

Dr. Hans Jäckel
Stellv. Leiter der Volkswirtsch. Abteilung
DG BANK Frankfurt

Die hier vertretenen Auffassungen sind allein die
des Autors und geben nicht notwendigerweise
die Meinung der DG BANK wieder.

DG BANK
Abteilung Volkswirtschaft
Am Platz der Republik
60265 Frankfurt a.M.
Tel. 069 7447 2280
Fax: 069 7447 1440
e-Mail: hans_jaeckel@dgbank.de

<p>Enquete-Kommission „Globalisierung der Weltwirtschaft“ - Arbeitsunterlage 14/17 a -</p>
--

Das deutsche Bankensystem im Wandel

Notwendige Reaktionen des Gesetzgebers auf die neuen Konsequenzen für kleine und mittlere Unternehmen sowie für Durchschnittsverdiener

Vortrag im Rahmen einer Sitzung der Enquete-Kommission des Deutschen Bun-
destages "Globalisierung der Weltwirtschaft" am 26.6.2000 in Berlin

- LANGFASSUNG -

Dass sich die deutsche Bankenlandschaft in einem gewaltigen Umbruch befindet, steht außer Frage. Sie werden in Deutschland kaum einen Mitarbeiter einer Bank finden, der sich nicht Gedanken über die Konsequenzen des Strukturwandels für seinen Job macht. Bei den Großbanken macht man sich Gedanken über die Konsequenzen der Großfusionen. Bei den Genossenschaftsbanken wird der Trend zur Bildung größerer Einheiten anhalten. Bei den Sparkassen ist die Umstrukturierung im deutschen Sparkassensektor ein Dauerthema, und diese Institute leben auch unter der Ungewissheit, ob ihr öffentlich-rechtlicher Status unverändert erhalten bleiben kann. Innerhalb der Banken sind ständig Reorganisationen im Gang. Man versucht, die Organisationsstruktur besser in Einklang zu bringen mit der Kunden- und Produktstruktur, die technischen Systeme verändern sich schnell, vielfach wird auch „outgesourced“.

Bei alledem verändern sich für viele Mitarbeiter ihre Tätigkeiten, und das kann sehr beunruhigend sein. Sie werden aber nicht sehr viele finden, die konkret befürchten müssen, ihren Arbeitsplatz zu verlieren.

Auch die Bankkunden, einschließlich der „Durchschnittsverdiener“, machen sich heute wohl mehr als früher Gedanken über ihre Bankgeschäfte. Vielleicht sind viele auch beunruhigt - beunruhigt aber nicht, weil sie fürchten, ihre gewohnten Finanzdienstleistungen nicht mehr zu bekommen, sondern vielmehr deshalb, weil sie von ständig neuen Möglichkeiten hören und sich Sorgen machen, etwas von diesen neuen Möglichkeiten zu verpassen.

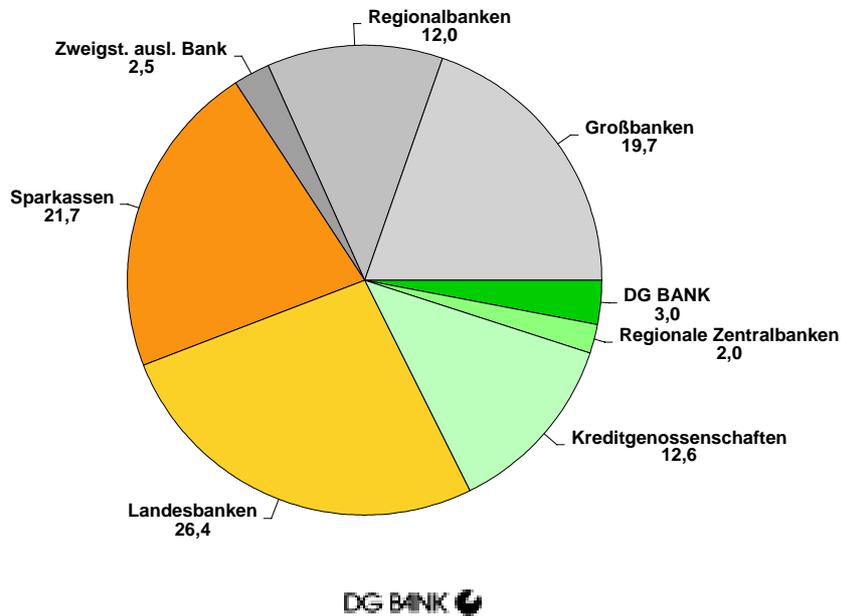
Am ehesten ernst zu nehmen sind m.E. die Gedanken, die sich kleine und mittlere Unternehmen über die Zukunft ihrer Finanzierung machen. Die Großbanken ziehen sich aus der Mittelstandsfinanzierung zurück, und auch bei kleineren Banken steht das Firmenkreditgeschäft immer mehr unter Vorbehalt. Das hat gute Gründe, denn gerade in der Mittelstandsfinanzierung hat es in den letzten Jahren erhebliche Forderungsausfälle gegeben. Da das ausgeliehene Geld ja nicht den Banken, sondern den Kunden der Bank gehört, wird zu Recht gefordert, dass sie damit sorgsam umgehen und ein zuverlässiges Risiko-Controlling vornehmen. Die Kosten für eine professionelle Risikoabschätzung sind leider so hoch, dass das bei kleinen Firmenkrediten schon prohibitiv sein kann.

