

STRUKTURWANDEL IM BANKENSEKTOR

EIN KURSORISCHER ÜBERBLICK

Horst Gischer

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 u. a. 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, hingewiesen sei hier nur auf die Fälle „Holzmann“ oder „Kirch“. 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.

BESONDERHEITEN TYPISCHER BANKGESCHÄFTE

Orientiert man sich an den „klassischen“ Aufgaben von Banken, dann sollen diese primär drei Funktionen erfüllen:¹⁾

- die Losgrößentransformation,
- die Risikotransformation und
- die Fristentransformation.

Die Losgrößentransformation erfolgt dadurch, dass kleinere Einlagen, die vor allem private Anleger den Banken zeitweise zur Verfügung stellen, gebündelt in für Unternehmen attraktive und geeignete Kreditvolumina umgewandelt werden. Der Darlehensnehmer braucht sich in diesem Fall nicht um zahlreiche kleine Investoren zu bemühen, sondern verhandelt und kontrahiert ausschließlich mit seiner Bank. Prinzipiell sollte diese auch über die Verwendung des eingeräumten Kredites wachen und hierdurch für die Sicherheit des Engagements Sorge tragen. Bei der Risikotransformation soll der Kleinanleger von der Möglichkeit der Streuung der Kreditverträge einer Bank profitieren. Er investiert durch seine Einlage gleichsam in das gesamte Portfolio eines Kreditinstitutes und nicht speziell in ein einzelnes Unternehmen. Übertragen auf Wertpapiermärkte wäre dies vergleichbar mit dem Erwerb eines Anteils an einem Aktienfonds anstelle des Kaufs einer konkreten Aktie. Hierdurch kann das Verlustrisiko verringert, aber – darauf sei ausdrücklich hingewiesen – keinesfalls ausgeschlossen werden. Bei der Fristentransformation können einer Bank kurzfristig überlassene Einlagen unter bestimmten Voraussetzungen in langfristige Darlehen umgewandelt werden. Diese werden von Unternehmen unter dem Gesichtspunkt der Planungssicherheit häufig kurzlaufenden Krediten vorgezogen.

Aus den vorstehenden Ausführungen kann ein weiteres Charakteristikum von Bankgeschäften abgeleitet werden, das diese von Transaktionen auf herkömmlichen Gütermärkten unterscheidet: Es handelt sich regelmäßig um (so genannte) Terminkontrakte. Der Kauf eines Brotes ist ein „Zug-um-Zug-

Geschäft“, d. h. der Käufer zahlt zum Zeitpunkt der Übergabe des Brotes. Beim Termingeschäft hingegen tritt (mindestens) einer der Marktpartner in Vorleistung, während ein anderer seine vertraglich vereinbarte Gegenleistung erst zu einem späteren Zeitpunkt erbringt. Der Vorleistende („Gläubiger“) setzt sich mithin einem Ausfallrisiko aus, also der Gefahr, dass der später Leistende („Schuldner“) seinen Verpflichtungen nicht (oder nicht in vollem Umfang bzw. nicht termingerecht) nachkommt. Dies gilt grundsätzlich für beide Seiten einer Bankbilanz: Auf der Aktivseite ist die Bank der Gläubiger und der Kreditnehmer der Schuldner, auf der Passivseite wird die Bank zum Schuldner, während der Einleger die Gläubigerrolle einnimmt. Es ist unmittelbar einsichtig, dass jeder Gläubiger über möglichst präzise Informationen bezüglich des jeweiligen Schuldners verfügen möchte, freilich sind derartige Kenntnisse aus der Natur der Sache heraus nur unvollkommen erhältlich, denn die Zukunft ist (mehr oder weniger) ungewiss. Gemeinhin wird unterstellt, dass der Schuldner regelmäßig über bessere Informationen hinsichtlich seiner eigenen Leistungs-, sprich Zahlungsfähigkeit, verfügt als der Gläubiger. Für den Einlagenbesitzer bei einem in Deutschland ansässigen Kreditinstitut ist dieser Informationsnachteil jedoch in der Regel von nachrangiger Bedeutung, da trotz derzeitiger Ertragsprobleme in der Bankenbranche keine erkennbaren Rückzahlungsrisiken bestehen, nicht zuletzt deshalb, weil private Einlagen bei Kreditinstituten gegen Ausfall versichert sind.²⁾

