



Banken in Europa: Die stille (R)Evolution

26. Mai 2008

Entscheidend sind die letzten 10 Jahre, nicht 10 Monate

Die jüngsten Verwerfungen an den Finanzmärkten und ihre Konsequenzen werden die Gewinne europäischer Banken über längere Zeit beeinträchtigen. Dies beendet eine **lange Phase stetiger Verbesserungen in Profitabilität und Effizienz**. Jedoch sollte das aktuelle Marktumfeld nicht von den Trends ablenken, die die Veränderungen in der Bankenbranche in den letzten 10 Jahren geprägt haben und dies auch weiterhin tun werden.

Konsolidierung hat zu größeren Banken und höheren Marktanteilen insbesondere großer Institute geführt, die damit Skalenerträge erzielen, „Big Ticket“-Transaktionen abwickeln und eine Diversifizierung ihrer Ertragsstruktur erreichen.

Internationalisierung hat den westeuropäischen Banken neue Wachstumsfelder vor allem in anderen europäischen Ländern, den USA und Schwellenländern erschlossen, während sie in ihren traditionellen Heimatmärkten geringere Wachstumsraten verzeichnen.

Konvergenz von Bank- und Kapitalmarkt-basierten Finanzsystemen hat im Prinzip zu Verbesserungen im Kreditrisikomanagement sowie zu einer Verlagerung des Bankgeschäfts von der Assetintermediation hin zum Angebot provisionsbasierender Kapitalmarktdienstleistungen geführt.

Dekonstruktion, d.h. das Aufbrechen der Wertschöpfungskette, sowie zunehmende Spezialisierung bieten Banken die Möglichkeit, stärker von Skalenerträgen und vertieften Marktkenntnissen zu profitieren und mit größerer Flexibilität auf Veränderungen der Nachfrage- und Wettbewerbssituation zu reagieren.

www.
dbresearch.de

Autor

Jan Schildbach
+49 69 910-31717
jan.schildbach@db.com

Editor

Bernhard Speyer

Publikationsassistentz

Sabine Kaiser

Deutsche Bank Research
Frankfurt am Main
Deutschland

Internet: www.dbresearch.de

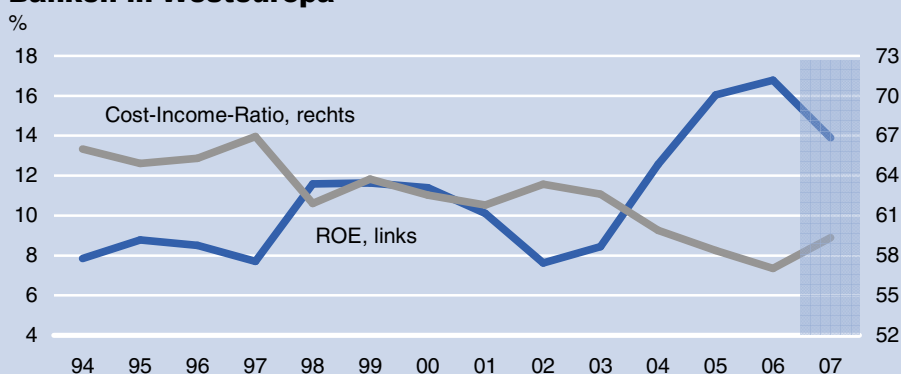
E-Mail: marketing.dbr@db.com

Fax: +49 69 910-31877

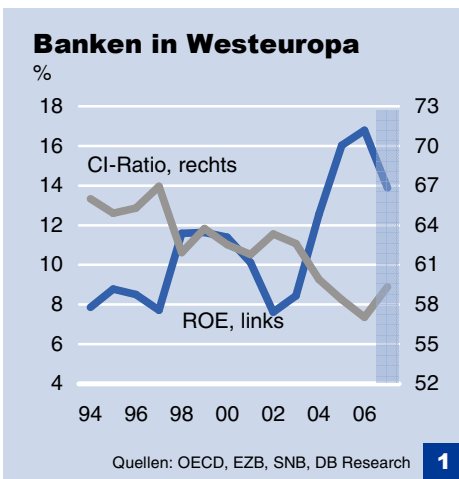
DB Research Management

Norbert Walter

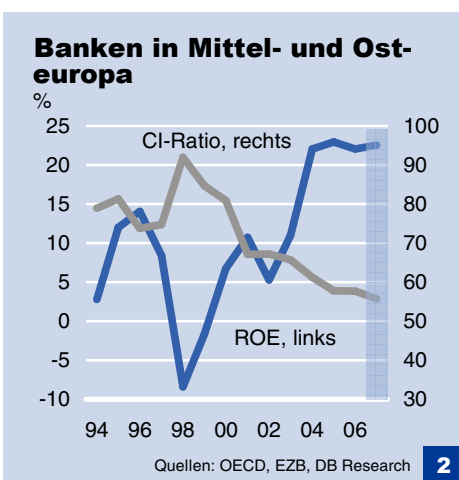
Banken in Westeuropa



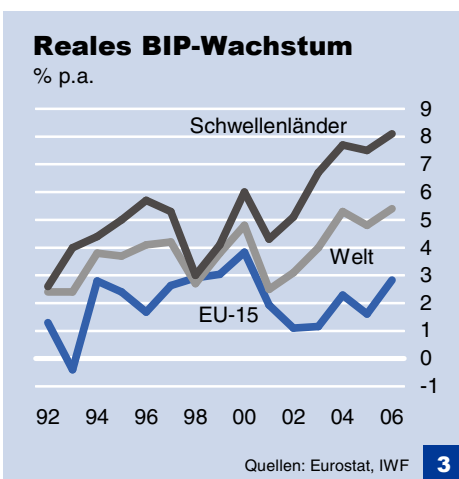
Quellen: OECD, EZB, SNB, DB Research



1



2



3

1. Lange Phase steigender Profitabilität der Banken in Europa

Seit Anfang der 1990er Jahre ist die durchschnittliche Profitabilität europäischer Banken stark gestiegen: So hat sich von 1994 bis 2006 die durchschnittliche Eigenkapitalrendite (Return on Equity, ROE) nach Steuern für die acht wichtigsten westeuropäischen Märkte von 7,9% auf 16,8% mehr als verdoppelt.¹ Noch positiver entwickelten sich die Banken in den drei größten mittel- und osteuropäischen (MOE-)Ländern², deren Eigenkapitalrendite im selben Zeitraum von lediglich 2,8% auf 22,0% sprang. Rückschläge infolge der Asienkrise 1997/1998 oder des Platzens der „New Economy“-Blase 2002/2003 waren nur vorübergehender Natur (s. Abb. 1 und 2, Tab. 28 im Anhang). Ansteckungseffekte der US-Subprime-Krise führten im letzten Jahr zu einem geschätzten Rückgang von nicht mehr als 3 %-Punkten in Westeuropa, während die Eigenkapitalrendite in den MOE-Ländern sogar um weitere 0,5 %-Punkte anstieg.

Zu diesen außergewöhnlichen Verbesserungen haben mehrere Faktoren beigetragen: So spielte sicherlich die größere gesamtwirtschaftliche Dynamik eine Rolle. Auf wirtschaftliche Krisen in mehreren europäischen Ländern Anfang der 1990er Jahre folgte in den meisten EU-Staaten eine Phase stetigen Wirtschaftswachstums, die nur 2002/03 kurz unterbrochen wurde (s. Abb. 3). Im Gegensatz zu anderen Regionen in der Welt war in den letzten 15 Jahren aber kein nennenswerter Anstieg der Wachstumsraten zu verzeichnen: Viele EU-Länder hatten mit strukturellen Problemen zu kämpfen, die es ihnen unmöglich machten, die Vorteile der Globalisierung voll auszuschöpfen, durch die die Schwellenländer (EMs) zu einem neuen Wachstumstreiber der Weltwirtschaft wurden.

Neben der insgesamt günstigen makroökonomischen Entwicklung muss es also noch andere Gründe für den bemerkenswerten Erfolg europäischer Banken in den letzten Jahren gegeben haben. Großen Anteil an diesem Erfolg hatten insbesondere branchen- und bank-spezifische Faktoren. Sowohl operative und strukturelle Verbesserungen einzelner Institute als auch in der Kreditwirtschaft insgesamt schlugen sich letzten Endes in der Cost-Income-Ratio (CIR) nieder. Die CIR westeuropäischer Banken fiel in der Tat von 1994 bis 2006 von 66,0% auf 57,0%, während in den MOE-Ländern der Rückgang von 78,9% auf 57,7% sogar noch deutlicher war (s. Tab. 29 im Anhang).³ Es liegt auf der Hand, dass diese neue Qualität in den Ergebnissen der Banken nur durch grundlegende Veränderungen zu erreichen war – einschließlich Entwicklungen im Umfeld der Banken sowie im Geschäftsmodell. Die vorliegende Studie beleuchtet diese Trends und stellt die Frage, inwieweit sie den Bankensektor auch in Zukunft prägen werden. Zunächst jedoch stehen die neuen Rahmenbedingungen im Mittelpunkt, die sich in den letzten Jahren für Banken in Europa entwickelt haben. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf der Regulierung, neuen Märkten außerhalb Europas und technologischen Veränderungen.

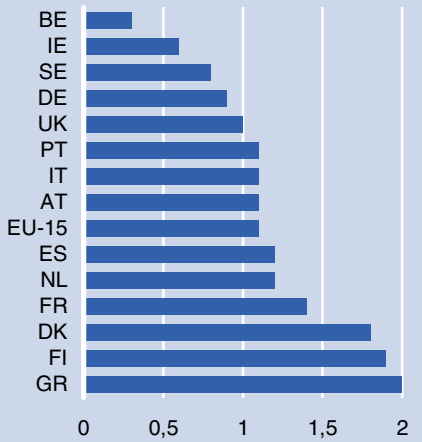
¹ Ungewichteter Durchschnitt für Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien, Spanien, die Niederlande, Schweden und die Schweiz.

² Polen, Tschechien, Ungarn.

³ Unseren Schätzungen zufolge ist die CIR in Westeuropa 2007 um relativ moderate 2 %-Punkte angestiegen und in der MOE-Region um denselben Wert gesunken.

Langfristige Wohlfahrtsgewinne durch EU-Finanzmarktintegration

% des BIP



Quelle: London Economics

4

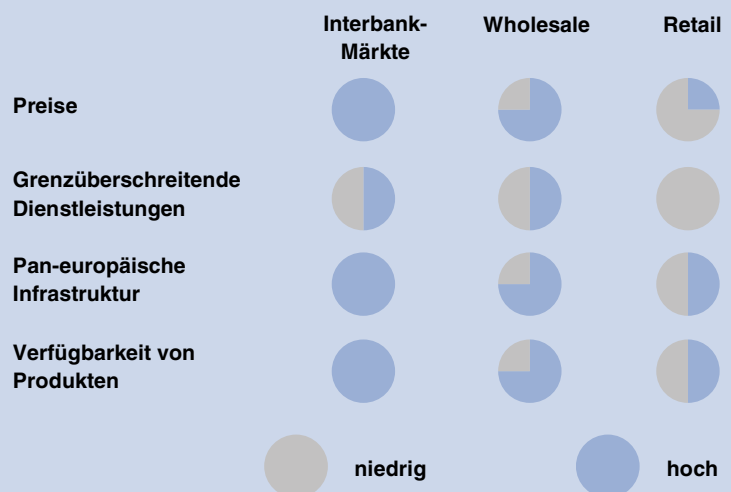
2. Geänderte Rahmenbedingungen für das Bankgeschäft in der EU

a. Neues regulatorisches Umfeld

Die Integration der europäischen Finanzmärkte ist ein langfristiges Projekt sowohl von EU-Institutionen als auch der Kreditwirtschaft selbst – zum Vorteil des Finanzsektors sowie der Unternehmen und Verbraucher. Diese beruhen im Wesentlichen auf der Annahme sinkender Kosten der Finanzierung mit Eigenkapital, Anleihen oder Bankkrediten und einer höheren Wettbewerbsintensität in bisher getrennten Märkten. Firmenkunden profitieren vor allem von niedrigeren Kapitalkosten, Privatkunden von günstigeren Finanzdienstleistungen sowie einer größeren Produktvielfalt.⁴ Die daraus resultierenden Wohlfahrtsgewinne entsprechen schätzungsweise einer einmaligen Erhöhung des BIP der EU um 1,1% oder EUR 130 Mrd., wobei einige Länder sogar noch stärker profitieren könnten (s. Abb. 4). Darüber hinaus dürfte die Beschäftigung nach Vollendung des einheitlichen Markts für Finanzdienstleistungen um 0,5% steigen – was die Schaffung etwa einer Million neuer Arbeitsplätze bedeutet.

Trotz deutlicher Fortschritte im Bemühen der EU zur Schaffung eines einheitlichen Markts für Finanzdienstleistungen ist dieser noch lange nicht erreicht. Wichtige Schritte waren insbesondere die Umsetzung verschiedener Maßnahmen des „Aktionsplans Finanzdienstleistungen“ (Financial Services Action Plan, FSAP) seit seiner Verabschiedung 1999, durch die – mit aktiver Unterstützung der großen Geschäfts- und Investmentbanken – (weitgehend) integrierte Interbanken- und Großkundenmärkte entstehen konnten. Andererseits bleibt das Privatkundengeschäft entlang nationaler Grenzen weiterhin wesentlich stärker fragmentiert, gemessen anhand der wichtigsten Indikatoren für den Fortschritt von Integration: Preiskonvergenz, grenzüberschreitendes Angebot von Produkten und Dienstleistungen sowie ausländischer Marktanteil (s. Abb. 5 und 6).

Grad der Marktintegration



Quellen: Europäische Kommission, DB Research

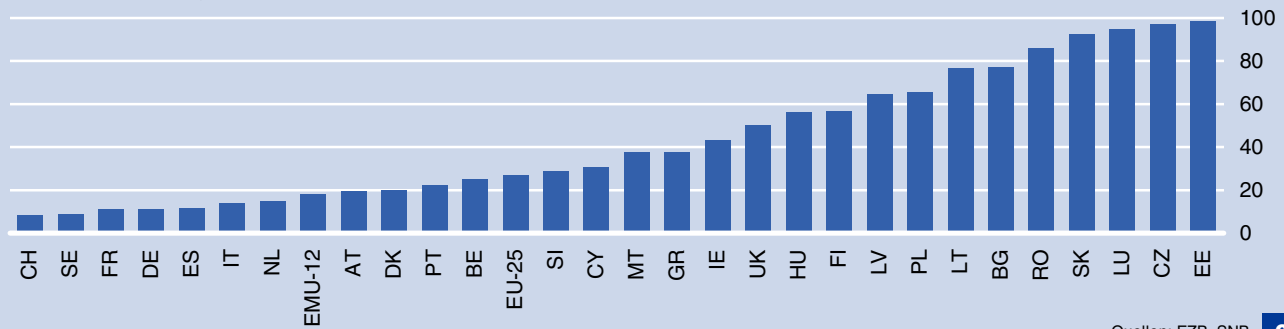
5

⁴ Vgl. auch: London Economics (2002).



Marktanteil ausländischer Banken

% der Bilanzsumme, 2006



Quellen: EZB, SNB

6

Maßnahmen zur Stärkung der Marktintegration

Dies verweist auf noch beträchtliche, bislang ungenutzte Möglichkeiten einer weiteren Marktintegration. Die EU-Kommission konzentriert sich daher besonders auf neue Gesetzesvorhaben im Bereich des Privatkundengeschäfts (auch wenn Handlungsbedarf noch auf anderen Gebieten wie etwa der Struktur der Finanzaufsicht in der EU, der Angleichung bei Verbraucherschutzbestimmungen und dem Vertragsrecht sowie in steuerlichen Fragen besteht). Die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Markets in Financial Instruments Directive, MiFID), die am 1. November 2007 in Kraft trat, bringt Kleinanlegern Vorteile durch eine größere Transparenz im Handel mit Wertpapieren und die Anwendung des Prinzips der Ausführung zum bestmöglichen Preis („best execution“). Ähnlich zielt auch die Verbraucherkreditrichtlinie (Consumer Credit Directive, CCD), die auf EU-Ebene bereits verabschiedet wurde, aber noch in nationales Recht umgesetzt werden muss, auf ein verbessertes grenzüberschreitendes Angebot von Verbraucherkrediten, so dass Kredite für Privatkunden leichter zugänglich und billiger werden. Die Richtlinie über Zahlungsdienste (Payment Services Directive, PSD) schafft den rechtlichen Rahmen für den einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum (Single Euro Payments Area, SEPA), der Zahlungen in ganz Europa so bequem und effizient wie auf nationaler Ebene machen soll – und so die Kosten für Privatkunden und kleine und mittlere Unternehmen im Durchschnitt tendenziell senken wird.