Aber lassen Sie mich nach diesen einführenden Bemerkungen eines ganz deutlich sagen: Alle diese Veränderungen vollziehen sich in der Breite keineswegs so rasant, wie es von außen scheint, Es gibt immer noch eine starke Kundenbindung im Bankgeschäft, und die Banken selbst haben als große Apparate auch ein beachtliches Beharrungsvermögen.

Strukturmerkmale des deutschen Bankenmarktes

In Deutschland dominieren - anders als in den USA und in Großbritannien - die „Universalbanken“. Und mehr als in den anderen europäischen Ländern ist hier die „Drei-Säulen-Struktur“ aus Kreditbanken, genossenschaftlichen Banken und Sparkassensektor ausgeprägt. Bei den Kreditbanken, zu denen auch die vier börsennotierten Großbanken zählen, handelt es sich in der Regel um konzerngesteuerte Filialunternehmen, während die Genossenschaftsbanken und Sparkassen in arbeitsteiligen Verbänden kooperieren. Zum genossenschaftlichen Finanzverbund zählen beispielsweise 2.035 selbständige Volksbanken und Raiffeisenbanken, zwei regionale Zentralbanken, die DGBANK als nationales Spitzenkreditinstitut, und weitere Spezialinstitute wie die Bausparkasse Schwäbisch Hall, die R+V Versicherung oder die Union-Investment-Gesellschaft. Die Sparkassengruppe verfügt mit 48 Prozent

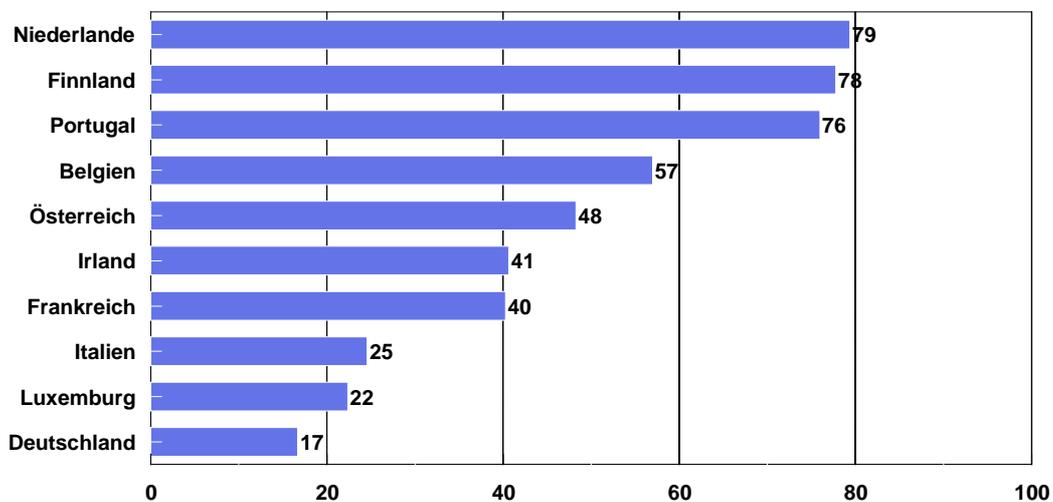
Deutschland: Marktanteile der Bankengruppen (30.09.1999)



über den größten Marktanteil. Auf die genossenschaftliche Bankengruppe entfallen 18 Prozent, und die verschiedenen Kreditbanken kommen einschließlich der Großbanken auf 34 Prozent. Interessant ist die Tatsache, dass der addierte Marktanteil der vier Großbanken Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank und Hypo-

Marktkonzentration: Marktanteile der fünf größten Banken

Aktiva der 5 größten Banken in Prozent der Gesamtaktiva der inländischen Banken 1997