Dies gilt freilich nicht für die Bankgeschäfte auf der Aktivseite, also insbesondere die Vergabe von Darlehen an private Unternehmen und Haushalte. Der beschriebene Informationsnachteil des Gläubigers ist die wesentliche Ursache des Kreditrisikos. Banken sind daher üblicherweise bemüht, die Verlustgefahren bereits vor Abschluss eines Kreditvertrages soweit wie möglich einzugrenzen. Hierzu verwenden sie ein breites Spektrum von Instrumenten, zu dem u. a. die sorgfältige

1)

Die nachfolgend skizzierten Funktionen gehen zurück auf den zu seiner Zeit einflussreichen Ökonomen Adolf Wagner /1/ und gehören seitdem zu den weitgehend unbestrittenen Grundlagen der Bankbetriebslehre, vgl. exemplarisch /2/. In der Praxis werden die Thesen Wagners indes zunehmend weniger sorgfältig beachtet, obgleich sie auch heute noch Gültigkeit besitzen.

2)

Die Einzelheiten, Besonderheiten und Beschränkungen der Einlagensicherung in Deutschland können an dieser Stelle nicht diskutiert werden, in der (allerdings relativ jungen) Geschichte der Bundesrepublik sind privaten Bankeinlegern keine wirklich signifikanten Verluste entstanden. Selbst bei der bis dato spektakulärsten deutschen Bankenpleite, dem Zusammenbruch des Bankhauses I. D. Herstatt im Jahre 1974, sind die ausstehenden Einlagen bis auf wenige Ausnahmen in voller Höhe zurückgezahlt worden. Ein profunder Überblick über Einlagensicherungssysteme findet sich bei Hartmann-Wendels /3/.

Bonitätsprüfung oder die Besicherung des Darlehens gehören. Daneben werden die mutmaßlich verbliebenen (Rest-)Risiken durch geeignete Zinsaufschläge zu kompensieren versucht. Erscheinen einer Bank die Ausfallgefahren gleichwohl zu groß, wird sie den Kreditantrag (klugerweise) ablehnen.

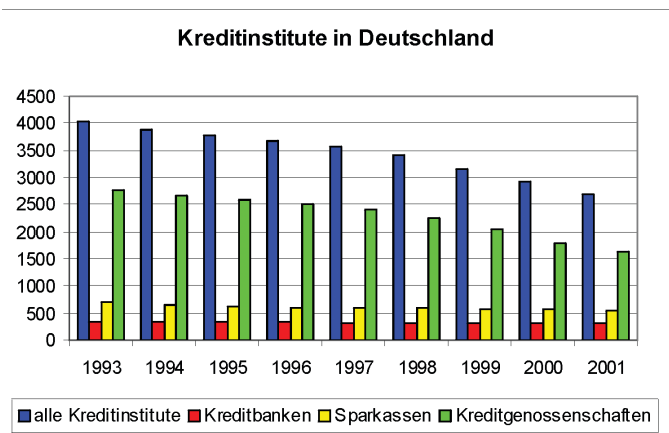


Abbildung 1

3) Zu dieser Auffassung gelangt auch die Deutsche Bundesbank anhand umfangreicher empirischer Untersuchungen, vgl. /4/.

4) 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 (2001). /5/ In der Kategorie „Alle Kreditinstitute“ sind auch Institutsgruppen enthalten, die nicht einzeln betrachtet werden, z. B. Regional- oder Hypothekenbanken.

Nicht selten treten erst nach bereits erfolgtem Abschluss eines Darlehensvertrages Rückzahlungs- bzw. Bedienungsprobleme auf, der Gläubiger wird sodann unverzüglich versuchen, seine Ansprüche juristisch und ökonomisch zu

sichern. Die Erfahrung lehrt indes, dass dies keineswegs in jedem Falle gelingt. Es kommt mithin durchaus regelmäßig zu tatsächlichen Kreditausfällen.