Wachsende Nachfrage nach grenzüberschreitenden Retail-Dienstleistungen

Trotz diverser Mängel hinsichtlich Effektivität und Effizienz der Maßnahmen ist davon auszugehen, dass die Integration der Privatkundenmärkte in der EU in den nächsten Jahren weiter voranschreiten wird. Es gibt Anzeichen einer steigenden Nachfrage nach grenzüberschreitenden Retail-Finanzdienstleistungen von Kundenseite – so äußerten in einer Umfrage der EU-Kommission etwa 25% der befragten EU-25-Bürger ihre Absicht, solche Dienstleistungen, einschließlich eines Bankkontos oder einer Kreditkarte, aus einem anderen Mitgliedstaat zu beziehen (gegenüber 15%, die dies bereits getan haben).⁵ Bei einem größeren Angebot grenzüberschreitender Bankdienstleistungen für Privatkunden profitieren die Verbraucher von stärkerem Wettbewerb und einem breiteren Produktspektrum. Noch wichtiger ist, dass die Banken durch einen leichteren Marktzugang zu anderen EU-Ländern Skaleneffekte bei der Nutzung standardisierter Produkte sowie ihrem Vertriebs- und Transaktions-Know-how erzielen und die Fixkosten z.B. bei der IT, im rechtlichen Bereich und bei anderen Zentralfunktionen senken können. Dies ist eine wesentliche Quelle für die Vorteile, die aus der Integration der Privatkundenmärkte zu erwarten sind.

⁵ Quelle: Europäische Kommission (2005).

Risiko der Überregulierung

Gleichzeitig besteht jedoch eine gewisse Gefahr, dass die möglichen Vorteile offenerer Finanzmärkte in Europa durch Überregulierung zu einem großen Teil zunichte gemacht werden. Der Complianceaufwand ist bereits jetzt hoch – bankspezifische Bürokratiekosten zum Beispiel belaufen sich nach Schätzungen allein in Deutschland auf jährlich EUR 3,1 Mrd.⁶ Eine weitere Erhöhung der regulatorischen Belastungen würde eine Weitergabe niedrigerer Kosten an die Kunden verhindern – oder Banken sogar ganz davon abhalten, grenzüberschreitende Dienstleistungen anzubieten. Zudem ist die bedenkliche Tendenz zu mehr – und komplexerer – Regulierung auch auf einzelstaatlicher Ebene ungebrochen. Dagegen erfordert die fortschreitende Globalisierung der Finanzmärkte vielmehr einen multinationalen regulatorischen Rahmen. Dieser sollte im Idealfall so global sein wie die globalisierten Märkte im Großkundengeschäft und Investmentbanking und europäisch für die europäischen Privatkundenmärkte, um die Vorteile der Integration voll ausschöpfen zu können.

b. Wachsende Bedeutung von Märkten außerhalb der EU

Neben der europäischen Integration hat im letzten Jahrzehnt auch eine bemerkenswerte Verschiebung in der globalen Machtverteilung stattgefunden – weg insbesondere von den Industrieländern in Europa und hin zu den Schwellenländern (EMs). Nach der Transformation der ehemals sozialistischen Volkswirtschaften in Osteuropa und China in (wesentlich stärker) marktorientierte Volkswirtschaften und infolge einer Welle wirtschaftlicher Liberalisierung in vielen Entwicklungsländern hat das Wachstum dort deutlich an Fahrt gewonnen.

Starkes Wachstum in Schwellenländern...

Vor allem aufgrund einer immer stärkeren Einbindung in die Weltwirtschaft und eines starken Anstiegs der Exporte beschleunigte sich das BIP-Wachstum der Schwellenländer von durchschnittlich 3,8% pro Jahr zwischen 1989 und 1998 auf 6,5% von 1999 bis 2008 – wodurch sich der Wachstumsvorsprung vor den Industrieländern von 1,1 auf 3,9 %-Punkte p.a. erhöhte.⁷ Während der erste Zeitraum nicht nur die drastischen Rückgänge während der Transformation der meisten mittel- und osteuropäischen (MOE-)Länder zur Marktwirtschaft einschloss, sondern auch den starken Abschwung in Lateinamerika Anfang der 1990er Jahre oder die Asienkrise 1997/98, zeichneten sich die letzten zehn Jahre durch größere wirtschaftliche Stabilität und eine auf zunehmend breiten Füßen stehende Expansion der Schwellenländer aus.

... von niedrigen Ausgangsniveaus

Aber trotz hoher Wachstumsraten beträgt das Pro-Kopf-Einkommen in vielen Schwellenländern nur einen kleinen Bruchteil dessen in entwickelten Ländern. Selbst einige der am weitesten fortgeschrittenen Schwellenländer – Ungarn, Tschechien und Polen – kommen nicht über 60% des Pro-Kopf-Einkommens in den G7-Staaten⁸, und es wird bei den meisten Schwellenländern Jahrzehnte dauern, bis sie mit dem Westen gleichziehen.

... aber gestützt von günstiger Demografie

Den Schwellenländern sollten ihre zunehmend effizienten Finanzmärkte helfen, diese Lücke zu den etablierten Volkswirtschaften zu schließen (was eine sachgerechte Umsetzung der EU-Finanzmarktregulierung in Mittel- und Osteuropa zur Voraussetzung hat) ebenso wie ihre ausgewogenere demografische Struktur (was allerdings auf Mittel- und Osteuropa und einige weitere Länder nicht mehr zutrifft). Während sich das Verhältnis von Erwerbsbevölkerung

⁶ Quelle: IW Consult (2006).

⁷ Quelle: IWF (2007).

⁸ Gemessen an nominalen Wechselkursen.

zu Rentnern in beinahe allen Industrieländern weiter erheblich verschlechtern wird, ist die Tendenz zu einer von den Älteren dominierten Bevölkerung in den meisten Entwicklungsländern deutlich weniger ausgeprägt: So dürfte der Bevölkerungsanteil der über 59-Jährigen nach Schätzungen der UNO in Europa bis 2050 auf 35% ansteigen, in Asien auf lediglich 24%.⁹ Die demografische Entwicklung wird daher die Schwellenländer begünstigen, da sie das Innovationspotenzial von Gesellschaften beeinflusst und deren Fähigkeit, technologisch an der Spitze zu bleiben: Individuelle Kreativität und das Wachstum der Produktivität lassen in der Regel mit dem Alter nach, und Unternehmergeist wird normalerweise jüngeren, nicht älteren Menschen zugeschrieben. Außerdem wird die Bevölkerungszahl in den meisten Schwellenländern weiter steigen, in vielen westlichen Nationen hingegen rückläufig sein.

... und erhöhter Stabilität und Offenheit

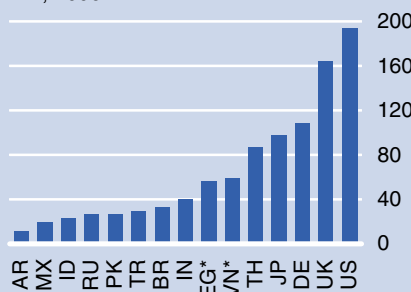
Schließlich gehen wirtschaftliche und politische Stabilität üblicherweise Hand in Hand. Seit sich ideologisch geprägte Regimes seit beinahe zwei Jahrzehnten weltweit auf dem Rückzug befinden, gibt es wesentlich weniger militärische Auseinandersetzungen, die Demokratie hat stärkere Verbreitung gefunden und die politische Stabilität zugenommen.¹⁰ Darüber hinaus ist in vielen Schwellenländern der institutionelle Rahmen für die Finanzmärkte verbessert worden.

Somit wird die Kombination aus hohen Wachstumsraten, niedrigen Einkommen, jüngeren Gesellschaften und zunehmend stabilen Institutionen auch weiterhin einen hohen Anteil der globalen Kapitalflüsse anziehen und schrittweise zu einem Aufholen vieler der heute noch als „Entwicklungsländer“ bezeichneten Staaten führen.

Die Auswirkungen dieser Entwicklung auf die Banken besonders in den westlichen Ländern sind kaum zu überschätzen und gehen weit über die traditionelle Handelsfinanzierung hinaus (die in einem ersten Schritt von der ständig wachsenden Verflechtung der weltweiten Gütermärkte und von steigenden Handelsvolumina profitiert). So wird zunehmender Wohlstand in den Schwellenländern auch die Basis für die Finanzintermediation im Allgemeinen vergrößern und zu einem erheblich stärkeren Wachstum der Bankenmärkte in den EMs führen als in den Industrieländern: Finanzvermögen wachsen in der Regel schneller als die Gesamtwirtschaft (gemessen an Bankkrediten an den privaten Sektor bzw. dem BIP) – ein Prozess, der als „Financial Deepening“ bezeichnet wird. Dies impliziert, dass das Verhältnis von Krediten zum BIP in reicheren Ländern für gewöhnlich höher ist (s. Abb. 7). Auch dürfte das BIP in den Schwellenländern weiterhin stärker wachsen als in den westlichen Nationen, womit es zu einem vergleichsweise größeren Anstieg des Verhältnisses von Krediten zum BIP und höheren Wachstumsraten bei der absoluten Größe der Bankensektoren in Schwellenländern kommen wird. Die Banken in Europa müssen sich aber nicht nur auf sich verändernde globale Marktanteile einstellen, sondern sich auch für einen schärferen Wettbewerb durch neue „Global Player“ aus den Schwellenländern rüsten – dass chinesische Banken bereits jetzt unter die zehn größten Banken der Welt nach Marktkapitalisierung vorgestoßen sind, dürfte erst der Anfang sein.

Große Unterschiede in der Größe des Bankensektors

Kredite an den privaten Sektor in % des BIP, 2006



*2005. Quelle: Weltbank

7

⁹ Quelle: Vereinte Nationen, World Population Prospects.

¹⁰ Quellen: Freedom House (2008), Uppsala University, Uppsala Conflict Data Program.

c. Technologischer Wandel

Eine dritte maßgebliche Triebkraft für Veränderungen in der europäischen Bankenlandschaft war in den letzten Jahren der technologische Fortschritt; ein Faktor, dessen Einfluss kaum zu überschätzen ist. Neuerungen in der Telekommunikation und der elektronischen Datenverarbeitung haben den Informationsfluss zwischen Kunde und Bank, innerhalb von Finanzinstituten und untereinander deutlich erleichtert. Durch Internet, E-Mail, Online-Banking und „Web 2.0“ – um nur einige Neuerungen zu nennen – wurde es für Kunden sowie die Banken selbst wesentlich einfacher, Informationen zu sammeln und auszutauschen. Die Innovationen haben Finanztransaktionen in einem Ausmaß beschleunigt, das noch vor wenigen Jahren undenkbar erschien. Und sie brachten gewaltige Veränderungen für beinahe alle Arbeitsprozesse innerhalb einer Bank – vom Risiko-, Liquiditäts- und Kapitalmanagement bis hin zum Back Office. Damit bildeten sie nicht nur eine Voraussetzung für die weitreichenden Verbesserungen in der Qualität der Produkte, bei internen Geschäftsabläufen und Dienstleistungen für Kunden, sondern ermöglichten gleichzeitig enorme Kosteneinsparungen, von der sowohl die Banken durch höhere Gewinne als auch die Kunden durch niedrigere Preise für viele Standarddienstleistungen profitieren.

Die IT-Revolution hat aber nicht das Bankgeschäft an sich völlig umgestaltet, sondern ließ auch die Ausgaben für Technologie und Kommunikation zu einem der wichtigsten Kostenfaktoren in der Finanzindustrie werden. Während Schätzungen für den Anfang der 1990er Jahre von Fixkosten (darunter ein Großteil IT-bezogen) in Höhe von etwa 10% bis 15% der Gesamtkosten ausgehen, dürfte dieser Anteil heute auf 25% bis 30% gestiegen sein.¹¹ Dies hat verständlicherweise neue Überlegungen dazu angestoßen, wie in Zukunft ein weiterer Anstieg der IT-Kosten begrenzt werden kann.

3. Wichtige Trends in europäischen Bankenmärkten

Wie haben nun die Banken in Europa angesichts dieser Entwicklungen in ihrem Umfeld reagiert – und die in Kapitel 1 dargelegten Verbesserungen erreicht? Mindestens vier wichtige Trends lassen sich feststellen: Die Bankenmärkte in Europa haben sich in den letzten Jahren konsolidiert und sind internationaler geworden – und die Banken haben sich stärker auf die Kapitalmärkte ausgerichtet und spezialisiert. Wir werden diese Trends einzeln analysieren, angefangen mit der Konsolidierung.

a. Konsolidierung

Größe zählt. Zu dieser Schlussfolgerung sind viele Banken aufgrund der regulatorischen und technologischen Entwicklungen sowie des fortgesetzten Wachstums der Kapitalmärkte gekommen. Die Gründe für das Streben nach Größe lassen sich im Wesentlichen in zwei Kategorien einteilen: Sie sind entweder operativer oder eher strategischer Natur. Zur ersten Gruppe gehören Argumente wie Skaleneffekte, Möglichkeiten der stärkeren Nutzung von Produkten und Prozessen, Stabilitätsfragen und „Big Ticket“-Transaktionen. Die zweite Gruppe umfasst weniger operative Fragen, sondern setzt stattdessen Konsolidierung in Bezug zu strategischer Freiheit sowie der Aufmerksamkeit, die eine Bank in der Öffentlichkeit erhält.

Gute Gründe für Konsolidierung

— Skalenerträge in Bereichen zu erzielen, in denen Fixkosten ein dominanter Faktor sind – von der Einhaltung aufsichtsrechtlicher Vorschriften („regulatory compliance“) bis zu IT-Ausgaben und

¹¹ Quelle: Morgan Stanley (2005).

anderen Back-Office-Funktionen –, ist für Bankmanager eine große Herausforderung. Ebenso ist Kostendegression auch in bestimmten Teilen des Bankgeschäfts ein wichtiges Thema, so z.B. im Zahlungsverkehr oder im Verkauf und Handel mit Wertpapieren und dessen Abwicklung.