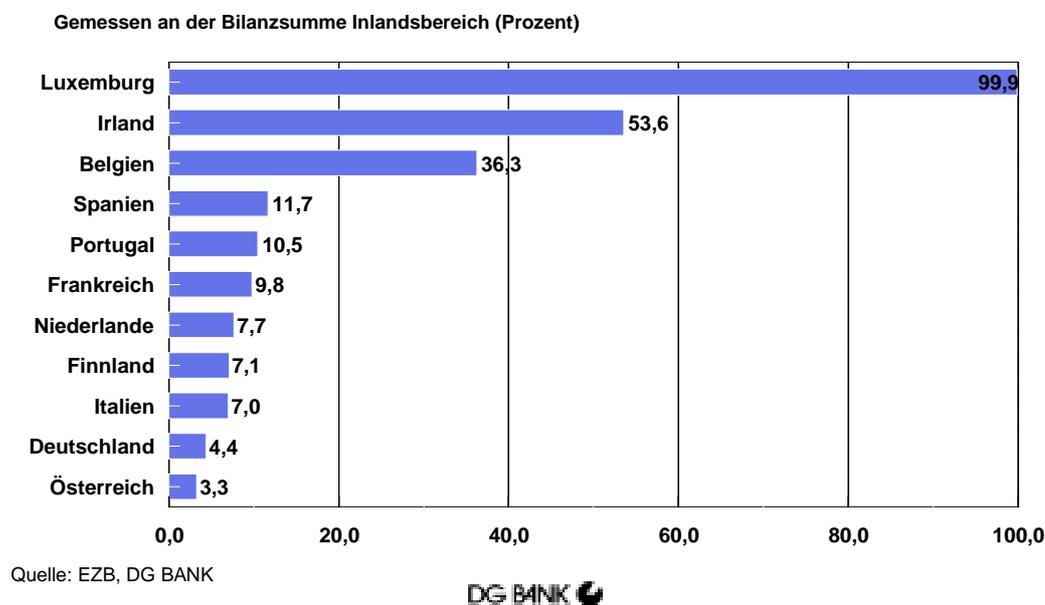
Quelle: EZB



Die Existenz der beiden „Verbundsysteme“ - Genossenschaftsbanken und Sparkassenorganisation - ist auch der Grund dafür, dass die Konzentration im deutschen Bankenmarkt sehr niedrig ist - die niedrigste unter allen europäischen Ländern.

Wahrscheinlich im Widerspruch zu den gängigen Vermutungen steht auch, dass der Anteil ausländischer Banken (genauer: Banken im ausländischen Mehrheitsbesitz und Filialen ausländischer Banken) am deutschen Bankenmarkt sehr gering ist - wiederum, gemeinsam mit Österreich, der niedrigste in Europa.

Marktanteile ausländischer Banken (Ende 1997)



Was hat all das mit der Globalisierung zu tun?

Für den Strukturwandel im Bankensektor sehen wir drei Auslöser:

- Veränderungen im Verhalten der Kunden der Banken
- Veränderungen im Verhalten der Eigentümer der Banken
- technologische Veränderungen
- Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen.

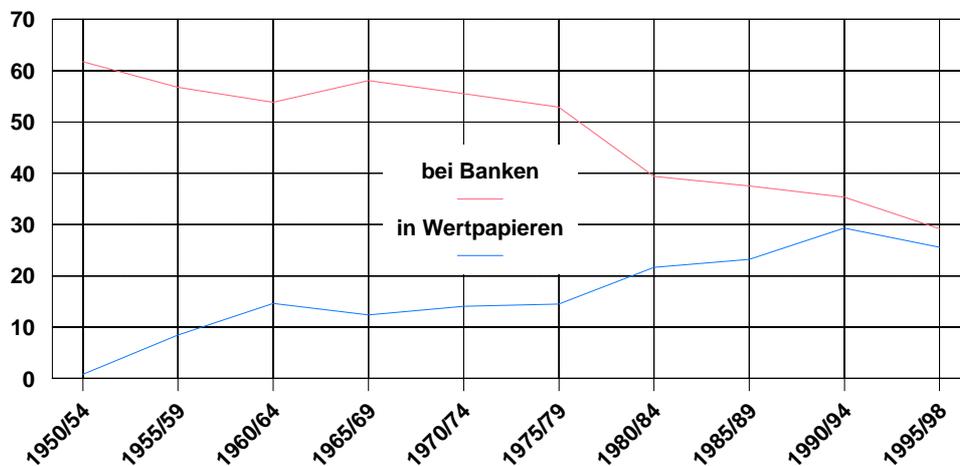
Ich möchte nicht das mir gestellte Thema überschreiten, aber eine Klarstellung erscheint mir notwendig: Wenn man über Globalisierung in Begriffen von Ursache und Wirkung sprechen will, dann muss man versuchen, exogene von endogenen Faktoren zu trennen - zumindest als Arbeitshypothese. Als „endogen“ möchte ich all das

ansehen, was sich im Verhalten der Menschen und der Unternehmen ändern. Als exogen identifiziere ich versuchsweise (1) die technologische Entwicklung und (2) die rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen.

Auf die beiden ersten Punkte - Änderungen im Verhalten der Bankkunden und der Eigentümer der Banken - will ich deshalb nur kurz eingehen.