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 wettbewerbsbeschränkenden, 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. Ähnliches gilt für 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 werden.³⁾

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 z. T. nicht unerhebliche Wechselkosten. Folgerichtig bestehen 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 augenfällig.⁴⁾ 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 selbständige Kreditinstitute gezählt, dies entspricht einem Rückgang um mehr als 33 v. H. 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 erheblichem Fusionszwängen, im Untersuchungszeitraum verloren mehr als 40 v. H. der 1993 noch knapp 2 800 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 rd. 700 Sparkassen in 1993 auf etwas mehr als 530 Institute im Jahr 2001 zurück, dies entspricht einer Reduktion um fast 25 v. H. 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 v. H. reduziert.

Die wettbewerbspolitische Interpretation dieser Entwicklung ist keineswegs eindeutig. Eine Ver-

ringerung 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 konsequente 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 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 Kreditinstitute.⁵⁾ 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 Großbanken.⁶⁾ Bei näherem Hinsehen werden weitere strukturelle Veränderungen deutlich. Lag der Zinsüberschuss der Großbanken in 1993 noch erkennbar (rd. 0,5 Prozentpunkte) über dem Durchschnitt aller Kreditinstitute, blieb er seit 1998 zunehmend hinter dem Branchenniveau zurück, im Jahr 2000 um mehr als 0,2 Prozentpunkte. Verglichen mit dem Ausgangsergebnis sank das Nettozinsergebnis der Großbanken um 60 v. H., der Branchendurchschnitt büßte hingegen (nur) rd. 39 v. H. 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 – rd. 0,7 Prozentpunkte im Berichtszeitraum), diese lagen aber um rd. 0,7 Prozentpunkte (oder 50 v. H.) niedriger als bei den Großbanken. Erzielten die Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Jahr 1993 für jede Einheit der Bilanzsumme (im Durchschnitt) einen Zinsertragsvorteil von rd. 0,8 Prozentpunkten gegenüber den Großbanken, so lag diese Differenz im Jahr 2000 bei knapp 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, können die Ertragseinbußen dieser Institute (auch) auf den intensiveren Wettbewerb zurückgeführt werden.⁷⁾ 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 Bela-

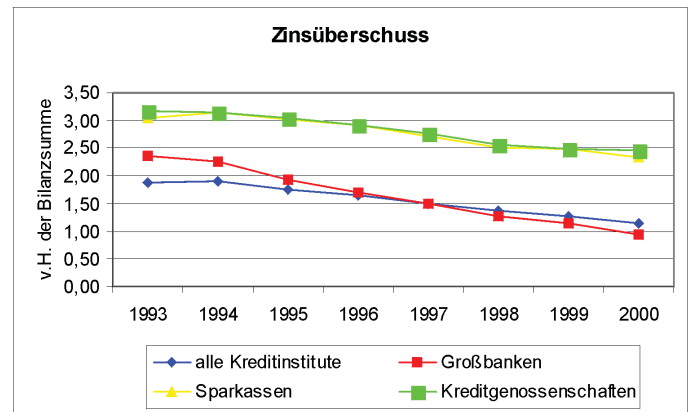


Abbildung 2

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

6) Freilich sind auch in diesem Zusammenhang Bilanzstruktureffekte zu berücksichtigen, da der Anteil zinsrelevanter Transaktionen an der Bilanzsumme zwischen den Institutgruppen 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.

7) 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 haben zu einer Verstärkung der Konkurrenzsituation im Bankensektor beigetragen.