- Ein weiterer Grund für Fusionen von Banken können Fragen der Effizienz sein: Ein Zusammenschluss zweier Banken ermöglicht den Austausch bewährter Praktiken („best practices“) und die breitere Nutzung erfolgreicher Produkte, Prozesse und Marken. Neben einer solchen exogenen „Restrukturierung“ kann Konsolidierung auch endogen stattfinden, indem effizientere Banken direkt als Ergebnis ihrer Leistungsfähigkeit Marktanteile gewinnen, da sie attraktivere Preise bieten können und damit schwächere Wettbewerber vom Markt verdrängen.
- Ebenso spricht für große Banken, dass sie als stabilere Institutionen betrachtet werden. Eine in der Regel größere Diversifizierung verringert die Anfälligkeit gegenüber ungünstigen Entwicklungen in einzelnen Märkten, wodurch wiederum Ratings gestärkt und die Refinanzierungskosten gesenkt werden.
- Große Banken können auch für sich beanspruchen, dass sie als einzige die steigende Nachfrage nach besonders großen („Big Ticket“-)Transaktionen bedienen können, für die eine breite Kapitalbasis und erfahrene Mitarbeiter unabdingbar sind. Wie der jüngste Boom bei fremdfinanzierten Unternehmensübernahmen und Mega-M&A-Transaktionen gezeigt hat, sind Volumina im zweistelligen Milliarden Euro-Bereich nichts Außergewöhnliches mehr – weder bei syndizierten Krediten noch bei der Emission von Fremd- und Eigenkapital.
- Hinzu kommen strategische Überlegungen. Umfangreiche Anfangsinvestitionen setzen oft ebenso große und finanzstarke Institute voraus, da es meist einige Zeit dauert, bevor sich derartige Investitionen bezahlt machen. Darüber hinaus verringern eine hohe Marktkapitalisierung und eine breite internationale Aufstellung die Abhängigkeit des Managements von einzelnen Interessengruppen (z.B. Aktionären, Gewerkschaften oder Regierungen) und erhöhen seine Entscheidungsfreiheit.
- Und schließlich führt das Wachstum einer Bank auch zu einer stärkeren Wahrnehmung der Existenz der Institution in der Öffentlichkeit (und bei Finanzanalysten). Eine größere Beachtung in den Medien, durch Aktienanalysten und eventuell die Aufnahme in einen wichtigen Aktienindex können den Aktienkurs nach oben treiben und zugleich die Anbahnung künftiger Geschäfte erleichtern – potenzielle Partner könnten einen möglichen Lieferanten entdecken und intuitiv mehr Vertrauen in ein Unternehmen setzen, von dem sie bereits gehört haben.¹²

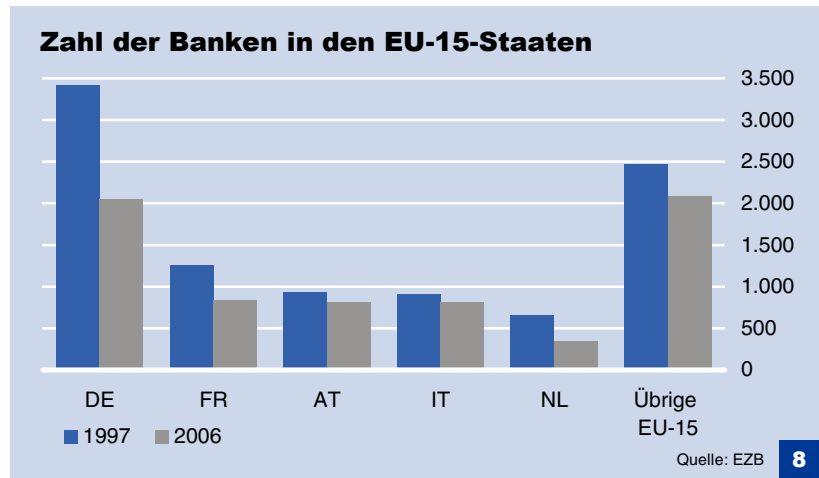
Abnehmende Zahl von Banken...

Da eine Konsolidierung in der Kreditwirtschaft (wie auch in anderen Branchen)¹³ einige theoretische Unterstützung findet, verwundert es nicht, dass die Zahl der Banken in den EU-Ländern in den letzten Jahren insgesamt stark abgenommen hat und dass Banken auch schnell wachsen: In der Tat ist die Zahl der Kreditinstitute in den EU-

¹² In einigen Fällen kann auch „Empire Building“ von Führungskräften (d.h. das Streben von Managern nach mehr Macht und Ansehen) die Entscheidung beeinflussen, mit einer anderen Bank zu fusionieren oder sie zu übernehmen.

¹³ Empirische Belege, dass Größe tatsächlich vorteilhaft für Banken ist, finden sich z.B. bei Al-Sharkas et al. (2008), Cavallo und Rossi (2001) oder Goddard et al. (2004).

15-Staaten von 1997 9.624 auf 6.926 im Jahr 2006 gesunken und damit um 28% (s. Abb. 8).



... ebenso wie starkes Asset-Wachstum

Gleichzeitig wuchs die durchschnittliche Größe der Banken schneller als die Wirtschaft insgesamt. Die Bilanzsumme legte von 1997 bis 2006 um durchschnittlich 12,2% pro Jahr zu – das nominale BIP dagegen lediglich um 4,3%, so dass das Verhältnis von Bankaktiva zum BIP von 240% auf 333% anstieg. Zudem wuchsen größere Banken sogar noch schneller als kleinere: Von 1997 bis 2006 konnten die 25 größten Banken der Welt ihren Anteil an der Bilanzsumme der 1.000 größten Banken von nur 28% auf fast 41% erhöhen.

... getrieben von Fusionen und Übernahmen

Einen erheblichen Beitrag dazu leisteten organisches Wachstum und „Financial Deepening“, aber auch Fusionen und Übernahmen von Banken spielten in den letzten Jahren eine wichtige Rolle. Zwischen 1996 und 2005 kamen beispielsweise nationale M&A-Transaktionen in Europa auf einen Wert von rund EUR 400 Mrd. – was das jährliche BIP von Ländern wie Belgien oder Schweden übersteigt.¹⁴

... führen zu einem Anstieg der Marktkonzentration

Jedoch gibt es trotz aller Fortschritte bei der Konsolidierung weiterhin große Unterschiede in der Marktkonzentration zwischen den europäischen Bankenmärkten: Die Bankaktiva in Ländern wie Belgien, den Niederlanden oder vielen MOE-Ländern konzentrieren sich bereits in wenigen Händen, wohingegen der Marktanteil der fünf größten Banken beispielsweise in Deutschland oder Frankreich weit darunter liegt. Insgesamt allerdings stieg die G5-Konzentrationsrate in den EU-15-Ländern auf Basis ungewichteter Durchschnitte zwischen 1997 und 2006 von 48,1% auf 53,6% und hat inzwischen in 17 der 25 EU-Länder (2006) die Marke von 50% überschritten (s. Abb. 9).¹⁵

b. Internationalisierung¹⁶

Die Internationalisierung ist als Reaktion der Banken auf ein sich wandelndes Umfeld und als eine treibende Kraft für das Gewinnwachstum in den letzten Jahren der zweite wichtige Trend, der die

¹⁴ Quelle: PricewaterhouseCoopers (2006).

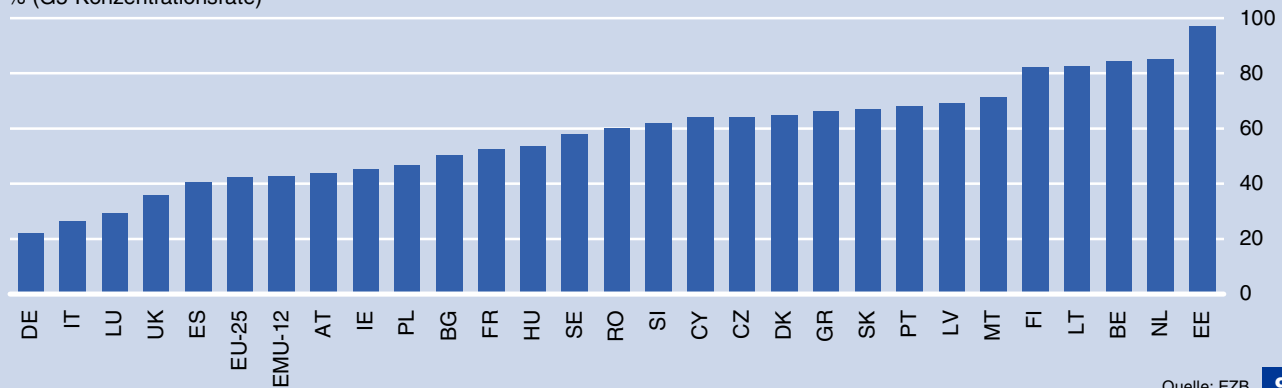
¹⁵ Diese Daten sind jedoch mit Vorbehalt zu interpretieren: Die EZB zählt z.B. die großen italienischen Bankenkonglomerate, die zwar aus mehreren rechtlich selbstständigen Einheiten bestehen, aber von einem gemeinsamen Vorstand geführt werden, nicht als *ein* Institut. Dies führt dazu, dass der wahre Konzentrationsgrad des italienischen Bankenmarkts unterschätzt wird.

¹⁶ Natürlich ist auch die Internationalisierung eine Form der Konsolidierung, da sich die Anzahl der (unabhängigen) Akteure auf europäischer Ebene verringert, wenn gleich die Zahl der national aktiven Institute c.p. nicht kleiner wird.



Marktanteil der fünf größten Banken, 2006

% (G5-Konzentrationsrate)



Quelle: EZB

9

Entwicklung in den europäischen Bankenmärkten bestimmt. Die Internationalisierung selbst hat hauptsächlich drei Dimensionen – europäische Banken erhöhen den Anteil ausländischer Erträge, ausländische Banken (häufig aus EMs) drängen auf den europäischen Markt, und die Aktionärsbasis der Banken in Europa ist internationaler geworden. Nachfolgend werden wir hauptsächlich auf den ersten Punkt eingehen, aber auch die beiden anderen wenigstens kurz streifen.

Gründe für den Gang ins Ausland...

Im Allgemeinen sind die beiden wichtigsten Beweggründe für die „Internationalisierung“ europäischer Banken die Suche nach neuen Wachstumsquellen und die Diversifizierung der Ertragsstruktur. Viele der westlichen Heimatmärkte der Banken sind bereits gesättigt und weisen ein recht hohes Konzentrationsniveau auf, so dass weiteres Wachstum begrenzt ist. Ebenso sollte eine breitere geografische Diversifizierung der Stabilität einer Bank insgesamt förderlich sein, da sich gegenläufige nationale Entwicklungen ausgleichen und die Erträge und Gewinne eines multinationalen Instituts glätten.

... und nach Europa im Speziellen

Die besondere Attraktivität des westeuropäischen Markts beruht auf seiner enormen Größe, einer stabilen Entwicklung als einem der reifsten Märkte der Welt und auf seinem verlässlichen – und zunehmend harmonisierten – rechtlichen und institutionellen Rahmen. Dennoch können – sogar innerhalb des Euroraums mit seiner gemeinsamen Währung – makroökonomische Entwicklungen ebenso wie die Wirtschafts- und die Fiskalpolitik etc. erheblich abweichen (einmal ganz abgesehen von Großbritannien und den neuen Mitgliedstaaten aus Mittel- und Osteuropa). Angesichts der oben beschriebenen Unterschiede in den Marktstrukturen können daher andere europäische Märkte Banken in bestimmten Marktsegmenten immer noch beträchtliches Potenzial bieten und internes und externes Wachstum ermöglichen. Es überrascht also kaum, dass die Banken einen besonderen Schwerpunkt auf den Ausbau ihres Geschäfts in anderen europäischen Märkten gelegt haben.

... unterstützt durch Fortschritte in der Regulierung

Konkrete Auslöser für die „Europäisierung“ der Banken sind die Schaffung des gemeinsamen europäischen Markts für Finanzdienstleistungen und der zunehmende Wettbewerb auf den Heimatmärkten der Banken gewesen – als Folge des Globalisierungsprozesses, der sich in den 1990er Jahren dramatisch beschleunigte.¹⁷ In Europa erzielte die EU mit dem Vertrag von Maastricht, der ab 1993 endgültig den freien Kapitalverkehr ermöglichte, und dem Aktionsplan Finanzdienstleistungen (FSAP) von 1999, der den Rahmen für

¹⁷ Vgl. Kapitel 2.

... die in größerer M&A-Dynamik resultieren

einen integrierten Markt für Finanzdienstleistungen schuf, wichtige Fortschritte, um wahrhafte „europäische Champions“ zu fördern. Die wichtigsten Maßnahmen des FSAP – die Integration der Wholesale-Märkte, die Öffnung nationaler Privatkundenmärkte und die Harmonisierung aufsichtsrechtlicher Standards – verbesserten deutlich die Bedingungen für das grenzüberschreitende Angebot von Bankdienstleistungen und das Entstehen pan-europäischer Banken.

Die Kreditwirtschaft ergriff diese neuen Chancen umgehend: Investitionen „auf der grünen Wiese“ und grenzüberschreitende M&A-Aktivitäten gewannen in der EU an Fahrt, wobei letztere im Jahrzehnt bis 2005 ein Volumen von beinahe EUR 160 Mrd.¹⁸ erreichten – davon allein über EUR 41 Mrd. im Rekordjahr 2005. Dieser Wert wurde 2007 mit EUR 112 Mrd. bei weitem übertroffen, was vor allem der Übernahme der niederländischen Bank ABN Amro durch drei Wettbewerber für allein schon über EUR 70 Mrd. zuzuschreiben ist.¹⁹

Top 10 grenzüberschreitender M&A-Transaktionen unter westeuropäischen Banken, 1998-2007

	Wert (EUR Mrd.)	Jahr	Investor	Land	Ziel	Land
1	71,8	2007	RBS, Fortis, Santander	UK, BE, ES	ABN Amro	NL
2	15,4	2005	Unicredit	IT	HVB	DE
3	13,9	2004	Santander	ES	Abbey	UK
4	11,2	2000	HSBC	UK	Crédit Commercial	FR
5	9,0	2006	BNP Paribas	FR	BNL	IT
6	7,2	2000	HVB	DE	Bank Austria	AT
7	5,9	2005	ABN Amro	NL	Antonveneta	IT
8	5,7	2007	Hypo Real Estate	DE	Depfa	IE
9	4,8	2000	MeritaNordbanken	SE	Unidanmark	DK
10	4,1	1998	ING	NL	BBL	BE

Quellen: PwC, DB Research

10

... und einer stärkeren Position ausländischer Banken

Folglich erhöhte sich in der EU-25 der Marktanteil ausländischer Banken nach der Bilanzsumme zwischen 2001 und 2006 von 23,2% auf 27,1%; in der EWU-12 war diese Entwicklung sogar noch ausgeprägter (hier kletterte der Anteil ausländischer Banken von 13,8% 2001 auf 17,9% 2006).²⁰ Besonders bemerkenswert war die Entwicklung in den Ländern, in denen ausländische Banken bisher nur einen begrenzten Marktanteil hielten: In Deutschland, Italien und anderen – meist großen – westeuropäischen Ländern stieg der Anteil ausländischer Banken seit 1997 am stärksten, während z.B. im bereits stark internationalen Großkundengeschäft des britischen Bankenmarkts (der bereits Jahre zuvor geöffnet worden war) der Anteil in etwa gleich hoch blieb. Der Unterschied zwischen dem Euroraum und der EU-25 ist nicht nur auf die Einbeziehung Großbritanniens zurückzuführen, sondern auch auf den hohen Marktanteil ausländischer Banken in den MOE-Ländern. Dies wiederum ist hauptsächlich das Ergebnis des Privatisierungsprozesses der

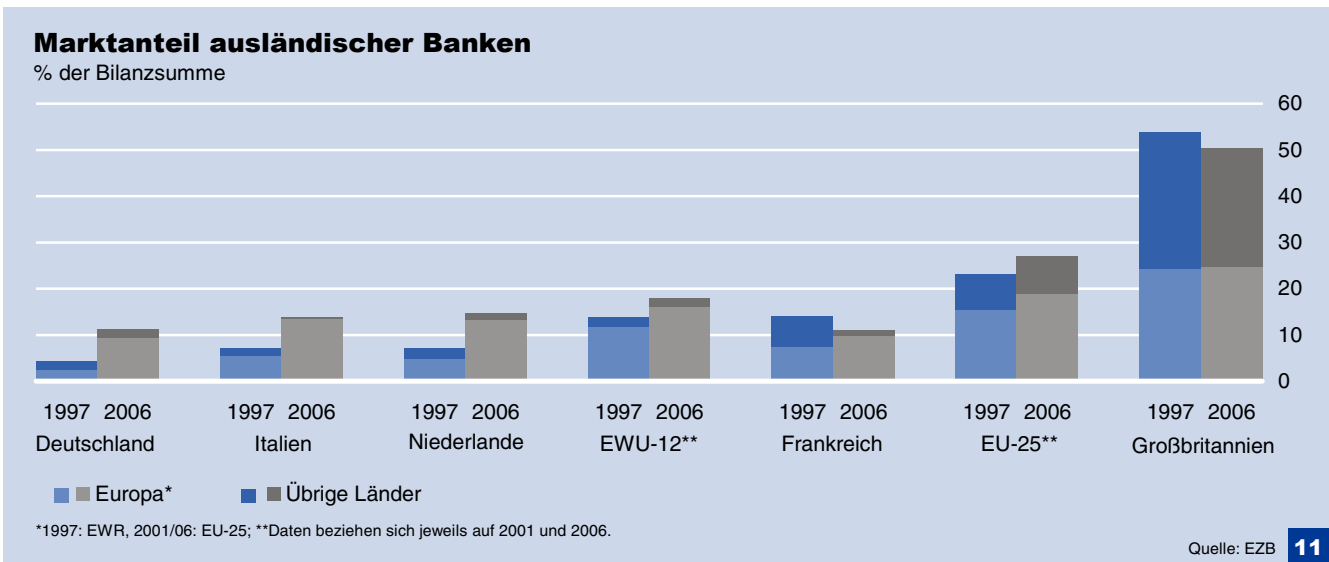
¹⁸ Quelle: PricewaterhouseCoopers (2006).