Haushalte legen weniger Geld bei Banken an

% der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte



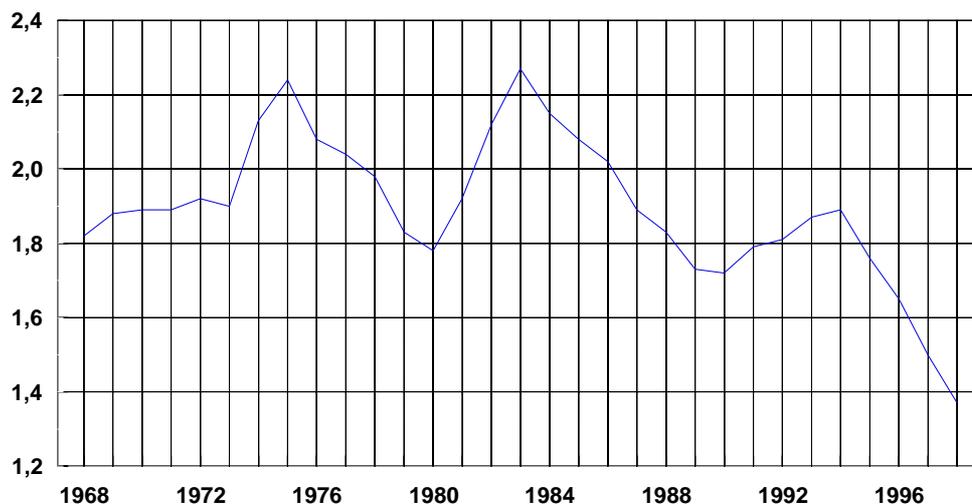
Quelle: Deutsche Bundesbank, DG BANK Volkswirtschaft
Ab 1991 Gesamtdeutschland, Wertpapiere einschl. Investmentfonds



Die privaten Bankkunden werden immer stärker kosten- und renditebewusst. Sie zeigen zwar immer noch eine hohe Kundenbindung, sind aber zunehmend bereit, auch mit mehreren Banken zu arbeiten und bei einzelnen Bankprodukten ihre Wahlmöglichkeiten zu nutzen. Und statt ihr Ersparnis auf dem Girokonto, als Sparguthaben oder Termingeld liegen zu lassen, erwerben sie zunehmend Wertpapiere.

Die Firmenkunden der Banken erwägen immer häufiger nicht-traditionelle Finanzierungsformen - statt des Bankkredits nehmen sie Mittel über einen Börsengang auf, oder (in Deutschland noch ganz am Anfang stehend) sie emittieren eigene Schuldverschreibungen, corporate bonds.

Der Zinsüberschuß geht zurück



* Zinsüberschuß: Saldo der Zinserträge und Aufwendungen
in % des durchschnittl. Geschäftsvolumens



Den Trend, dass Finanzierungsbeziehungen immer weniger über die Bank, sondern in Form von anonymen, handelbaren Schuldtiteln eingegangen werden, nennen wir „Disintermediation“. Die Banken fallen zunehmend aus dem Finanzierungskreislauf heraus. Allerdings werden sie als Berater weiter gebraucht, und sie stellen ihre Unternehmensstrategie auf diese Veränderung ab, Denn eine der Konsequenzen der Disintermediation ist, dass sie kaum noch Geld damit verdienen können, das ihnen von Anlegern zu niedrigen Zinsen überlassene Geld zu höheren Zinsen weiterzuverleihen. Im Zuge dieser Entwicklung ist der sogenannte „Zinsüberschuss“ als Gewinnbestandteil immer weiter gesunken.

Eine für die größeren Banken immer wichtiger werdende Kundengruppe sind die „institutionellen Anleger“, also Pensionsfonds und andere Fondsmanager, die in ihren Anlageentscheidungen global denken - und global denken müssen. Diese kommen mit großen Beträgen und stellen hohe Ansprüche an Betreuung und Beratung.

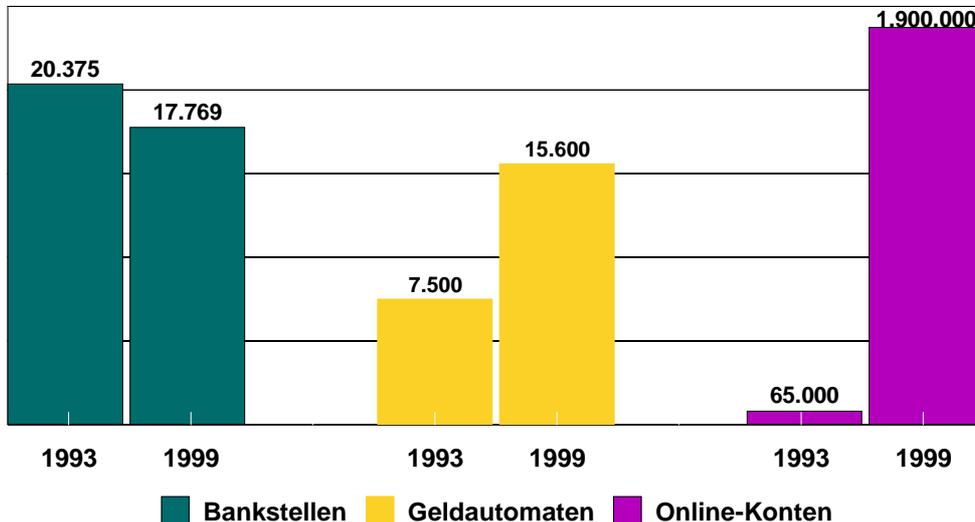
Auf der Seite der Eigentümer der Banken ist das Stichwort natürlich der „shareholder value“. Dazu will ich nur so viel sagen: Die wichtigste Funktion einer Marktwirtschaft ist, die vorhandenen Ressourcen der produktivsten Nutzung zuzuführen. Dass ein Unternehmen seinen Marktwert maximiert, ist eine Ausprägung dieses Prinzips. Eine Perversion ist es allerdings, wenn dabei der „short-termism“ überhand nimmt und die kurzfristige Beeinflussung des Aktienkurses oder die nächste Vierteljahresbilanz Vorrang vor der langfristigen Unternehmensentwicklung erhält. Der Wert eines Unternehmens ist objektiv gesehen der Gegenwartswert der über die gesamte Lebensdauer des Unternehmens entstehenden Gewinne.