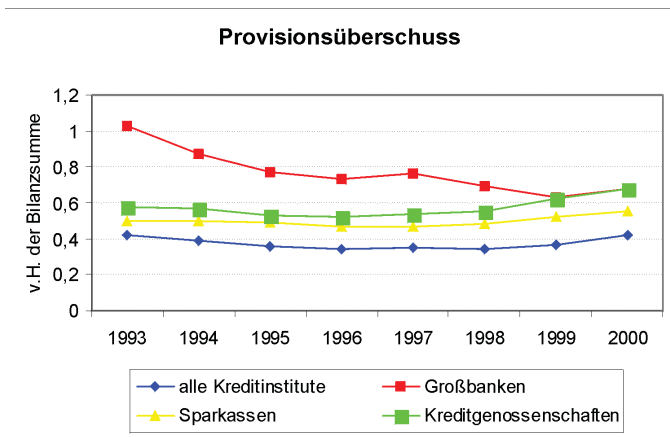


Abbildung 3

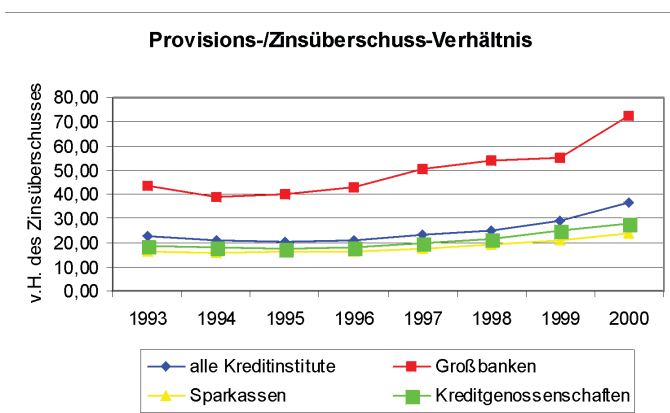


Abbildung 4

provisionsüberschuss in Bezug auf die Bilanzsumme bei den Großbanken zwischen 1993 und 1999 deutlich gesunken (um 0,35 Prozentpunkte oder rd. 34 v. H.). Erst im Jahr 2000 ist wieder ein leichter Anstieg erkennbar. Dieser positive Trend hat für die übrigen betrachteten Institutgruppen allerdings bereits Mitte der 90er Jahre eingesetzt, auch die rückläufige Entwicklung des Provisionsergebnisses in den Anfangsjahren des Berichtszeitraumes ist bei diesen Kreditinstituten spürbar geringer ausgefallen. Vornehmlich die Kreditgenossenschaften haben im Provisionsniveau gegenüber den Großbanken aufgeschlossen.

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) ein-

seitige Ausrichtung der Unternehmenspolitik auf das zinsabhängige Geschäft zugunsten einer spürbaren Verstärkung der Aktivitäten im Dienstleistungssegment modifiziert haben. Ohne auf die fraglos konstatablen, 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.

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 wurden 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.

AUSGEWÄHLTE AUFWANDSKOMPONENTEN

AUFWANDSKOMPONENTEN

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 0,7 Prozentpunkte bzw. knapp 32 v. H.) gelungen. Es ist an dieser Stelle zweckmäßig, sich

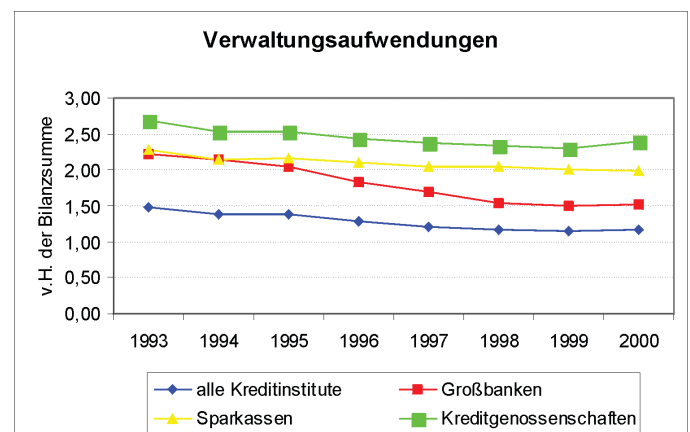


Abbildung 5

8) 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.

noch einmal ins Gedächtnis zu rufen, dass die Bilanzsumme, also die Bezugsgröße, der Kreditinstitute in der Betrachtungsperiode im Durchschnitt um mehr als 60 v. H. gewachsen ist. Im Vergleich zu diesem (Basis-)Wachstum stiegen die Verwaltungsaufwendungen bei den Großbanken nur um gerade einmal 15 v. H. 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 scheint.⁹⁾

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 ausgemacht 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 11 Prozentpunkte (oder knapp 18 v. H.) abgenommen und dies bei einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Bilanzsumme um rd. 7 v. H.

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 gesunken ist (vgl. noch einmal 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.

Schließen wir unsere empirischen Aufwände 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, ebenfalls zu Beginn dieses Beitrages erwähnten, 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 u. a. 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 haben?¹⁰⁾ Abbildung 7 offenbart, dass derartige Phänomene gerade *nicht* in der Breite zu beobachten sind.