¹⁹ Quelle: Dealogic.

²⁰ Vgl. Abb. 11 und Abb. 6 in Abschnitt 2. a.

1990er Jahre, als die ehemals sozialistischen MOE-Bankensysteme starke Zuflüsse von ausländischem Kapital verzeichneten.

Insgesamt zeigt sich die besondere Dynamik bei innereuropäischen grenzüberschreitenden Transaktionen durch die gegensätzliche Entwicklung des Marktanteils anderer europäischer Institute in den EU-25-Ländern (der von 1997 bis 2006 um 3,5 %-Punkte auf 19% stieg) und des Marktanteils von Banken aus Drittländern – der beinahe unverändert bei 8,2% blieb (gegenüber 7,7% 1997).



Vorteile der „Globalisierung“...

Aber europäische Banken wurden nicht nur auf europäischer Ebene grenzüberschreitend aktiver, sondern nahmen durch eine globale Expansion auch Chancen wahr, die der Aufstieg der Schwellenländer bietet. Eine Welle der Liberalisierung, Deregulierung und des Wachstums in vielen Ländern ließ weniger entwickelte Finanzmärkte wesentlich attraktiver werden – und machte eine geografische Ausweitung des Geschäfts für westliche Banken nicht mehr nur erstrebenswert, sondern auch erreichbar. Während für ihre traditionellen Heimatmärkte in den nächsten Jahrzehnten überwiegend nur ein moderates Wirtschaftswachstum sowie eine alternde (bisweilen abnehmende) Bevölkerung erwartet werden, könnten aufstrebende Nationen in der Tat einen willkommenen Ausgleich bieten: Sie haben ein enormes Aufholpotenzial bezüglich Einkommen und Vermögen, zunehmend relativ stabile Institutionen und eine junge und wachsende Bevölkerung – auf lange Sicht eine wichtige Voraussetzung für hohe Wachstumsraten. Finanzmärkte im Allgemeinen und Banken im Besonderen sollten von dieser Entwicklung überproportional profitieren (vgl. Abschnitt 2. b.).

... und ihre Grenzen

Banken müssen jedoch berücksichtigen, dass Wachstumschancen nicht ohne Risiken und Grenzen sind. Erstens sind die Finanzsysteme der Schwellenländer im Vergleich zu den Industrieländern absolut gesehen immer noch verschwindend klein. Während in vielen aufstrebenden Ländern das Volumen von Krediten an den Privatsektor in einen Bereich von etwa 20% bis 60% des BIP fällt, liegt diese Quote in den meisten OECD-Staaten bei 100% oder darüber (vgl. Abb. 7 in Abschnitt 2. b.).²¹ Privatkunden in den alten EU-15-

²¹ Ähnlich machen Bankeinlagen in den Schwellenländern in der Regel weniger als 60% des BIP aus, während sie in vielen Industrieländern nahe oder über 100% liegen.

Ländern besitzen bereits über 470 Millionen Girokonten – was weit mehr ist als die gesamte Bevölkerung eines jeden Entwicklungslandes in der Welt, von China und Indien einmal abgesehen. Ähnlich verwalten allein Investmentfonds mit Sitz in Luxemburg Assets von USD 2,2 Billionen – mehr als die USD 1,6 Billionen für alle asiatischen Länder zusammen.²²

... größere Risiken

Trotz der bereits erreichten, erheblichen Verbesserungen sind auch die Risiken – seien sie nun wirtschaftlicher, politischer oder rechtlicher Natur – in den Schwellenländern weiterhin höher als in den entwickelten Ländern. Die Standardabweichung von Wachstumsraten ist nur ein Indikator für die anhaltend starke makroökonomische Volatilität in den Schwellenländern – sie war in den letzten 15 Jahren in der Tat doppelt so hoch wie in den entwickelten Märkten. Zudem wurde der Aufstieg der Entwicklungsländer häufig von großen Ungleichgewichten begleitet, wie z.B. Leistungsbilanzüberschüssen oder Haushaltsdefiziten, die auf lange Sicht nicht haltbar waren. Politische und rechtliche Risiken beziehen sich unter anderem auf das Risiko der Verstaatlichung, ein restriktives und instabiles regulatorisches Umfeld und Korruption (Chile ist auf Platz 20 das erste und einzige Schwellenland unter den führenden 20 Ländern mit der geringsten Korruption weltweit).²³

... aber schon einige Erfahrung

Trotz dieser Risiken sind die Bankenmärkte der Schwellenländer zu deutlich attraktiveren Investitionszielen für westliche Kreditinstitute geworden. Obwohl viele europäische Banken bereits seit Jahrzehnten an den entferntesten Orten Niederlassungen unterhalten, waren ihre Beweggründe und der Umfang ihrer Aktivitäten lange Zeit völlig anders als heute. Seit dem Ende des 19. Jahrhunderts gingen Banken aus Europa und den USA ins Ausland, um ihre inländischen Kunden aus der Industrie während der ersten Welle der Globalisierung zu unterstützen, z.B. in Südamerika, China oder Afrika. In der Regel kümmerten sie sich jedoch nicht um die Belange einheimischer Kunden. Mit der seit den 1980er Jahren beschleunigten Globalisierung der Güter- und Finanzmärkte hat sich die Situation drastisch verändert: Natürlich hat sich auch die traditionelle Handelsfinanzierung in beeindruckendem Tempo entwickelt, aber durch die rasch wachsende Bedeutung der Schwellenländer wurden ihre Märkte an sich wesentlich attraktiver – und nach einem Prozess der Liberalisierung und Privatisierung für Ausländer auch zugänglich.

... führen zu einem Anstieg der Investitionen

Europäische Banken haben diese Chancen prompt ergriffen und große Summen investiert, um sich in die aufstrebenden Märkte einzukaufen sowie organisch Kapazitäten aufzubauen. Ausländische Direktinvestitionen von EU-15-Ländern in Finanzunternehmen in Mittel- und Osteuropa belaufen sich mittlerweile auf EUR 52,6 Mrd. (Stand Ende 2005), nach lediglich EUR 21,7 Mrd. im Jahr 2003.²⁴ Die Investitionen von Unternehmen aus den vier größten europäischen Volkswirtschaften in den Finanzsektor von Schwellenländern weltweit waren bis Ende 2005 auf einen Wert von über EUR 91 Mrd. gestiegen und stellen damit etwa ein Sechstel aller Investitionen dieser Länder in EMs dar.²⁵ Deutsche Banken halten beispielsweise Beteiligungen von mehr als EUR 11,8 Mrd. in den aufstrebenden Nationen (obwohl diese Zahl im Vergleich zu den EUR 98,5 Mrd.,

²² Quelle: Investment Company Institute (2007).

²³ Quelle: Transparency International (2007).

²⁴ Quelle: Foltete und Kärkkäinen (2007).

²⁵ Quelle: Eurostat, Zahlungsbilanzstatistik. Investitionen deutscher, britischer, französischer und italienischer Unternehmen in Nicht-OECD-Ländern.



die in entwickelten Märkten investiert sind, noch niedrig erscheint).²⁶ Bei ihrem Markteintritt in die Finanzmärkte der Schwellenländer profitierten Institute aus mehreren europäischen Ländern von einer Mischung aus (teilweise) eigenen Traditionen als offene Volkswirtschaften, historischen Verbindungen zu ehemaligen Kolonien oder anderen Formen einer gemeinsamen Geschichte, einer gemeinsamen Sprache und geographischer Nähe – und insgesamt umfangreicher Erfahrung in internationaler Politik und Handel.

Ausgewählte Investitionen europäischer Banken in Schwellenländern, 1998-2007

Jahr	Investor	Land	Ziel	Land	Anteil	Wert (USD Mrd.)	Bemerkung
1998	ABN Amro	NL	Banco Real	BR	100%	2,1	ABN Amros Stimmrechte waren anfänglich auf 40% beschränkt; sie übte jedoch die volle Managementkontrolle aus.
1998	HVB	DE	BPH	PL	36,7%	0,6	Die HVB erhöhte ihre Beteiligung 1999 auf 86,1%.
1999	KBC	BE	CSOB	CZ	65,7%	1,1	
1999	Unicredit	IT	Bank Pekao	PL	50,1%	1,0	Die deutsche Allianz schloss sich dem Gebot von Unicredit für Pekao an und kaufte weitere 2%.
2000	Santander	ES	Banespa	BR	33,0%	3,8	Santander hielt nach dem anfänglichen Erwerb von 33% des Banespa-Kapitals 66,5% der Stimmrechte und erhöhte ihre Kapitalbeteiligung 2001 für weitere USD 1,1 Mrd. auf 97%.
2004	HSBC	UK	Bank of Communications	CN	19,9%	1,8	HSBC besitzt die Option, ihren Anteil auf 40% zu erhöhen, sobald die rechtlichen Beschränkungen für eine höhere Beteiligung ausländischer Banken aufgehoben werden.
2005	Barclays	UK	Absa	SA	54,0%	4,5	
2006	Allianz*	DE	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	CN	2,3%	1,0	Goldman Sachs, Allianz und American Express erwarben zusammen für USD 3,8 Mrd. einen Anteil von 8,5% an der ICBC, der nach dem Börsengang der ICBC Ende 2006 auf 7,4% verwässerte.
2006	Erste Bank	AT	Banca Comerciala Romana	RO	61,9%	4,7	Die Erste Bank erhöhte ihre Beteiligung 2006 auf 69,2%.
2007	ING	NL	Oyak	TR	100%	2,7	

*Die Allianz SE ist der größte Versicherer Europas, aber auch Eigentümer der deutschen Großbank Dresdner Bank, die die Beteiligung an der ICBC erwarb.

Quelle: DB Research

12

USA ein weiterer attraktiver Markt

Während die Expansion in die Schwellenländer einige Aufmerksamkeit erregt, dürfen Investitionen europäischer Banken in anderen entwickelten Märkten nicht übersehen werden. Dies trifft besonders für die USA zu, die (neben einigen anderen, kleineren Industrieländern außerhalb der EU) ein äußerst attraktiver Markt für westliche Banken sind. Die USA, die weitaus größte Volkswirtschaft der Welt, verzeichneten über viele Jahre ein schnelleres Wachstum als die EU und haben auf lange Sicht wesentlich günstigere demografische

²⁶ Quelle: Deutsche Bundesbank (2007). Hier muss jedoch berücksichtigt werden, dass nicht bei allen diesen Beteiligungen Finanzinstitute das Investitionsobjekt sind.

Perspektiven: Während in der Hälfte aller EU-Länder bis 2050 die Bevölkerung schrumpfen wird, dürften die USA eine eher junge Gesellschaft bleiben, die bis 2050 von heute 300 Millionen Einwohnern stetig auf über 400 Millionen wachsen wird.²⁷ Aufgrund von Immigration und höheren Geburtenraten als in den meisten EU-Ländern werden die USA die alten EU-15-Länder damit etwa 2050 in Bezug auf die Bevölkerungszahl überholen.

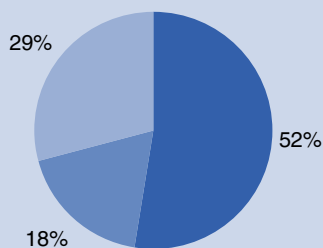
Ausgewählte Investitionen europäischer Banken in den USA, 1998-2007

Jahr	Investor	Land	Ziel	Anteil	Wert (USD Mrd.)	Bemerkung
1999	Deutsche Bank	DE	Bankers Trust	100%	9,1	
1999	HSBC	UK	Republic New York Corp. (RNYC)	100%	7,1	HSBC erwarb gleichzeitig RNYC und Safra Republic für insgesamt USD 9,7 Mrd.
2000	UBS	CH	PaineWebber	100%	11,8	
2001	BNP Paribas	FR	BancWest	55,0%	2,5	BNP Paribas hielt bereits 45% an BancWest, bevor sie die volle Kontrolle übernahm.
2002	Deutsche Bank	DE	Scudder	100%	2,5	
2002	BNP Paribas	FR	United California Bank	100%	2,4	
2003	HSBC	UK	Household International	100%	14,8	
2004	Royal Bank of Scotland	UK	Charter One	100%	10,5	
2006	Santander	ES	Sovereign Bancorp	24,8%	2,9	
2007	BBVA	ES	Compass Bancshares	100%	9,1	

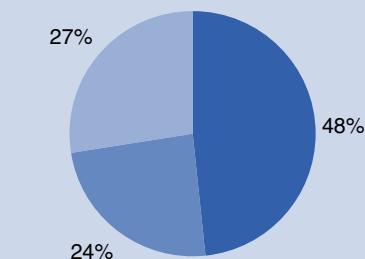
Quelle: DB Research **13**

Erträge der 20 größten europäischen Banken nach Region

Ertragsstruktur 2001



Ertragsstruktur 2006



■ Heimatmarkt ■ Rest Europas
 ■ Übrige Welt

Quellen: Unternehmensberichte, DB Research **14**

Dies unterstreicht einmal mehr die Vorteile einer Präsenz am US-Markt für europäische Banken, die ihr Nordamerikageschäft in den letzten zehn Jahren auch bereits deutlich ausgeweitet haben (s. Tab. 13).

Insgesamt haben viele europäische Banken – und besonders die größten – in der Tat den Weg ins Ausland beschritten und sind zu multinationalen Instituten geworden. Dies ist eine erhebliche Veränderung gegenüber noch vor wenigen Jahren, als die meisten dieser Banken zwar in ihrem Heimatmarkt stark waren, aber nur begrenzt im Ausland operierten. Die 20 größten europäischen Banken erhöhten zum Beispiel von 2001 bis 2006 den durchschnittlichen Anteil ihrer außerhalb des traditionellen Heimatmarkts erwirtschafteten Erträge von unter 48% auf rund 52% – und dies trotz einer Reihe nationaler Fusionen, die nach wie vor zu den größten je in der Kreditwirtschaft abgeschlossenen Transaktionen zählen. Die starke Steigerung des Anteils anderer europäischer Länder um 6 %-Punkte ist das Ergebnis des primären Fokus der meisten europäischen Banken, „europäischer“ zu werden, während der Anteil der Erträge von außerhalb des Kontinents leicht zurückging, da das Wachstum in anderen Regionen nicht ganz mit der innereuropäischen Dynamik Schritt halten konnte.²⁸ Alles in allem sind jedoch 70% der untersuchten Banken heute stärker im Ausland engagiert als noch vor fünf Jahren, und genauso viele Banken jetzt in ihrer Ertragsstruktur „europäischer“.

²⁷ Quelle: Vereinte Nationen, World Population Prospects.

²⁸ Vgl. auch Abb. 11.

Schließlich hatte diese Entwicklung angesichts des stärkeren Wirtschaftswachstums und neuer Marktchancen in vielen Regionen außerhalb Westeuropas zweifellos deutlich positive Auswirkungen auf die Gewinne und Kostenstrukturen der europäischen Banken und trug somit zur insgesamt guten Entwicklung im letzten Jahrzehnt bei (wie oben beschrieben).

Ein zweiter Aspekt der Internationalisierung, der immer noch weniger oft diskutiert wird, ist das Auftreten neuer Akteure auf den globalen Finanzmärkten: Neben der wachsenden Bedeutung der Entwicklungsländer für europäische und andere westliche Banken werden die Banken aus den Schwellenländern selbst ernstzunehmende Herausforderer der in Europa heimischen Institute (zusammen mit Banken aus anderen Industriestaaten, besonders den USA, die ebenfalls ihre Position in der EU ausgebaut haben – gerade im Investmentbanking).