Technologische Veränderungen

Die Europäische Zentralbank sieht in den Entwicklungen der Informationstechnologie die Hauptantriebsfeder für den Wandel im Bankensektor. Dieser vollzieht sich insbesondere in der Beziehung zwischen Kunde und Bank. Während früher Bankgeschäfte fast ausschließlich "face to face" abgewickelt wurden, setzen sich in letzter Zeit immer stärker elektronische Formen der Kommunikation durch. Eingeleitet wurde die Entwicklung durch die Einführung von Geldausgabeautomaten und Kontoauszugsdruckern. Inzwischen gibt es bundesweit rund 45.000 Automaten. Das Direct-Banking steht dagegen erst am Anfang seiner Entwicklung, wobei es in Form des Online-Banking - vor allem über Internet - im Vergleich zum Telefon-Banking die höheren Wachstumsraten zu verzeichnen hat.

Bei diesen Entwicklungen handelt es sich m.E. eindeutig um einen Anwendungsfall des technologischen Credo „Was möglich ist, wird auch gemacht.“ Die elektronischen Kommunikationswege gibt es schon seit längerer Zeit. Was jetzt gerade technisch passiert, ist die Durchsetzung von sicheren Verschlüsselungstechniken im Internet, und dadurch greift das electronic banking nun auch auf Geschäfte über, die früher nur persönlich abgewickelt werden konnten.

Bankstellen, Geldautomaten und Online-Konten der Genossenschaftsbanken



Quellen: Bundesbank, BVR, DG BANK Volkswirtschaft



Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen

Zu den einschneidendsten Ereignissen der Vergangenheit gehören zum einen eine Reihe europäischer Richtlinien, die in nationales Recht übertragen wurden und zur Harmonisierung sowie Liberalisierung der europäischen Bankenmärkte beigetragen haben. Zum anderen muss die Einführung des Euro als gemeinsame europäische Währung genannt werden. Gegenwärtig wird auf internationaler Ebene eine Reform der Eigenkapitalregeln diskutiert, die in einigen Jahren in nationales Bankenrecht übertragen werden sollen. Als Diskussionsgrundlage hat der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht im Juni letzten Jahres ein Konsultationspapier mit Vorschlägen unterbreitet. Die Vorschläge zielen darauf ab, Bonitätsunterschiede bei der Kreditvergabe an Unternehmen sowie neue Instrumente und Methoden der Kreditrisikomesung und der Kreditrisikosteuerung bei der Bestimmung des aufsichtsrechtlich notwendigen Eigenkapitals zu berücksichtigen. Ein Kernelement der Vorschläge besteht darin, externe Ratings für die Risikogewichtung des notwendigen Eigenkapitals heranzuziehen. Da jedoch nicht für alle Unternehmen ein externes Rating besteht (Rating-Lücke), wird auch die Einführung interner Ratings, die der Anerkennung durch die Bankenaufsicht bedürfen, diskutiert.

Auswirkungen auf die Märkte für Bankleistungen

Von zentraler Bedeutung ist die durch die Veränderung der rechtlichen Grundlagen ausgelöste Liberalisierung und Harmonisierung der Märkte. Dadurch wurde der Markteintritt für neue Anbieter aus dem Ausland sowie aus anderen Branchen erleichtert und die Chancengleichheit verbessert. Zu den neuen Konkurrenten, den sogenannten Non- und Nearbanks, zählen zum Beispiel Versicherungen, Autohersteller oder Versandhäuser. Durch die technischen Entwicklungen kamen mit den Direktbanken ebenfalls neue Wettbewerber hinzu. Außerdem hat sich die Markttransparenz weiter verbessert. Vor allem das Internet erleichtert den Vergleich von Angeboten verschiedener Anbieter. Die Euro-Einführung hat die Markttransparenz auf internationaler Ebene erhöht und gleichzeitig die räumliche Verschmelzung bestimmter Märkte gefördert. So ist bereits kurz nach dem Start der gemeinsamen Währung ein Euro-Geldmarkt entstanden. Der technische Fortschritt in Verbindung mit dem Euro lässt gegenwärtig einen europaweiten Direktbankenmarkt entstehen.