Das abgebildete Bewertungsergebnis kann als Indikator für die tatsächlich realisierten Verluste im Kreditgeschäft aufgefasst werden. Ermittelt werden hier die (saldierten) Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen bzw. Wertpapiere sowie die Rückstellungen im Kreditge-

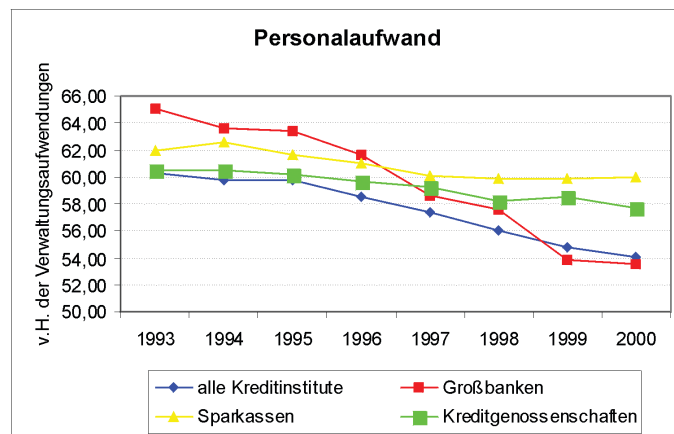


Abbildung 6

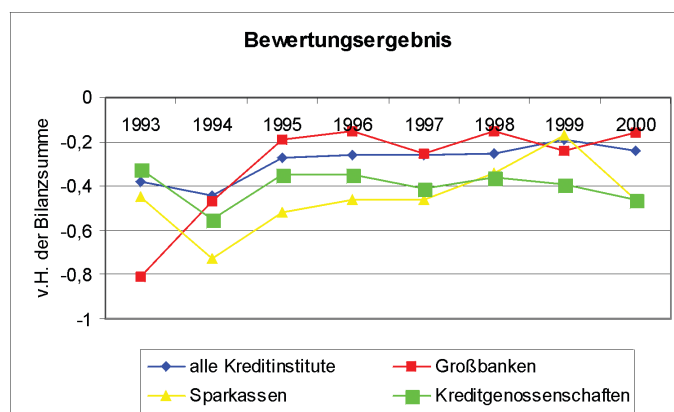


Abbildung 7

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

10) Siehe, wie anfangs erwähnt, u. a. „Phillip Holzmann“, „Kirch Media“ oder „Babcock-Borsig“; die Reihe ließe sich durchaus wohlklingend fortsetzen.

schäft, 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 Anpassungskosten 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

Empirisch ausgerichtete, schlaglichtartig argumentierende Beiträge wie der vorliegende können für die ausgewählte Thematik interessieren und – auch Fachfremden – einen Einblick in die grundlegenden Zusammenhänge vermitteln. Die dargelegten Ergebnisse bieten freilich nur eine erste Näherung zum Thema, da die skizzierten Abhängigkeiten und Strukturen häufig komplexerer Natur sind, 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 sog. 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.

Quellenangaben

- 1/ Wagner, A. (1857). Beiträge zur Lehre von Banken, Leipzig, 2.
- 2/ Hartmann-Wendels, T. u.a. (2000), Bankbetriebslehre, 2. Aufl., Heidelberg u. a., S. 6 ff.
- 3/ Hartmann-Wendels, T. u. a., a. a. O., S. 344 ff.
- 4/ Deutsche Bundesbank (2001): Bankbilanzen, Bankwettbewerb und geldpolitische Transmission, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 53. Jg., Nr. 9, S. 68 ff.
- 5/ Deutsche Bundesbank (2001): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2000, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 53. Jg., Nr. 9, S. 15 ff.



Prof. Dr. rer. pol. Horst Gisler,

geboren 1957 in Brome/Niedersachsen. Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Dortmund mit Abschluss Diplom-Volkswirt (1982). Wissenschaftlicher Angestellter an der RWTH Aachen (1982-84) und der Universität Dortmund (1984-89), Promotion 1987. Wissenschaftlicher Assistent (1989-94), anschließend Wissenschaft-

licher Oberassistent (1995-97) an der Universität Dortmund. Habilitation (1994) und Lehrtätigkeit an der Universität Dortmund (1994-97), Vertretungsprofessur an der Ruhruniversität Bochum (1994/95). Seit 1997 Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Geld und Kredit, an der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg.

Arbeits- und Interessenschwerpunkte: Theorie und Politik monetärer Märkte, Industrieökonomik, angewandte Wirtschaftspolitik