Gründe für die Expansion der Schwellenländer-Banken im Westen

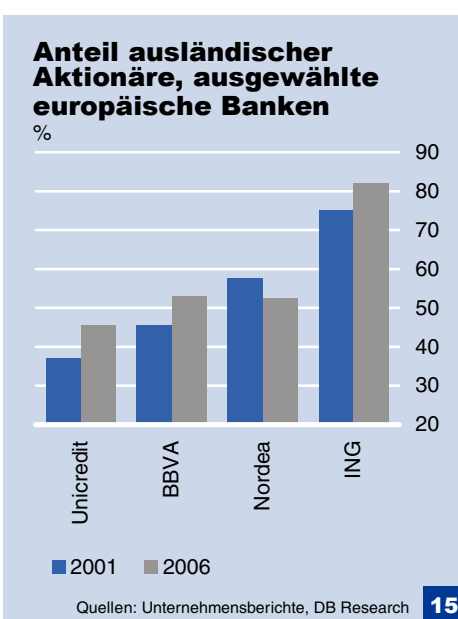
Einerseits veranlasst die steigende Nachfrage nach Unterstützung im Ausland seitens ihrer nationalen Firmenkunden Banken aus den EMs, eine Präsenz in den westlichen Märkten aufzubauen. Ein zweites und nicht minder wichtiges Motiv ist das Streben der Schwellenländer-Banken, in wettbewerbsintensiven Bankenmärkten, besonders in den Industrieländern, zu lernen und Erfahrungen zu sammeln. Und schließlich wollen die Banken aus den Schwellenländern, angespornt durch das äußerst dynamische Wachstum auf ihren Heimatmärkten, zunehmend auch im Retailbanking in reifen Märkten expandieren, wobei sie hauptsächlich von ihren niedrigen Kostenstrukturen profitieren und sich klar auf Nischenstrategien konzentrieren.

Beispiele für diese neue Phase der Globalisierung sind

- chinesische Banken, die auf den US-Markt drängen – drei davon haben bereits eine Banklizenz erhalten, und die beiden größten Kreditinstitute, ICBC und China Construction Bank, haben sie beantragt,
- die indische ICICI, die bereits in Großbritannien und Belgien Filialen für Privatkunden betreibt und ihr Geschäft vor kurzem auf Deutschland ausdehnte,
- die Qatar Islamic Bank, die den europäischen Markt für Sukuk (d.h. islamische Anleihen) mit einer neuen Tochtergesellschaft mit Sitz in London ins Auge gefasst hat.

Dies hat den Wettbewerb auf den europäischen Bankenmärkten weiter verschärft und setzt die traditionellen Akteure unter Druck, mit den Newcomern mitzuhalten – und vor allem ihre grundlegende Strategie so zu entwickeln, dass sie langfristig wettbewerbsfähig bleiben, sei es als ausgesprochene Innovatoren oder Anbieter im Massengeschäft.

Aber die Internationalisierung der europäischen Bankenmärkte reicht weiter als mit Blick auf die Erträge, denn die Globalisierung macht sich auch in der Aktionärsbasis der (überwiegend großen) europäischen Banken bemerkbar. Trotz des nach wie vor bestehenden „Home Bias“-Effekts ist der Anteil internationaler Investoren bei vielen Banken in Europa deutlich gestiegen. Eine Analyse der 20 größten europäischen Banken (von denen allerdings nur eine Minderheit ihre Aktionärsstruktur nach geografischer Herkunft aufschlüsselt) zeigt, dass sich der Anteil ausländischer Aktionäre in den letzten fünf Jahren im Durchschnitt um mehrere Prozentpunkte erhöht hat. Dies ist teilweise auf Akquisitionen ausländischer Banken zurückzuführen, die mit eigenen Aktien finanziert wurden, aber auch



darauf, dass einerseits Banken aktiv nach neuen Großaktionären suchen und andererseits internationale institutionelle Investoren ihr Portfolio stärker diversifizieren wollen. Vor kurzem nahm der Anteil ausländischer Aktionäre weiter zu, als eine Reihe großer Banken in Europa und den USA im Zuge der US-Subprime-Krise ihre Kapitaldecke mit Hilfe von Staatsfonds (Sovereign Wealth Funds, SWFs) stärken musste. Zugegebenermaßen verläuft der Trend der Internationalisierung der Aktionärsstruktur weniger einheitlich als bei der Ertragsstruktur: Bei einigen Banken erhöhte sich nach dem Rückzug ausländischer Investoren infolge des Markteinbruchs 2001/02 sogar der Anteil inländischer Aktionäre.

c. Konvergenz

Der dritte langfristige Trend in den europäischen Bankenmärkten bezieht sich weniger auf Marktstrukturen wie die beiden vorangegangenen, sondern stärker auf das Produkt- und Dienstleistungsangebot: Die Konvergenz von Bank- und Kapitalmarkt-basierten Finanzsystemen bedeutet, dass die klare Unterscheidung, die seit Jahrzehnten zwischen diesen beiden Polen gemacht wird, nicht mehr funktioniert. Einfach ausgedrückt beschreibt der Begriff „Konvergenz“ die Tendenz der letzten Jahre zu einer immer stärkeren Verflechtung von Kapitalmarktaktivitäten und dem traditionellen Bilanzgeschäft der Banken – die sich häufig nicht ersetzen, sondern ergänzen.

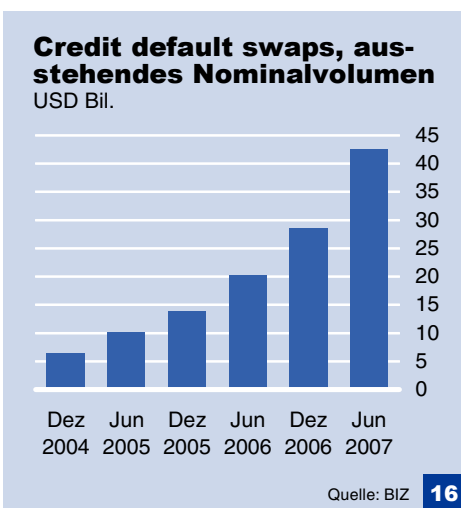
Nachteile von „originate and hold“

Im traditionellen Modell des „originate and hold“ reichten Banken Kredite aus und hielten sie schlicht in der Bilanz, bis sie schließlich zurückgezahlt wurden. Die Nachteile dieses Vorgehens liegen auf der Hand: Erstens setzten sich Banken durch passives Festhalten an ihrem Kreditportfolio beträchtlichen Konzentrationsrisiken in denjenigen Regionen und Branchen aus, in denen sie die stärkste Stellung hatten. Umgekehrt musste, wenn das Konzentrationsrisiko zu hoch wurde, neues – möglicherweise gewinnbringendes – Geschäft abgelehnt werden, was gleichzeitig die Beziehungen zu den Kunden belastete. Da jeder Bankkredit mit Eigenkapital unterlegt werden muss, waren zweitens die Kreditvergabemöglichkeiten deutlich eingeschränkt und abhängig von der Kapitalausstattung der jeweiligen Bank. Insgesamt beeinträchtigte dies die Flexibilität von Kreditinstituten erheblich – letzten Endes sowohl zum Nachteil der Banken aufgrund niedrigerer Gewinne als auch der Kunden durch erschwerten Zugang zu Kapital.

Daher profitieren sowohl die Banken als auch ihre Kunden von einer Vielzahl von (Produkt-)Innovationen, die den Banken eine zunehmende Hinwendung zum neuen Modell des „originate and distribute“ erlaubten:

- Mit Hilfe von Kreditderivaten können sich Banken des Kreditrisikos entledigen, ohne die zugrunde liegende Kundenbeziehung anzutasten.
- Durch die Verbriefung von Forderungen können diese gehandelt und an andere Investoren übertragen werden.
- Der direkte Verkauf von Krediten verbessert das Risikoprofil durch die Verringerung des Klumpenrisikos und die leichtere Diversifizierung des Kreditportfolios.

Instrumente des Kreditrisikotransfers (Credit Risk Transfer, CRT) wie Credit Default Swaps (CDSs) ermöglichen es Banken, ihre Kreditrisiken aktiv zu managen, anstatt sie sich nur passiv entwickeln zu lassen. Im Prinzip schließt der Sicherungsnehmer – der Kreditgeber – mit dem Sicherungsgeber – dem Versicherer – eine CDS-



Eine kurze Anmerkung zur Subprime- und Kreditkrise

Die Verbriefung von Forderungen wird vielfach als Hauptursache für die Subprime-Krise und die daraus resultierenden Turbulenzen an den Finanzmärkten gesehen. Als Argumente werden im Einzelnen angeführt, dass durch die Verbriefung Kreditvergabestandards aufgeweicht wurden, Kredite an Kreditnehmer ausgereicht wurden, von denen eine ordnungsgemäße Bedienung des Kredits kaum zu erwarten war, und es im Allgemeinen zu einer höheren Verschuldung im Finanzsystem kam.

Ausgehend von den bisher vorliegenden Informationen herrscht nun weitgehend Konsens darüber, dass die Kreditvergabedisziplin am US-Hypothekenmarkt mit dem drehenden Kreditzyklus 2006 und 2007 erheblich nachließ. Diese Entwicklung zweifelsohne unterstützt hat die Möglichkeit der Hypothekenvermittler und Banken, Forderungen aus Hypothekendarlehen zu verbrieften – in Kombination mit einer starken Nachfrage von Investoren nach mit Hypotheken besicherten Wertpapieren.

Diese Mängel bei der Ausreichung und Verbriefung von US-Hypothekendarlehen müssen analysiert und behoben werden. Die Kreditwirtschaft hat in der Tat bereits Vorschläge in dieser Richtung unterbreitet, etwa über das Institute of International Finance (IIF). Allerdings sollte hier maßvoll vorgegangen werden, um nicht das Instrument der Verbriefung an sich zu beschädigen, das sich weiterhin in vielerlei Hinsicht positiv auf die Stabilität des Finanzsystems auswirkt. Die Möglichkeit, das Bankensystem von Kreditrisiken zu entlasten (und hierzu ist die Verbriefung nur eines von vielen, wenn auch ein wichtiges Instrument), erhöht die Finanzstabilität und erlaubt den Banken ein aktiveres Risikomanagement. Verbriefungen verbessern zudem die Liquidität von Kreditportfolios und liefern Preissignale, die wiederum die Basis für ein aktiveres und umsichtigeres Risikomanagement sind.

Die derzeitige Krise hat jedoch eindeutig gezeigt, dass diese Vorteile nur dann tatsächlich zu erzielen sind, wenn alle an der Verbriefungskette beteiligten Parteien die richtigen Anreize haben, die die Einhaltung hoher Standards bei der Kreditvergabe, Preisgestaltung, dem Kreditrisikotransfer und Monitoring sicherstellen. Dabei muss klar sein, dass diese Anreize das Ergebnis verschiedener Parameter und Instrumente sind, deren Kombination je nach Art der spezifischen Transaktion verschieden sein kann – so wie Verbriefungen je nach ihrem Underlying völlig unterschiedlich sein können. Daher wäre eine pauschale Vorgehensweise ebenso unangebracht wie vereinfachende Lösungen, etwa die verbrieften Banken zu verpflichten, die Equity-Tranche (d.h. die mit dem höchsten Ausfallrisiko) selbst zu behalten, da dies zur Folge hätte, dass Verbriefungen nicht länger ein Instrument zur Übertragung des Kreditrisikos wären. Dagegen sollten z.B. Reputationseffekte aus wiederholten Transaktionen mit dazu beitragen, die offensichtlichen Probleme in den Anreizstrukturen in Zukunft zu lösen.

Vereinbarung ab, in der er sich verpflichtet, eine regelmäßige Gebühr zu entrichten, für die er die Garantie erhält, den versicherten Kreditbetrag erstattet zu bekommen, sollte der Kreditnehmer seine Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen. Aus einer Mikroperspektive wird durch die Absicherung des Kreditrisikos Eigenkapital der Banken freigesetzt, das zur Unterlegung riskanter Forderungen benötigt wird, und somit die Vergabe neuer Kredite möglich.²⁹ Allgemeiner gesagt erhöhen CDSs, da sie öffentlich gehandelt werden, nicht nur die Transparenz in der Bewertung von Assets, sondern auch die Effizienz des gesamten Finanzsystems: CDSs verbessern die Risikoallokation und verringern die Kapitalkosten von Unternehmen aufgrund einer höheren Risikoneigung der Investoren und einer weniger restriktiven Kreditvergabe der Banken.

Aus diesem Grund haben sich CRT-Instrumente in den letzten Jahren rasch verbreitet: Von Sommer 2004 bis Mitte 2007 hat sich der Markt für Kreditderivate auf USD 51 Billionen mehr als verzehnfacht, wobei CDSs den Löwenanteil aller Kontrakte ausmachen (s. Abb. 16). Heute übertrifft sogar in vielen Fällen die ausstehende Versicherungssumme für einen bestimmten Emittenten das zugrunde liegende Kreditvolumen.

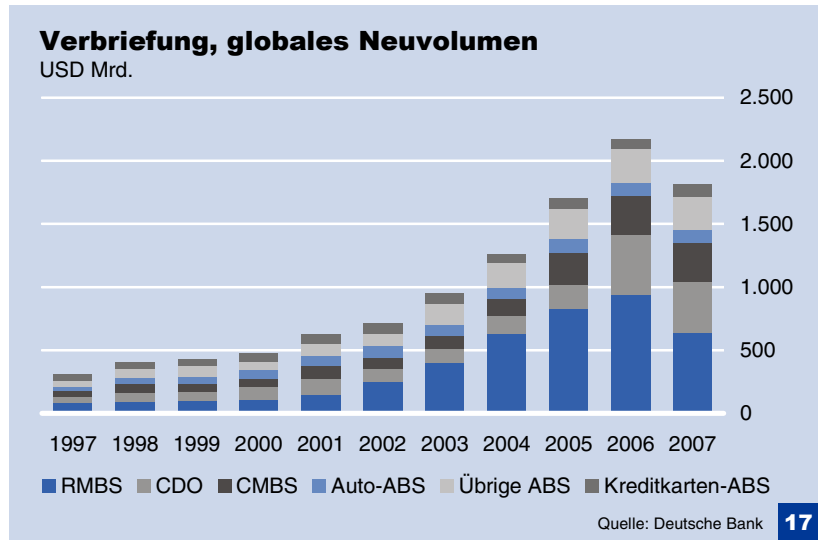
Die Banken gingen auch einen Schritt weiter und reichten mit Hilfe von (True Sale-)Verbriefern zunehmend Forderungen vollständig an andere Investoren weiter (s. Abb. 17). Das Verpacken gewöhnlicher Bankkredite und Forderungen in handelbare Wertpapiere lässt sich praktisch auf jede Form von Schulden anwenden – seien es nun Hypotheken, Verbraucherkredite und Kreditkartenforderungen oder Darlehen zum Autokauf und Kredite an Unternehmen (so dass eine Vielzahl von Abkürzungen entstand wie ABS, RMBS, CDO, CLO usw., die in letzter Zeit stärkere Beachtung fanden). Darüber hinaus können die Wertpapiere je nach Ausfallwahrscheinlichkeit in verschiedene Risikotranchen unterteilt werden, um den spezifischen Präferenzen einzelner Investoren entgegenzukommen. Durch die Verbriefung von Forderungen können daher sowohl Banken ihr Kreditrisikomanagement verbessern – und aus diesem Prozess selbst Erträge erzielen – als auch Investoren festverzinsliche Produkte erwerben, die wesentlich besser darauf zugeschnitten sind, ihre Portfolios effizient zu ergänzen, als traditionelle Unternehmens- oder Staatsanleihen.³⁰

Die Subprime-Krise hat zu einer Überprüfung der Vorteile von Verbriefungen geführt; das Neuvolumen sank bereits 2007 und brach im ersten Quartal 2008 drastisch ein. Gleiches gilt für die Erträge aus neuen Verbriefungen – und eine Rückkehr zu den Wachstumsraten, wie sie vor 2007 verzeichnet wurden, ist unwahrscheinlich. Ebenso ist klar, dass das Verbriefungsmodell Veränderungen erleben wird, die sich sowohl aus der Reaktion der Marktteilnehmer als auch regulatorischen Änderungen ergeben werden (s. Kasten).

Eine dritte Möglichkeit, sich des Kreditrisikos zu entledigen – der vollständige Verkauf von Krediten – wird von Banken ebenfalls zunehmend genutzt (und ist vor kurzem ins öffentliche Rampenlicht gerückt). Für diesen gleichfalls relativ jungen Markt gibt es eine Reihe überzeugender Argumente: Erstens können Banken nicht nur

²⁹ Banken eliminieren das Risiko aber nicht vollständig, sondern ersetzen das Kontrahentenrisiko ihres Kunden durch das des Sicherungsgebers (welches deutlich niedriger sein sollte).