Im Ergebnis führen alle beschriebenen Veränderungen auf den Märkten zu einer enormen Verschärfung des Wettbewerbs. In der Öffentlichkeit macht sich dies insbesondere durch die zunehmende Aggressivität in der Werbung bemerkbar. Reklame mit „kostenloser“ Kontoführung, hohen Einlagen- und niedrigen Kreditzinsen oder das Angebot, Sparbücher der Konkurrenz „kostenlos“ in Investmentfonds umzutauschen, wären vor einigen Jahren noch nicht denkbar gewesen. Diese Beispiele verdeutlichen auch, dass der Wettbewerb verstärkt über die Konditionen ausgetragen wird. So erfreulich diese Entwicklung für die Kunden ist, so ungünstig sind die Auswirkungen auf die Ertragslage der Banken. Zwischen 1994 und 1998 hat sich der Zinsüberschuss in Prozent des Geschäftsvolumens kontinuierlich verschlechtert. Erste Meldungen verschiedener Bankenverbände deuten darauf hin, dass das Jahr 1999 der Branche einen erneuten Negativrekord beschert hat. Durch das Wachstum der Provisionserträge im Zusammenhang mit dem florierenden Wertpapiergeschäft konnte der Rückgang lediglich zu einem sehr geringen Teil kompensiert werden. Auch der nur moderate Anstieg der Verwaltungsaufwendungen konnte eine deutliche Verschlechterung des Betriebsergebnisses in den letzten Jahren nicht verhindern.

Strategien der Banken

Aus diesem Grund steht eine Kostensenkung im Mittelpunkt der Strategien aller Banken und Bankengruppen. Leider fehlt uns hier die Zeit, um auf die unterschiedlichen Strategien der verschiedenen Banken und Verbände im Detail einzugehen. Deshalb möchte ich mich auf die folgenden Kernelemente beschränken:

x Outsourcing von Abwicklungsaktivitäten: Abwicklungsaktivitäten wie die Durchführung des Zahlungsverkehrs oder die Verarbeitung von Wertpapieraufträgen werden auf Spezialinstitute übertragen, die diese Dienstleistungen durch die Bündelung großer Mengen von verschiedenen Banken kostengünstig durchführen können. Die genossenschaftliche Bank für Wertpapierservice und -systeme sowie die European Transaction Bank sind erste Beispiele für neu gegründete Spezialinstitute.

x Vertriebssteuerung: Die verschiedenen Vertriebswege verursachen unterschiedliche Kosten. Am höchsten sind die Stückkosten je Transaktion bei der Nutzung traditioneller Bankfilialen. Im Direct-Banking fallen die Stückkosten dagegen deutlich kleiner aus. Um die Vertriebskosten zu minimieren, bieten immer mehr Banken neben dem traditionellen Vertrieb über Bankstellen auch elektronische Vertriebsformen an. Ein kostensenkender Effekt ist jedoch erst mittelfristig zu erwarten, wenn die mit hohen Investitionen verbundenen elektronischen Vertriebswege ausreichend ausgelastet sind und Kapazitätsanpassungen im Zweigstellennetz vorgenommen wurden. Während Zweigstellenschließungen bei Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie bei Sparkassen aufgrund des sehr dichten Netzes lediglich einen etwas längeren Weg zur nächsten Filiale bedeuten, führen sie bei Großbanken oft zu einem Rückzug aus der Fläche. Durch das grobmaschige Filialnetz wird bei Filialschließungen für viele der Weg zur nächsten Filiale der gleichen Bank unzumutbar.

x Fusionen: Dieses Problem spielt bei Fusionen von Großbanken neben anderen Synergiepotentialen eine nicht unerhebliche Rolle. So ergaben sich zum Beispiel durch die Fusion der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank mit der Bayerischen Vereinsbank zahlreiche Überschneidungen im Filialnetz. Durch eine Bereinigung des gemeinsamen Zweigstellennetzes um Doppelpräsenzen konnte die fusionierte Bank inzwischen rund 230 Filialen schließen. Ähnliche Überlegungen wurden auch bei der geplanten und zwischenzeitlich gescheiterten Fusion von Deutscher Bank und Dresdner Bank angestellt. Synergieeffekte lassen sich auch in der EDV oder bei verschiedenen Stabsstellen erzielen. Für die kleineren Kreditinstitute wie

Volksbanken, Raiffeisenbanken und Sparkassen spielen meist andere Beweggründe für die Entscheidung zur Fusion eine Rolle. In der Regel geht es den kleineren Banken darum, bestimmte Mindestbetriebsgrößen zu erreichen.

x Kundensegmentierung: Um den Kunden jeweils bedarfsgerecht Finanzdienstleistungen anbieten zu können, nehmen immer mehr Banken eine Segmentierung ihrer Kunden vor. Im Privatkundengeschäft erfolgt die Einteilung oft nach Lebensphasen oder Einkommens- bzw. Vermögensklassen. Im Firmenkundengeschäft werden meist Umsatz- oder Risikoklassen gebildet. Letztlich geht es auch darum, den Ressourceneinsatz bei der Betreuung der Kunden zu optimieren und „interne Subventionen“ zwischen den verschiedenen Kundengruppen zu vermeiden. Mit der Abspaltung der Retail-Banking-Aktivitäten in der Bank 24 ist die Deutsche Bank einen Schritt weiter gegangen.

