

## Trennbankensystem: Pro

# Transparente Systemik



**Ulrich Blum** ist Professor für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Es ist scheinbar egal, ob man unter dem Gesichtspunkt der Krisenresistenz für ein Trenn- oder ein Universalbankensystem optiert – dies allein ersetzt gute Regulierung nicht. Mit einem Trennbankensystem fällt dies aber ordnungsökonomisch leichter, weil Prozesse in den Markt verlagert werden, die ansonsten nur intern ablaufen. So wird Systemik transparent, man kann effizient regulieren und ist gegen unbekannte Risiken, beispielsweise Cyber-Angriffe, besser gerüstet. Gezeigt wird dies entlang der Beantwortung von drei Fragen: 1. Was bedingt internes und was externes Wachstum, was Netzwerkwachstum und was erzeugt eine „too-big-to-fail“-Problematik – ergänzt auch um eine „too-complex-to-fail“-Problematik? 2. Welche Faktoren begünstigen die „Systemik“ im Bankensektor? 3. Welche Agency-Probleme liegen vor?

Große Unternehmen erfordern einen breit aufgestellten Finanzsektor – darauf verweist insbesondere die Neue Außenhandelstheorie, wenn sie den scheinbaren Widerspruch zwischen niedriger durchschnittlicher und hoher marginaler Kapitalproduktivität in den USA erklärt. Hinzu treten Skalenökonomien durch Portfolioselktion und Verbundvorteile durch kostengünstige Informationssuchprozesse in den diversifizierten Finanzmärkten. Dadurch sinken die Transaktionskosten. Netzwerkeffekte ergeben sich vor allem durch die Verknüpfung von Transaktionen unter den Banken, insbesondere das aufsichtsrechtlich privilegierte Interbankengeschäft. Die Systemik, die ein ordnungsökonomisch gebotenes Eingreifen im Krisenfall bisher vorgeblich verhindert, hat drei Dimensionen: Ökonomisch ist sie definiert als totale Wirkungsinterdependenz. Politisch impliziert sie wirtschaftspolitische Unangreifbarkeit, weil Folgen einer Intervention nicht absehbar sind und/oder seitens der „Systemträger“ glaubhafte Drohungen, beispielsweise die der Kreditklemme, bestehen. Schließlich gibt es trotz einer hohen Anzahl differenzierter Institute eine faktisch monokratische Entscheidungsstruktur, die darauf besteht, dass „die Märkte das verlangen“. Aus Agency-Sicht existieren deutliche Interessenskonflikte: Das Finanzinstitut ist Kreditgeber, Anteilseigner, gegebenenfalls Anlageberater oder sogar Depotverwalter des Finanzvermögens eines Unternehmens. Dabei muss es die Interessen von Eigentümern (Steigerung des Economic Value), Regulierungsbehörden (Stabilität und Aufgabenerfüllung) und Mitarbeitern (Prämienmaximierung) balancieren.

Ein Trennbankensystem reduziert das Agency-Problem, weil es jedem Finanzinstitut eine widerspruchsfreie Zielfunktion gibt, um intern echt anreizkompatible Vertragsstrukturen aufzubauen. Es ist damit aus Sicht der Gesellschafter und vor allem der Aufsichtsbehörden leichter zu steuern bzw. zu überwachen. Vor allem das risikoadäquate Bepreisen der Produkte wird erleichtert, auch weil fatale Quersubventionierungen entfallen, womit die Transparenz und schließlich die Wettbewerbsintensität steigen. Ein solches System macht es unmöglich, aus den Einlagen hochspekulative Geschäfte zu tätigen. Allerdings verbleibt trotzdem ein Risiko – was heute ökonomisch solide ist, kann morgen unsicher werden. Außerdem erhöht es scheinbar Transaktionskosten durch Verzicht auf Verbundvorteile, Skalenökonomien und interne Informationsarbitrage. Würde man allerdings die Kosten der gegenwärtigen Bankenrettung systemisch einpreisen, dann wäre praktisch bei allen Investmentbanken ein Totalverlust des Eigenkapitals zu konstatieren. Das lässt auf einen geschäftsmodell-spezifischen Value at Risk schließen, für den kein Privater Geschäftsanteile kaufen würde. Das Trennbankensystem eröffnet mehr Transparenz, gerade bezüglich der Systemik, und wirkt auch damit falschen Anreize entgegen. Um eine gute Regulierung kommt man aber nicht herum.