³⁰ Vgl. auch Altunbas et al. (2007).



Konzentrationsrisiken verringern, sondern durch den Kauf von Krediten, die von anderen Banken ausgereicht wurden, auch ihr Kreditportfolio diversifizieren. Zweitens können Banken wiederum das durch ein reduziertes Kreditbuch freigesetzte Kapital für neue Kredite an ihre Privat- und Firmenkunden verwenden – deren Nachfrage nach Krediten andernfalls eventuell nicht bedient werden könnte. Investoren schließlich profitieren von einer größeren Transparenz hinsichtlich der zugrunde liegenden Produkte als beispielsweise bei einem verbrieften Kreditportfolio.³¹

Ingesamt und trotz der Exzesse, die zu den jüngsten Turbulenzen an den globalen Finanzmärkten führten, hat sich die Abkehr der Banken weg von der traditionellen Assetintermediation und hin zum neuen Modell der Risikointermediation als vorteilhaft nicht nur für die Banken selbst, sondern auch für Kreditnehmer, Investoren und die gesamte Volkswirtschaft erwiesen: Sie führte zu einer besseren Risikoallokation, höheren Renditen auf Anlagen und breiteren und vielfältigeren Refinanzierungsmöglichkeiten für Banken – und erhöhte somit letzten Endes die Stabilität einzelner Finanzinstitute und des Finanzsystems insgesamt. Nicht zuletzt bietet eine engere Verflechtung von Banken und Kapitalmärkten auch Anreize für Innovationen, da Banken bei neuen (häufig strukturierten) Produkten wie Retail-Zertifikaten oder Indexfonds Startvorteile genießen können („First Mover Advantages“).

Privathaushalte und Unternehmen wiederum profitieren von einem größeren Angebot an Kapital und unter Umständen niedrigeren Zinslasten, was einen höheren Verschuldungsgrad möglich macht – und damit z.B. größere Investitionen, die unter den Beschränkungen des traditionellen Bankenmodells nicht darstellbar gewesen wären.

Disintermediation

Aber Konvergenz geht nicht nur Hand in Hand mit einer immer engeren Verflechtung von bilanzbasierendem Bankgeschäft und den Kapitalmärkten, sondern bezieht sich auch auf die bei Kreditnehmern und Investoren gleichermaßen zu beobachtende Tendenz, direkt Zugang zu den Kapitalmärkten zu suchen, ohne auf konventi-

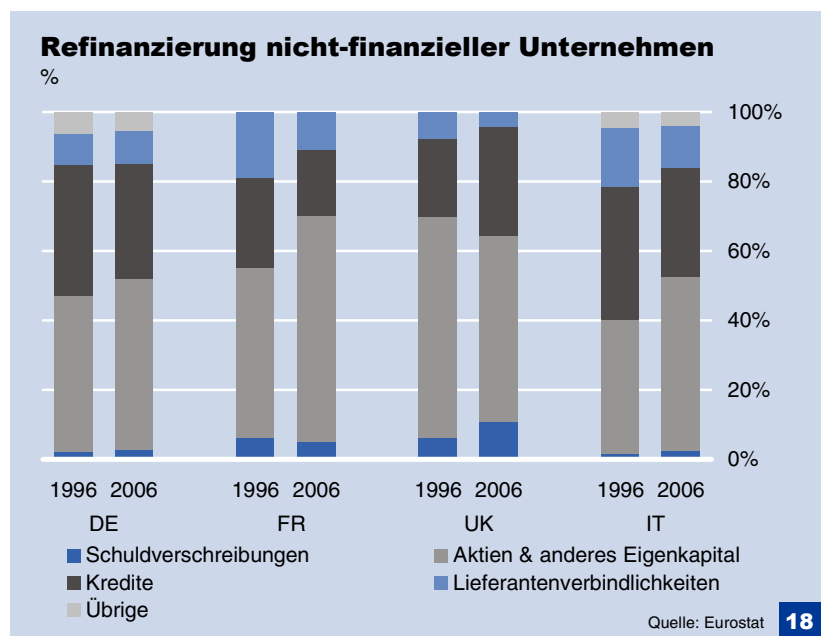
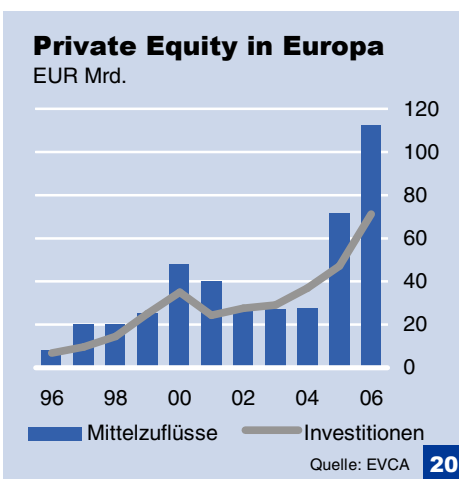
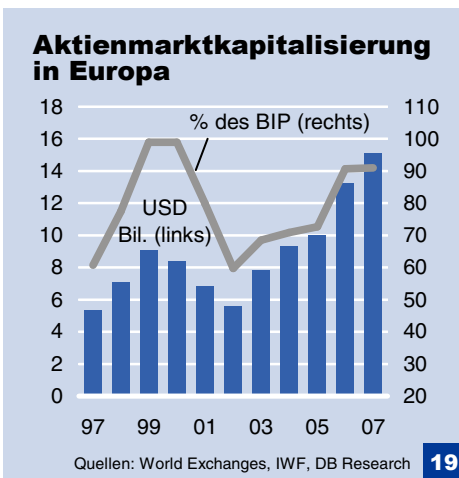
³¹ Bei der am Verkauf von Kreditportfolios geäußerten Kritik ist zu bedenken, dass die meisten aller verkauften Kredite in der Tat notleidende Kredite sind (Non-performing Loans, NPLs), bei denen der Kreditnehmer seiner Verpflichtung zu Zins- und Tilgungszahlungen nicht nachkommt. Darüber hinaus übernimmt ein Investor, der ein Kreditportfolio kauft, in jedem Fall sämtliche aus den ursprünglichen Kreditverträgen entstehenden Verpflichtungen und darf sie nur bei notleidenden Krediten oder mit Zustimmung des Kreditnehmers abändern.

... und institutionelle Kreditnehmer

onelle Bankdienstleistungen zurückzugreifen. Im Prozess der Disintermediation verschieben sich daher die Aktivitäten von Banken – den traditionellen „Intermediatoren“ – immer mehr von der Kapitalaufnahme und Kreditvergabe hin zum Angebot von Beratung, der Bereitstellung von Marktliquidität, der Übernahme von Platzierungen und anderen provisionsbringenden Dienstleistungen an den Kapitalmärkten.

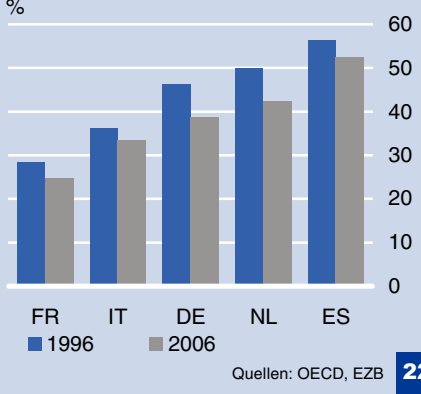
Auf Seiten der Kreditnehmer finanzieren sich beispielsweise Unternehmen immer weniger über Kredite und zunehmend über Eigenkapital (einschließlich Private Equity), mezzanine oder festverzinsliche Produkte – allerdings nur in relativen, nicht absoluten Zahlen: Die Wachstumsraten der Bankkredite an Unternehmen sind nach wie vor positiv, wenn auch niedriger als bei anderen Finanzierungsformen.

In Abb. 18 ist diese Entwicklung für die vier größten Volkswirtschaften der EU dargestellt. Bei drei von ihnen spielen Aktien heute in der Tat eine größere Rolle als vor zehn Jahren, wobei Bankkredite als Finanzierungsquelle an Bedeutung verloren haben. Großbritannien bildet die einzige Ausnahme – jedoch spielten dort die Kapitalmärkte bereits 1996 eine wesentlich wichtigere Rolle als in den großen kontinentaleuropäischen Ländern. Insgesamt stieg im Euroraum der Anteil der Unternehmen, die zur Finanzierung auf Aktien und anderes Eigenkapital zurückgreifen, in den letzten zehn Jahren um bemerkenswerte 10 %-Punkte auf 56%; gleichzeitig ging der Anteil von Krediten von 33% auf 28% zurück, während die Bedeutung von Schuldverschreibungen eher gering blieb, dafür aber stabil bei deutlich über 3%. Abb. 19 zeigt entsprechend die positive Entwicklung der Aktienmärkte in Europa, Abb. 20 die wachsende Beliebtheit der Finanzierung mittels Private Equity.

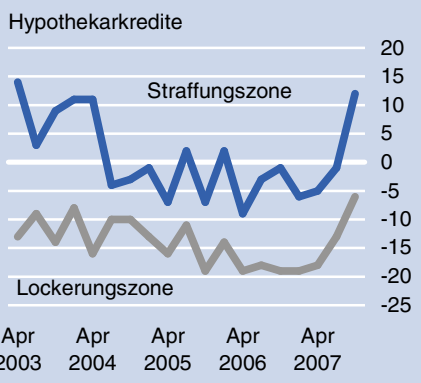
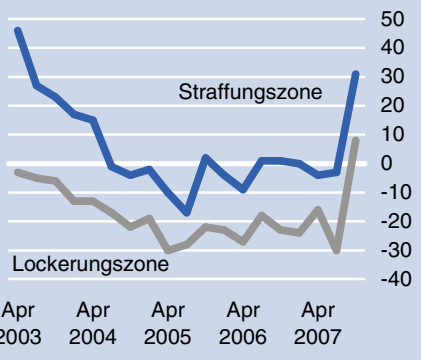


Für Privathaushalte verloren Spareinlagen auf einem Bankkonto durch den langfristigen Trend fallender Zinsen zunehmend an Attraktivität als Anlageklasse. Stattdessen schichteten sie in vielen europäischen Ländern ihre Portfolios mehr in Richtung Aktien und Investmentfonds um, während Schuldverschreibungen ebenfalls an Boden verloren (vgl. die drei Euro-Länder Deutschland, Frankreich

Anteil von Kundeneinlagen an der Bilanzsumme der Banken

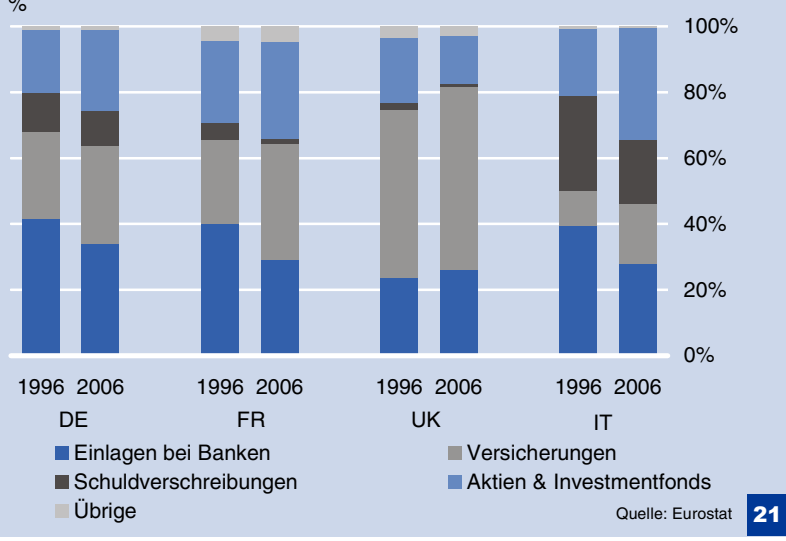


Kreditstandards und die Rolle des Wettbewerbs unter Banken im Euroraum

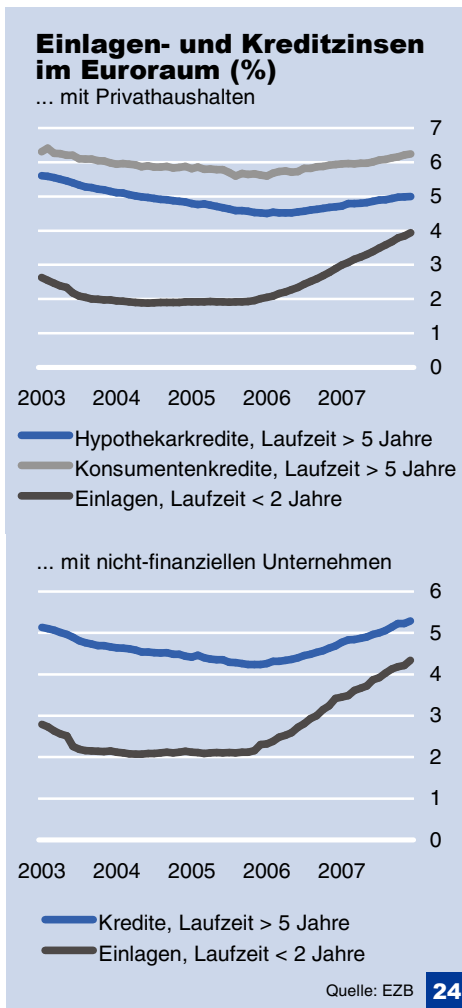


und Italien in Abb. 21). Das durch die neue Allokation bedingte höhere Risiko wurde teilweise durch einen Anstieg bei den Ansprüchen aus Versicherungen ausgeglichen. Erneut eine Ausnahme bildet Großbritannien: Bankeinlagen verzeichneten einen relativen Anstieg, Aktien gingen zurück und Versicherungen stellen nach wie vor einen außergewöhnlich hohen Anteil am gesamten Finanzvermögen der privaten Haushalte. In den Ländern des Euroraums fiel der Anteil von Bankeinlagen von 1996 bis 2006 im Durchschnitt von 40% auf 31%, während Aktien und Investmentfonds von 23% auf 30% und Ansprüche aus Versicherungen von 22% auf 28% stiegen. Anleihen (deren Anteil um über 4 %-Punkte auf 9% fiel) wurden von einem niedrigeren Zinsniveau und einem relativ schwachen Angebot an Unternehmensanleihen belastet.

Finanzvermögen privater Haushalte

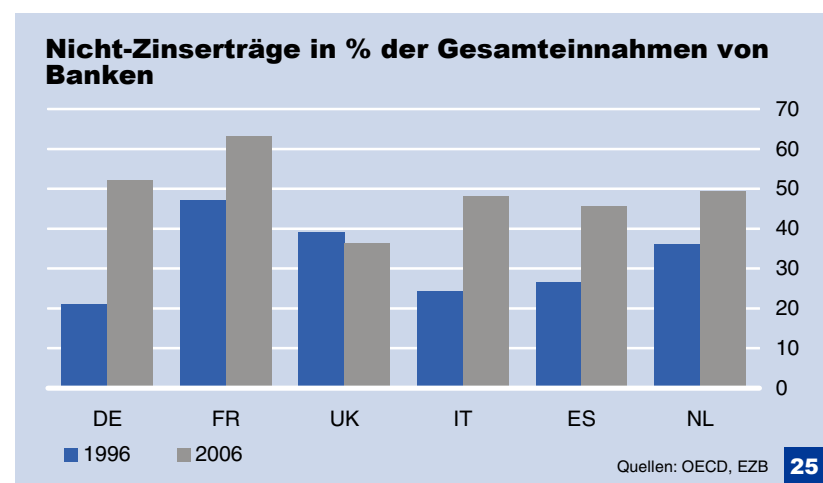


Aber dem traditionellen Zinsgeschäft der Banken machen nicht nur das geringe Volumenwachstum auf der Aktiv- wie Passivseite zu schaffen (s. Abb. 22 zur rückläufigen Bedeutung der Einlagenfinanzierung für Banken), sondern auch starker Margendruck: So ist der Wettbewerb in den meisten europäischen Bankenmärkten offensichtlich schärfer geworden. Wie Abb. 23 zeigt, verweist der Bank Lending Survey der EZB auf die zunehmend wichtige Rolle des Wettbewerbs unter Banken für den (bis vor kurzem ungebrochenen) Trend zu gelockerten Kreditstandards. Des Weiteren hat die Standardisierung dazu geführt, dass viele traditionelle Produkte zu „Massenware“ mit niedrigen Margen wurden, auch wenn sie Skalenerträge ermöglichte. Dies trifft auch auf den technologischen Fortschritt zu, der dem Verbraucher den Vergleich von Angeboten und neuen Akteuren den Markteintritt leichter machte: Das beste Beispiel hierfür ist der rasante Aufstieg der Direktbanken, die besonders die Refinanzierungskosten der Banken nach oben getrieben haben, als Folge hoher Einlagenzinsen und geringer Kontoführungsgebühren. Außerdem ist das Zinsniveau im langfristigen Vergleich recht niedrig und begrenzt damit den Preissetzungsspielraum der Banken. Wegen des fortgesetzten Drucks sind die Intermediationsmargen in den letzten Jahren deutlich gesunken (s. Abb. 24). Die Differenz zwischen Einlagen- und Kreditzinsen im Geschäft mit Privathaushalten und nicht-finanziellen Unternehmen hat sich z.B. von Anfang 2003 bis Ende 2007 von 2-4 %-Punkten auf lediglich 1-2 %-Punkte



in etwa halbiert. Der hauptsächliche Grund hierfür war der starke Anstieg bei den Einlagenzinsen, zum Teil aufgrund von Leitzinserhöhungen, während die Kreditzinsen durch den scharfen Wettbewerb weitgehend niedrig gehalten wurden.