Die beschriebenen Entwicklungen der Märkte und die Reaktionen der Banken führen zu gravierenden Veränderungen in der Bankenlandschaft. Durch den wachsenden Wettbewerb dürfte sich die Zahl selbständiger Banken in Deutschland bis zum Ende des laufenden Jahrzehnts auf rund 1.500 halbieren. Aufgrund des Vertriebsstrukturwandels wird im selben Zeitraum voraussichtlich knapp ein Drittel aller traditionellen Filialen verschwinden. Dafür könnte sich die Zahl der heute bereits bestehenden Online-Konten auf über 50 Millionen verfünffachen. In den verbleibenden 30.000 Bankstellen werden im Jahr 2010 zirka 720.000 Menschen arbeiten. Das sind rund sechs Prozent weniger als heute.

Die Gründung weiterer Spezialinstitute für Abwicklungsaktivitäten, die Abspaltung des Retail-Banking in selbstständige Einheiten und steigende Marktanteile der Direktbanken führen zu einer veränderten Arbeitsteilung im Bankgewerbe. Die Grundstrukturen des deutschen Universalbanksystems mit den drei Bankengruppen als tragenden Säulen werden jedoch auf absehbare Zeit Bestand haben. Dadurch bleibt eine wettbewerbsintensive Anbieterkonstellation auf allen wichtigen Märkten des Kreditgewerbes bestehen.

Konsequenzen für kleine und mittlere Unternehmen sowie für Durchschnittsverdiener

Lassen Sie mich die Konsequenzen getrennt nach Retail-Banking-Kunden und mittleren Unternehmen analysieren, wobei ich unter Retail-Banking-Kunden nicht-vermögende Privatkunden und kleine Firmenkunden verstehe.

a) Konsequenzen für Retail-Banking-Kunden

Privatkunden und kleinere Firmenkunden werden unter anderem von **Zweigstellenschließungen** betroffen sein. In den meisten Fällen bedeutet das jedoch nur einen etwas weiteren Weg zur nächsten Filiale der gleichen Bank. Lediglich bei Großbanken kann durch das weitmaschige Filialnetz die Situation entstehen, dass die Entfernung zur nächstgelegenen Bankstelle des gleichen Instituts unzumutbar wird. Für hiervon betroffene Kunden, die nicht bereit sind, elektronische Vertriebswege zu nutzen, bleibt oft nur noch die Möglichkeit, ihre Geschäftsverbindung zu beenden und zu einer anderen Bank zu wechseln.

Gravierender als die Schließung einzelner Filialen ist es jedoch, wenn Banken komplett aus dem Retail-Banking aussteigen. Vor allem die börsennotierten Großbanken orientieren sich verstärkt am Shareholder Value. Da das Mengengeschäft mit Privatkunden und kleineren Firmenkunden zu den Geschäftsfeldern mit niedriger Rentabilität gehört, ist der Druck für solche Institute groß, die Rentabilität zu verbessern, oder sich von diesem Geschäft zu trennen. Dass die dann notwendige Aufteilung der Kunden in Mengen- und Individualkunden von den Betroffenen als diskriminierend empfunden werden kann, hat das Beispiel Deutsche/Dresdner deutlich gezeigt.

b) Konsequenzen für mittlere Unternehmen

Für mittlere Unternehmen spielen Zweigstellenschließungen eine geringere Rolle, weil es ab einer bestimmten Unternehmensgröße üblich ist, dass die Beratung durch die Bank auf Wunsch beim Kunden stattfindet. Allerdings sind auch die mittleren Unternehmen von der Steuerung des Bankengeschäftsfeldportfolios anhand von Renditekennziffern betroffen. Das Firmenkundenkreditgeschäft gilt als margenarm. Viele Banken klagen darüber, dass sie in diesem Geschäft immer öfter nur noch „rote Zahlen“ schreiben. Eine konsequente Ausrichtung am Shareholder-Value-Konzept führt deshalb bei einigen Banken dazu, dass sie ihr knappes Eigenkapital lieber in renditestarken Geschäftsfeldern binden. Im Einzelfall kann das bedeuten,

dass mittlere Unternehmen von ihrer Bank keine neuen Kredite erhalten. Ob und zu welchen Konditionen das betroffene Unternehmen dann eine neue Bank als Kreditgeber gewinnen kann, wird vor allem von dessen Bonität abhängen.