Ulrich Blum  
Universität Halle-Wittenberg  
ulrich.blum@wiwi.uni-halle.de

## Trennbankensystem: Contra

# Kreative Vielfalt zulassen!

In der „guten alten Zeit“ der USA mussten Investmentbanking und Commercial Banking in getrennten Unternehmen betrieben werden. Dieses Trennbankensystem ging aus der Weltwirtschaftskrise nach 1929 hervor. Ob es damals zur Bewältigung der Krise beigetragen hat, sei dahingestellt. 1999 wurde die Regelung aufgehoben, auch vor dem Hintergrund der Beobachtung, dass die Ertragsquellen von Universalbanken besser diversifiziert sind als die von Spezialbanken in einem Trennbankensystem.

Die Finanzkrise dient als Begründungsfolie für eine Vielzahl regulatorischer Vorschläge, darunter für die (Wieder-)Einführung eines Trennbankensystems in den USA, aber auch in Ländern mit anderen Erfahrungen und Finanzsystemen. Interessenkonflikte innerhalb der Universalbanken und die Übertragung der Risiken aus dem Investmentbanking auf die Gesamtbank sei eine wesentliche Krisenursache. Man müsse „Zocker“ und „seriöse Bankgeschäfte“ sauber voneinander trennen. Dieser Regulierungsansatz wirft eine Reihe von Fragen auf: Ist die Aufgabe des Trennbankensystems in den USA tatsächlich eine der Ursachen der Finanzkrise? Passt das Trennbankensystem überhaupt in jedes der betroffenen Wirtschaftssysteme? Und schließlich, ist es sinnvoll, die Gestaltung der Finanzsysteme der einzelnen Länder einander so weitgehend anzugleichen.

Welche Rolle spielt die Aufgabe des Trennbankensystems bei der Entstehung der Krise? Die Subprime-Krise entstand in den USA im Kontext einer weitgehenden Zerlegung der Wertschöpfungskette der Immobilienfinanzierung. Die dabei aktiven Typen von Finanzintermediären, nämlich Kreditvermittler, regionale Kreditbanken, global tätige Investmentbanken und Informationsintermediäre wie Ratingagenturen, all diese sind Spezialinstitute im Sinne eines Trennbankensystems. Katalysator zur Ausweitung der Subprime-Krise zu einer globalen Finanzkrise waren spezialisierte Investmentbanken. Und die Vorstellung, man könne diese Investmentbanken in der Krise einfach fallen lassen, hat sich gerade nicht bewahrheitet. Wenn man in dieser einfachen Form eine Lehre aus der Geschichte ziehen möchte, dann eher die, dass die USA zu wenige Elemente eines Universalbankensystems aufwies. An dieser Stelle genügt aber die Feststellung, dass sich der vermutete ursächliche Zusammenhang zwischen Krise und Universalbankensystem aus der zeitlichen Folge der Ereignisse in den USA ableitet, ohne die tatsächlichen Wirkungszusammenhänge zu berücksichtigen.

Die deutsche Erfahrung läuft dieser Logik zuwider: Gerade der Wandel einiger Kreditinstitute von klassischen Universalbanken zu Kapitalmarktbanken im amerikanischen Sinne, die mangelhafte Einbindung und übergroße Dominanz des Investmentbankings in diesen Instituten hat sie so anfällig für die Krise gemacht. Diese Institute bemühen sich nun darum, zur traditionellen Kundenbeziehung des Universalbankensystems zurückzukehren. In dieser Beziehung schießt die Bank eben nicht auf den kurzfristigen Gewinn. Daher können beide Seiten dauerhaft und vertrauensvoll zusammenarbeiten, und die Bank kann den Kunden mit dem umfassenden Leistungsangebot einer Universalbank bedienen. Es gibt noch einen elementareren Grund, warum man die Besonderheiten nationaler Bankensysteme nicht einfach zugunsten eines historischen Konzepts aus den USA aufgeben sollte. Die Unterschiedlichkeit der Finanzsysteme wirkt für sich genommen stabilisierend. Sie begrenzt die Auswirkungen systemischer Fehler in bestimmten Typen von Finanzintermediären, lässt Raum für gegenseitige Krisenhilfe. Und schließlich ist die Vielfalt konkurrierender institutioneller Konzepte dynamischer und kreativer als die Einfachheit von global vereinheitlichten Banken- und Finanzsystemen.



**Hans-Peter Burghof** ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen, an der Universität Hohenheim.

Hans-Peter Burghof  
Universität Hohenheim  
[Hans-Peter.Burghof@uni-hohenheim.de](mailto:Hans-Peter.Burghof@uni-hohenheim.de)