Da sowohl der Anteil zinstragender Aktiva als auch Passiva abnimmt (infolge von Verbriefungen bzw. geringem Einlagenwachstum) und die Margen durch den Wettbewerb unter Druck stehen, überrascht es kaum, dass die relative Bedeutung des Zinsüberschusses für die gesamten Erträge von Banken in den letzten Jahren deutlich abgenommen hat: Auf der anderen Seite verzeichneten die Provisionserträge und das Handelsergebnis einen starken Anstieg und glichen die eher mäßige Entwicklung beim Zinsüberschuss mehr als aus – und dies teilweise genau aufgrund des Wandels von „originate and hold“ zu „originate and distribute“. Folglich schnellte der Anteil der zinsunabhängigen Erträge in den meisten EU-Ländern nach oben, häufig auf bis zu oder sogar über 50% (s. Abb. 25).



d. Dekonstruktion und Spezialisierung

Ein vierter wichtiger Trend in den europäischen Bankenmärkten beruht auf einer Überprüfung ihres Kerngeschäfts durch Banken, die dabei sowohl Wettbewerbsvorteile als auch relative Schwächen identifizieren – und sich schließlich auf ihre Stärken konzentrieren. Banken folgen hier ähnlichen Entwicklungen in anderen Branchen: Sie untersuchen, welche Bereiche der Wertschöpfungskette sie selbst abdecken und welche Dienstleistungen extern bezogen werden können. Die mit einer größeren Spezialisierung verbundenen Effizienzgewinne und eine bessere Arbeitsteilung trugen ihrerseits wiederum zu einer höheren Leistungsfähigkeit und Profitabilität des Bankensektors bei, wie in Kapitel 1 dargelegt.

Früher betrachteten Banken viele ihrer Aktivitäten als „vertraulich“ oder Kontrolle darüber für unabdingbar und behielten sie daher im eigenen Unternehmen. So sahen sie beispielsweise in der Produktinnovation genauso eine Kernkompetenz wie in ihrem Relationship-Management mit Kunden und der Abwicklung aller Arten von Transaktionen, vom Zahlungsverkehr und dem Handel mit Wertpapieren bis hin zur industriellen Bearbeitung von Krediten in einer „Kreditfabrik“.

Wachsende Komplexität, mögliche Skaleneffekte und ein intensiver internationaler Wettbewerb zwingen die Banken jedoch zunehmend zu einer Spezialisierung auf das, was sie am besten können – und zu einer Trennung von den Bereichen, in denen sie keine be-

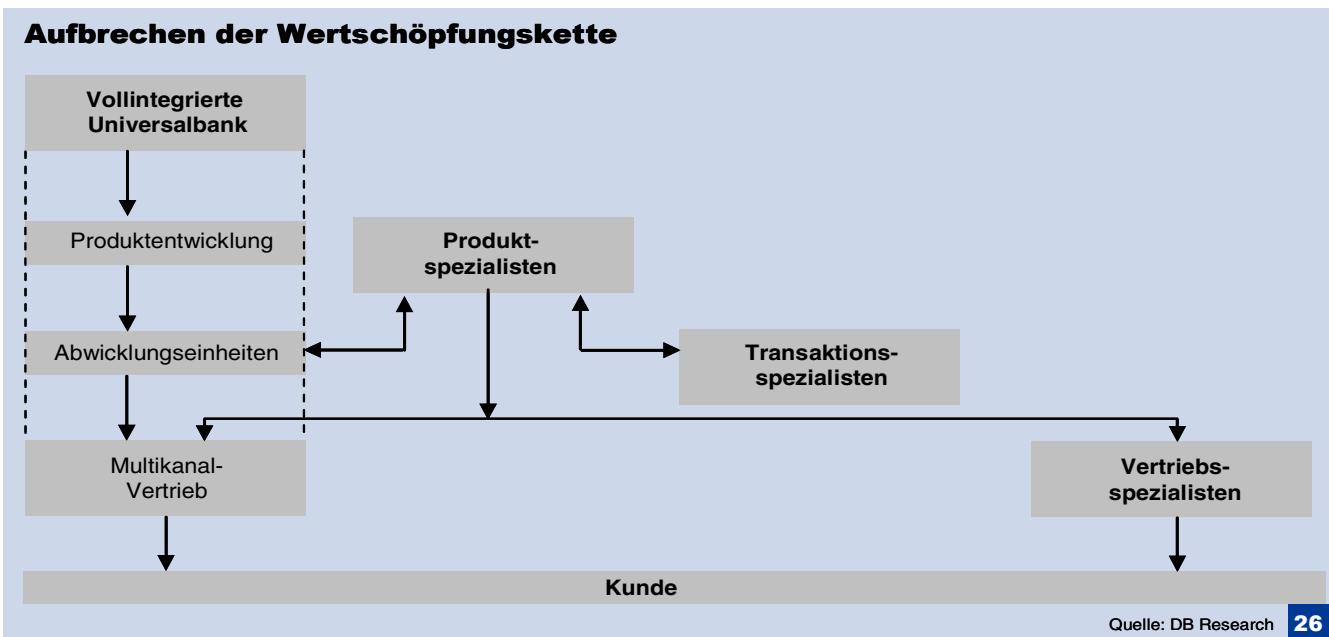
Hoher Anteil interner Wertschöpfung bei Banken

sondere Expertise und ein zu geringes Geschäftsvolumen haben. Banken konzentrieren sich dementsprechend auf eine geringere Zahl interner Aktivitäten (die sie ausbauen), während sie auf nicht zum Kerngeschäft zählenden Gebieten die Kooperation mit anderen Dienstleistern verstärken. Outsourcing administrativer Tätigkeiten wie IT oder Rechnungswesen – und bisweilen auch des Kundenservices – ist seit den 1990er Jahren zu einem wichtigen Thema geworden, wobei die Auslagerung ins Ausland („Offshoring“) häufig in einem zweiten oder sogar parallelen Schritt erfolgt (einschließlich des sogenannten „Offshore-Outsourcing“). Dennoch haben die Banken im Vergleich zu anderen Branchen noch einen weiten Weg vor sich bei der Verringerung der Wertschöpfungstiefe vom derzeit hohen Niveau: Der Anteil der internen Wertschöpfung liegt weiterhin bei erstaunlich hohen 50%-80%, während er z.B. in der Automobilindustrie nach Schätzungen bereits auf etwa 25% gesunken ist.³²

Anreize für Outsourcing...

Im Wesentlichen sind es drei Gründe, warum Banken jetzt die Breite ihrer Geschäftsaktivitäten stärker eingrenzen:

- Erstens verbessert Outsourcing die Arbeitsteilung und führt so zu Effizienzgewinnen, da die Banken Spezialistenwissen besser nutzen können.
- Zweitens ist Outsourcing eine wichtige Möglichkeit für Banken, Skalenerträge zu erzielen und so die Kosten zu senken (was besonders auf das Transaktionsbanking zutrifft). Dies gilt auch für spezialisierte Anbieter, die flexibler bei der Auswahl kosteneffizienter Standorte sind, an denen sie auf unterschiedliche komparative Vorteile bauen können.
- Drittens profitieren Banken aufgrund ihres stärker fokussierten Geschäfts auch von einer größeren Flexibilität: Sie achten mehr auf Veränderungen in einem spezifischen Marktumfeld und können somit auch schneller darauf reagieren.



Insgesamt dürften die Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen bei schnellem technologischem Fortschritt besonders groß sein. Letzten Endes dürften so neben einigen großen „Universalbanken“ Spezia-

³² Vgl. z.B. Zerndt (2006) oder Disselbeck (2007).

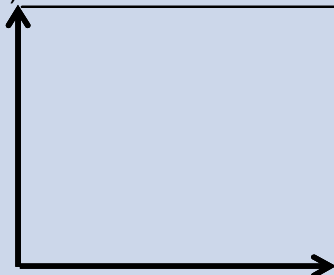
listen für Produktion, Vertrieb und Transaktionen entstehen (s. Abb. 26). Beispiele für diese fortschreitende Spezialisierung europäischer Banken sind die DVAG (Finanzvertrieb) und First Data, Equens und Xchanging (Zahlungsverkehr).

... und Risiken

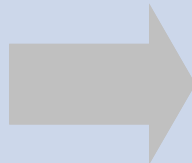
Trotz der beträchtlichen Vorteile für alle Banken, die an Prozessen wie Offshoring und Outsourcing beteiligt sind, liegt es auf der Hand, dass ein derartiges neues Modell nicht ohne Nachteile sein kann und dass die Umsetzung dieser Vorteile in harte Fakten nicht selbstverständlich ist. Der offensichtlichste Nachteil ist der Verlust der direkten Kontrolle über möglicherweise entscheidende Geschäftsabläufe und Know-how einer Bank. Die Produktentwicklung dürfte z.B. eine Kernkompetenz der meisten Finanzinstitute sein und wird deshalb in der Regel nicht ausgelagert. Ein zweiter Punkt ist hiermit eng verbunden: So können Ausführungs- und Reputationsrisiken entstehen, wenn Vertragspartner niedrigere Anforderungen an Qualität, Effizienz und Rechtzeitigkeit von Arbeitsprozessen stellen, als dies intern der Fall ist.

Wertschöpfungstiefe als neue strategische Dimension

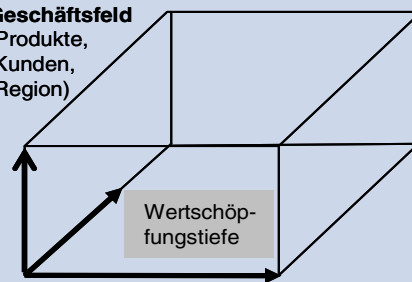
Geschäftsfeld
(Produkte, Kunden,
Region)



Basisstrategie (Differenzierung,
Kostenführerschaft, Nischenstrategie)



Geschäftsfeld
(Produkte,
Kunden,
Region)



Basisstrategie (Differenzierung,
Kostenführerschaft, Nischenstrategie)

Quelle: DB Research

27

Standardisierung und Kommoditisierung

Darüber hinaus wird das Aufbrechen der Wertschöpfungskette von zwei weiteren Trends in den europäischen Bankenmärkten begleitet: der Industrialisierung und dem stärkeren Kundenfokus („Customisation“) sowie der Integration der Infrastruktur.

Ohne die fortschreitende Standardisierung und Kommoditisierung von Basisprodukten und -dienstleistungen wie Girokonten und Konsumentenkrediten, aber auch dem Handel mit Devisen sowie von weitgehend homogenen Prozessen (namentlich des Zahlungsverkehrs) wäre die Spezialisierung von Banken auf einen bestimmten Bereich der Wertschöpfungskette kaum in dem bisher erlebten Ausmaß möglich gewesen. Das heißt, dass Standardisierung die automatische Verarbeitung von Transaktionen ermöglicht, wodurch wiederum personelle Kapazitäten frei werden, die stattdessen individuelle Dienstleistungen erbringen können (zusätzlich zu dem Vorteil, dass automatisierte Prozesse normalerweise weniger fehleranfällig und zuverlässiger sind als menschliches Handeln). Gleichzeitig führen scharfer Wettbewerb und umfassender Einsatz modernster IT-Infrastruktur auch zu niedrigeren Gewinnmargen.

Individueller Kundenfokus

Banken konnten dies zumindest teilweise dadurch kompensieren, dass sie sich intensiver auf die Bedürfnisse einzelner Kunden konzentrierten: Die schnelle Entwicklung immer fortgeschrittenerer und komplexerer Produkte unterstreicht gleichzeitig die Notwendigkeit, mehr Energie und Kapazitäten darauf zu verwenden, diese neuen

Integration der Infrastruktur

Dienstleistungen individuell für Kunden anzupassen. Infolge steigender Einkommen und Vermögen sind Kunden weit über das traditionelle Segment der Vermögensverwaltung hinaus auf eine gründliche Analyse ihrer finanziellen Position angewiesen. Von ihnen dürfte künftig eine stärkere Nachfrage nach umfassender – und möglicherweise unabhängiger – Beratung kommen, besonders hinsichtlich maßgeschneiderter (strukturierter) Produkte, wo die Margen für Banken höher sind.

Die andere Voraussetzung dafür, dass Spezialisierung die größtmögliche Wirkung entfalten kann – die Integration der Infrastruktur – macht ebenfalls deutliche Fortschritte. Die Finanzindustrie schätzt in der Regel die Begleitung ihrer Anstrengungen durch die Politik, obwohl in einigen Fällen Marktprinzipien nur ungenügend berücksichtigt wurden.

Die Schaffung von SEPA, d.h. einer pan-europäischen Infrastruktur und der Harmonisierung von Regelungen zum grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr in Europa, um diesen ebenso einfach wie auf nationaler Ebene zu machen, beruht weitgehend auf zwei Komponenten: Auf der politischen Seite schafft die PSD den notwendigen rechtlichen Rahmen, der von allen Mitgliedstaaten bis November 2009 umgesetzt werden wird. Die europäischen Banken bieten andererseits seit 28. Januar 2008 offiziell die ersten SEPA-Transaktionen an, nachdem mit Hilfe des EPC (European Payments Council) Standards für Zahlungsinstrumente sowie für die Abwicklung erarbeitet wurden. Die erforderlichen Investitionen in Plattformen und Prozesse (die in vielen Fällen nicht unerheblich waren) haben einige Banken bereits zu Überlegungen veranlasst, sich von diesem Geschäft zu trennen – das dann andere Banken oder reine Spezialisten (z.B. Automated Clearing Houses, ACH) übernommen haben. Somit wird die Integration der europäischen Finanzmärkte nicht nur für die Kunden Vorteile bringen, sondern auch zusätzliche Anreize für die Banken bieten, die Breite ihrer Geschäftsfelder zu straffen und sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Die Effizienzgewinne, die sich daraus ergeben, werden sich – wie schon die Verbesserungen im letzten Jahrzehnt – in den kommenden Jahren weiter positiv auf die Profitabilität der Banken auswirken.³³

4. Fazit

Trotz des Rückschlages als Folge der jüngsten Marktverwerfungen haben europäische Banken seit dem Beginn der 1990er Jahre wesentliche Verbesserungen bezüglich ihrer Profitabilität und Effizienz erreicht. Dazu haben neben makroökonomischen Entwicklungen vor allem Trends innerhalb der Branche beigetragen. Der Herausforderung, in einem äußerst dynamischen Umfeld geprägt von Globalisierung, regulatorischen Veränderungen und technologischem Fortschritt zu operieren, haben sich die Banken in Europa erfolgreich gestellt:

1. Sie sind gewachsen, um so Skaleneffekte zu nutzen und der steigenden Nachfrage ihrer Kunden nach „Big Ticket“-Transaktionen nachkommen zu können. Fusionen und Übernahmen ergänzten organisches Wachstum, so dass die Zahl der Banken deutlich geringer und der Marktanteil der verbleibenden Institute größer wurde.