Anregungen für die Gesetzgebung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich nun zu den Anregungen für die Gesetzgebung kommen. Wie ihnen vielleicht aufgefallen ist, habe ich bei den Konsequenzen des Wandels im Bankensektor bisher nur ungünstige Auswirkungen für die Kunden aufgezeigt. Sie werden sich jedoch zu Recht fragen, ob es nicht auch Positives zu berichten gibt. Das Erfreuliche am Strukturwandel im Bankensektor habe ich mir bewusst für den Schluss aufgehoben, weil ich es mit einem Appell an Sie verbinden möchte.

a) Wettbewerb im Bankenmarkt erhalten

Die von mir als Auslöser des Wandels bezeichneten Entwicklungen haben zu einer enormen Verschärfung des Wettbewerbs unter den Banken geführt. Die Strategien der Banken und die ihrer Kunden sind Folgen dieses Wettbewerbs. So schmerzhaft Filialschließungen, Personalabbau oder Rückzug einzelner Institute aus dem Retail-Banking im Einzelfall auch sein können, sie sind Ausdruck einer wichtigen Funktion des Wettbewerbs für unsere Volkswirtschaft: der optimalen Allokation knapper Ressourcen. Das bedeutet, dass Banken möglichst effizient arbeiten und keine Überkapazitäten aufbauen. Den Nutzen hiervon haben - sofern der Wettbewerb funktioniert - die Kunden.

Der Wettbewerb im Bankensektor funktioniert. Die Banken überbieten sich gegenseitig mit Angeboten wie kostenlosem Girokonto, hohen Einlagenzinsen oder anderen günstigen Konditionen. Der hieraus folgende Margenverfall bedeutet nichts anderes, als dass die Banken durch den Wettbewerb gezwungen werden, auf Erträge zu Gunsten der Kunden zu verzichten. Außerdem sorgt Wettbewerb dafür, dass technische Errungenschaften schnell umgesetzt werden. So haben sich die ersten Direktbanken einen Wettbewerbsvorsprung verschafft, weil sie noch vor den meisten traditionellen Banken elektronische Vertriebsformen angeboten haben. Diese neue Konkurrenz hat die anderen Banken gezwungen, ihr Filialnetz ebenfalls um Telefon- und Online-Banking zu ergänzen. Jetzt können die Kunden zwischen unterschiedlichen Vertriebsformen wählen. Je nachdem wie intensiv die Kunden die verschiede-

nen Vertriebswege nutzen, werden diese weiter ausgebaut oder nicht. Das bedeutet, dass die Vertriebsstruktur der Banken durch die Kundennachfrage gesteuert wird. Zweigstellenabbau bei gleichzeitigem Ausbau von Online-Vertriebswesen sind das Ergebnis veränderter Kundenwünsche.

Wie Sie gesehen haben, ist Wettbewerb unter den Anbietern der beste Anwalt der Kunden. Eingriffe von Gesetzgeberseite zum Schutz der Bankkunden sind deshalb nicht notwendig. Ja sie sind sogar unerwünscht. Eine falsch verstandene Interessenwahrnehmung könnte den Wettbewerb behindern und kontraproduktiv wirken. Wichtiger ist es deshalb, den Wettbewerb im Auge zu behalten.

Bedenken, dass Großbanken durch Fusionen eine wettbewerbsbehindernde Marktmacht aufbauen könnten, sind unbegründet. Solange es die drei tragenden Säulen des deutschen Universalbankensystems gibt, werden sich immer mehrere Banken als Konkurrenten gegenüber stehen. Wichtig ist deshalb, dass die Gesetzgebung ein gleichberechtigtes Nebeneinander von Genossenschaftsbanken, öffentlich-rechtlichen Sparkassen und privaten Kreditbanken ermöglicht.

Umsetzung internationaler Richtlinien in deutsches Bankenrecht

Bisher ist dies bei der Umsetzung europäischer Richtlinien in deutsches Bankenrecht oder bei der Einführung des Euro und der Errichtung der Europäischen Zentralbank gelungen. Das derzeit diskutierte Konsultationspapier des Baseler Ausschusses für Bankaufsicht zur Reform der Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute beinhaltet jedoch einige kritische Punkte. Konkret geht es um den Vorschlag, externe Ratings für die Risikogewichtung des notwendigen Eigenkapitals heranzuziehen. Kredite an Unternehmen mit gutem externem Rating müssten danach in Zukunft mit weniger Eigenkapital unterlegt werden. Für Kredite an Unternehmen mit einem ebenfalls geringen Risiko, jedoch ohne externem Rating, müsste eine höhere Eigenkapitalunterlegung vorgenommen werden. Durch die höheren Eigenkapitalkosten der Banken entstünden für solche Unternehmen höhere Kreditzinsen. Im Vergleich zu den USA ist die Rating-Lücke in Deutschland besonders groß, d.h. es gibt in Deutschland nur wenige Unternehmen mit Ratings. Die meisten gerateten Unternehmen sind große Firmen, die diese Regelung bevorzugen würden. Unter den zahlreichen mittelständischen Unternehmen gibt es kaum welche mit Rating. Kleine und mittlere Unternehmen würden durch die Vorschrift benachteiligt. Da die Genossenschaftsbanken und die Sparkassen vor allem mittelständische Unternehmen betreu-

en, wären sie durch die hohe Eigenkapitalerfordernis ebenfalls benachteiligt. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass interne Ratings gleichberechtigt zugelassen werden.