige Institute sind dauerhaft willens, die mit der Kreditvergabe verbundenen Risiken zu übernehmen. Es bleibt abzuwarten, ob die Bankbranche alternative Finanzierungsformen anbieten kann, um die entstehende Lücke zu füllen. Die Hoffnung auf die (Wettbewerbs-)Kräfte des Marktes erscheint eher vage.