³³ Eine kürzlich von der EU-Kommission in Auftrag gegebene Studie schätzt die möglichen Gewinne durch SEPA in den nächsten sechs Jahren auf ein Volumen im dreistelligen Milliarden Euro-Bereich, das hauptsächlich den Kunden, aber auch den Banken zugute kommen wird (vgl. Capgemini (2008)).

2. Europäische Banken wurden internationaler als je zuvor und expandierten in ausländische Märkte sowohl innerhalb Europas als auch darüber hinaus. Die größten Banken in Europa erwirtschaften mittlerweile über die Hälfte ihrer Erträge außerhalb ihrer traditionellen Heimatmärkte – ein echtes Novum. Trotzdem besteht noch beträchtlicher Spielraum für weitere grenzüberschreitende Integration, dominieren doch einheimische Banken nach wie vor zu einem großen Teil die nationalen Märkte.
3. Die Verflechtung zwischen Banken und Kapitalmärkten ist heute wesentlich intensiver als vor zehn Jahren, da die Kreditinstitute ihr Geschäftsmodell grundlegend verändert und sich zunehmend vom reinen Bilanzgeschäft abgewandt haben, zugunsten eines aktiveren Kreditrisikomanagements nach dem „originate and distribute“-Modell.
4. Die Banken in Europa haben ihre Geschäftsaktivitäten neu ausgerichtet, in Umfang und Tiefe begrenzt, um Vorteile aus der Spezialisierung, einer fortgeschritteneren Arbeitsteilung und aus Skalenerträgen zu ziehen. Wesentliche Bereiche der Wertschöpfungskette wurden ausgelagert, während andere durch die Übernahme bestimmter Dienstleistungen auch für andere Finanzinstitute gestärkt wurden.

Da es für die meisten dieser Trends gute Gründe gibt und die Banken noch etwas hinter anderen Branchen herhinken, werden sich unserer Einschätzung nach Konsolidierung, Internationalisierung und Spezialisierung in den nächsten Jahren fortsetzen. Auf der anderen Seite werden die Finanzmarkturbulenzen, die ausgelöst wurden durch den Bewertungsverfall bei Wertpapieren, die mit US-Hypotheken unterlegt sind, über Jahre zu geringeren Erträgen aus Verbriefungen führen. Dennoch bleibt der grundsätzliche Trend zu einer größeren Konvergenz von traditionellem Commercial Banking und den Kapitalmärkten ungebrochen und die Rolle der Banken wird sich weiter von der Assetintermediation zur Risikointermediation verlagern.

Jan Schildbach (+49 69 910-31717, jan.schildbach@db.com)

Ausgewählte Literatur

- Al-Sharkas, Adel A., M. Kabir Hassan und Shari Lawrence (2008). The Impact of Mergers and Acquisitions on the Efficiency of the US Banking Industry: Further Evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35 (1-2), S. 50-70.
- Altunbas, Yener, Leonardo Gambacorta und David Marqués (2007). Securitisation and the bank lending channel. *EZB Working Paper* 838.
- Capgemini (2008). SEPA: potential benefits at stake. Researching the impact of SEPA on the payments market and its stakeholders.
- Cavallo, Laura und Stefania P.S. Rossi (2001). Scale and scope economies in the European banking systems. *Journal of International Financial Management*, 11 (4-5), S. 515-531.
- Deutsche Bundesbank (2007). Bestandserhebung über Direktinvestitionen. *Statistische Sonderveröffentlichung* 10.
- Disselbeck, Kai (2007). Die Industrialisierung von Banken am Beispiel des Outsourcings.
- EZB (2007a). EU banking sector stability.
- EZB (2007b). EU banking structures.
- Europäische Kommission (2005). Public Opinion in Europe on Financial Services. *Special Eurobarometer* 230 / Wave 63.2.
- Foltete, Anne, und Arja Kärkkäinen (2007). EU-15 Foreign Direct Investment in the new Member States continues to increase. *Eurostat Statistics in focus* 106/2007.
- Freedom House (2008). Freedom in the World 2008. Selected Data from Freedom House's Annual Global Survey of Political Rights and Civil Liberties.
- Goddard, John, Phil Molyneux und John O.S. Wilson (2004). Dynamics of Growth and Profitability in Banking. *Journal of Money, Credit and Banking*, 36 (6), S. 1069-90.
- IWF (2007). *World Economic Outlook* October 2007. Globalization and Inequality.
- Investment Company Institute (2007). *Investment Company Fact Book. A Review of Trends and Activity in the Investment Company Industry*.
- IW Consult (2006). *Bürokratiekosten in der Kreditwirtschaft*.
- London Economics (2002). *Quantification of the Macro-Economic Impact of Integration of EU Financial Markets*.
- Morgan Stanley (2005). *European Banking Consolidation: IT Synergies and Basel II Will Drive Cross-Border Restructuring*.
- PricewaterhouseCoopers (2006). *European banking consolidation*.
- Transparency International (2007). *Global Corruption Report 2007. Corruption in Judicial Systems*.
- Zerndt, Thomas (2006). Die Transformation zur Netzwerkbank. Mit Sourcing Wertschöpfung visionär gestalten. *Banken & Sparkassen*, 14 (6), S. 10-13.



Anhang

Eigenkapitalrendite, %

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06
DE	5,5	6,0	5,0	6,1	6,1	6,0	5,8	5,3	8,9	5,2	5,0	3,7	2,0	-2,2	3,9	9,4	10,2
FR	5,5	6,1	4,3	0,5	-1,3	1,3	2,4	5,3	8,3	8,0	9,7	10,3	9,6	8,9	12,6	19,1	20,2
UK	7,8	5,0	3,3	12,2	18,2	18,9	17,0	18,1	20,0	21,0	14,9	13,8	11,6	15,4	16,8	16,9	17,5
IT	10,5	9,2	4,9	4,3	1,2	1,2	3,4	1,4	7,0	8,4	10,9	8,4	6,8	7,0	10,6	13,0	16,8
ES	9,9	9,3	8,1	1,3	6,3	7,1	7,6	8,4	8,9	9,0	8,8	8,2	8,0	7,6	15,1	17,1	20,3
NL	8,3	8,8	9,9	11,1	10,7	11,1	11,7	11,3	10,2	13,0	12,4	11,8	8,6	11,6	13,1	15,0	14,6
SE				0,8	15,7	17,8	19,7	7,8	14,5	12,4	14,8	16,0	7,4	9,5	15,8	19,5	20,4
CH	6,1	6,7	5,7	8,1	5,9	6,9	0,3	4,0	15,0	16,1	14,6	8,7	7,0	9,6	12,6	18,3	14,4
PL				-5,6	1,2	21,6	31,3	22,3	6,8	10,5	10,7	9,8	4,9	5,3	16,5	20,0	21,2
HU					5,2	13,3	15,7	5,9	-22,3	3,3	8,8	12,1	-0,9	13,5	24,9	24,8	21,5
CZ				2,6	1,9	1,1	-4,9	-3,1	-9,7	-18,7	0,8	10,3	11,8	14,1	24,7	24,1	23,5

Quellen: OECD, EZB, SNB, DB Research

28

Cost-Income-Ratio, %

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06
DE	64,8	65,2	64,5	62,4	60,8	63,8	63,8	64,1	57,6	67,8	68,7	69,9	63,8	72,6	68,9	68,6	65,2
FR	68,3	65,6	66,8	64,8	71,3	65,6	69,9	68,8	67,7	67,6	66,0	62,1	64,7	64,0	66,0	62,0	60,2
UK	65,9	65,7	65,9	63,2	64,1	63,7	62,1	60,9	56,5	54,6	55,5	57,4	60,8	56,8	42,9	41,8	41,0
IT	62,8	63,9	65,6	60,8	68,4	67,6	66,7	68,7	61,0	60,7	56,0	55,4	59,9	60,9	58,1	61,5	59,4
ES	61,0	58,6	60,3	59,7	59,7	63,2	62,2	61,4	60,6	63,1	61,0	55,5	56,7	54,3	55,3	53,9	49,0
NL	68,7	68,0	67,2	66,6	67,1	67,3	67,3	69,2	70,8	67,9	70,5	69,6	70,9	67,2	67,3	67,1	68,1
SE	78,2	120,5	146,5	109,8	81,1	71,6	64,3	79,2	68,7	73,3	66,6	64,3	71,0	64,3	60,1	55,3	54,4
CH	59,3	51,8	52,1	58,6	55,6	56,4	66,1	63,2	52,5	55,0	55,9	60,0	58,9	60,7	60,5	56,7	59,0
PL				48,0	52,8	49,1	51,0	55,0	62,2	63,2	63,2	61,6	63,8	68,3	65,0	61,4	59,3
HU					111,2	113,0	73,5	76,7	115,8	87,0	74,9	64,6	65,3	59,9	56,0	55,2	58,8
CZ				61,5	72,8	81,9	96,9	92,4	98,0	103,9	104,5	75,1	72,5	69,1	62,6	56,9	55,1

Quellen: OECD, EZB, SNB, DB Research

29

Strukturindikatoren nach Ländern (2006)

Indikator	AT	BE	CH	CY	CZ	DE	DK	EE	ES
Märkte:									
Bilanzsumme der Banken, EUR Mrd., Jahresende	790	1.122	1.988	74	115,00	7.123	822	15	2.516
Bilanzsumme in % des BIP	306	357	657	512	101	308	374	118	258
Anzahl von Bankkonten in Mio., Jahresende	8,2	13,2	NA	1,7	9	90,9	NA	NA	24,8
Anzahl von Karten mit Zahlungsfunktion in Mio., Jahresende	9,3	16,6	10,3	0,9	8,2	120,2	NA	1,6	74,3
Banken pro Mio. Einwohner, Jahresende	98	10	44	436	6	25	35	10	8
Filialen pro 100.000 Einwohner, Jahresende	51	43	50	122	18	49	39	18	99
G5-Konzentrationsrate	44	84	81*	64	64	22	65	97	40
Erträge:									
Kredite an Nichtbanken in % der Bilanzsumme, Jahresende	44,2	34,6	40,6	46,7**	45	42,9	54,4	74,0	63,7
Zinsüberschuss in % der Gesamterträge	62,1	47,5	28,6	69,7	61,1	48	56,5	66,0	54,5
Zinsspanne in % (Zinsüberschuss in % der Bilanzsumme)	1,6	0,90	0,73	1,77	2,38	0,84	1,01	2,29	1,49
Refinanzierung:									
Einlagen von Nichtbanken in % der Bilanzsumme, Jahresende	34,1	41,6	43,0	62,6**	67,5	38,7	18,8	49,5	52,5
Rentabilität:									
ROE nach Steuern in %	22,5	23,3	14,6	14,6	23,5	10,2	14,3	24,4	20,3
ROA nach Steuern in %	0,94	0,71	0,67	0,82	1,23	0,31	0,7	1,67	0,96
Assetqualität:									
Notleidende Kredite in % aller Kredite, letzte verfügbare Daten	2,6	1,8	0,3	NA	4,1	4,0	0,4	0,2	0,6
Effizienz:									
Cost-Income-Ratio in %	61,5	55,8	59,0	47,5	55,1	65,2	53,6	43,0	49,0
Solvenz:									
Tier 1-Ratio in %, Jahresende	7,9	8,4	13,9	10,2	9,6	7,7	9,2	8,7	7,4
Ausländische Banken:									
Marktanteil ausländischer Banken in % der Bilanzsumme, Jahresende	19,5	24,9	8,2	30,3	96,9	11,1	20,1	98,5	11,4

*G-3 Konzentrationsrate; **2005

Strukturindikatoren nach Ländern (2006)

Indikator	FI	FR	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV
Märkte:									
Bilanzsumme der Banken, EUR Mrd., Jahresende	255	5.728	315	94	1.186	2.793	17	840	23
Bilanzsumme in % des BIP	153	320	161	104	675	189	73	2.540	140
Anzahl von Bankkonten in Mio., Jahresende	13,5	72,1	27,6	8,9	5,9	38,4	8,4	NA	3,6
Anzahl von Karten mit Zahlungsfunktion in Mio., Jahresende	6,3	94	15,1	8,2	8,3	70,9	3,5	1,1	2,1
Banken pro Mio. Einwohner, Jahresende	69	13	6	21	18	14	23	333	12
Filialen pro 100.000 Einwohner, Jahresende	30	63	33	32	22	55	26	51	27
G5-Konzentrationsrate	82	52	66	54	45	26	83	29	69
Erträge:									
Kredite an Nichtbanken in % der Bilanzsumme, Jahresende	51,5	33	53,1	60,1	34,1	51	70,9	19,0	68
Zinsüberschuss in % der Gesamterträge	59,2	36,8	69,1	67,8	62,3	51,9	68,9	33,3	57,6
Zinsspanne in % (Zinsüberschuss in % der Bilanzsumme)	1,33	0,77	2,64	3,82	0,89	1,79	2,12	0,49	2,32
Refinanzierung:									
Einlagen von Nichtbanken in % der Bilanzsumme, Jahresende	35	24,8	67,0	50,3	24,5	33,3	50,2	34,3	48,7
Rentabilität:									
ROE nach Steuern in %	14,4	20,2	16,4	21,5	14,6	16,8	22,8	18,4	26,4
ROA nach Steuern in %	0,93	0,6	0,92	1,43	0,64	0,77	1,06	0,73	1,66
Assetqualität:									
Notleidende Kredite in % aller Kredite, letzte verfügbare Daten	0,3	3,2	5,5	2,5	0,7	5,3	1,0	0,2	0,4
Effizienz:									
Cost-Income-Ratio in %	47,5	60,2	53,8	58,8	45,6	59,4	52,6	40,3	49,9
Solvenz:									
Tier 1-Ratio in %, Jahresende	13,0	8,5	9,9	9,4	9,8	7,1	6,6	13,5	8,7
Ausländische Banken:									
Marktanteil ausländischer Banken in % der Bilanzsumme, Jahresende	56,5	11	37,4	56,3	43,2	13,9	76,7	94,6	64,8

Strukturindikatoren nach Ländern (2006)

Indikator	MT	NL	PL	PT	SE	SI	SK	UK
Märkte:								
Bilanzsumme der Banken, EUR Mrd., Jahresende	31	1.873	190	397	774	35	42	9.652
Bilanzsumme in % des BIP	600	355	70	256	253	129	140	506
Anzahl von Bankkonten in Mio., Jahresende	0,8	23,5	23,9	20.3***	15,2	2,4	8,2	139,1
Anzahl von Karten mit Zahlungsfunktion in Mio., Jahresende	0,5	31,4	23,8	17,6	13,9	3,1	4,3	164,6
Banken pro Mio. Einwohner, Jahresende	44	21	19	17	22	13	4	7
Filialen pro 100.000 Einwohner, Jahresende	27	21	14	53	22	35	22	21
G5-Konzentrationsrate	71	85	47	68	58	62	67	36
Erträge:								
Kredite an Nichtbanken in % der Bilanzsumme, Jahresende	46,2	55,3	50,9	58,1	52,2	61,3	46,2	32
Zinsüberschuss in % der Gesamterträge	72,9	50,7	58,1	54,7	52,5	58,7	63,1	63,7
Zinsspanne in % (Zinsüberschuss in % der Bilanzsumme)	1,37	1,05	3,04	1,77	1,01	2,19	2,49	1,42
Refinanzierung:								
Einlagen von Nichtbanken in % der Bilanzsumme, Jahresende	36,2	42,4	64,2	44,6	23,6	50,3	64,6	28,3
Rentabilität:								
ROE nach Steuern in %	12,9	14,6	21,2	18,0	20,4	15,0	22,0	17,5
ROA nach Steuern in %	1,02	0,47	1,56	1,01	0,73	0,89	1,27	0,71
Assetqualität:								
Notleidende Kredite in % aller Kredite, letzte verfügbare Daten	2,8	1	9,4	1,3	0,4	NA	3,2	0,9
Effizienz:								
Cost-Income-Ratio in %	30,8	68,1	59,3	53,2	54,4	59,3	54,4	41,0
Solvenz:								
Tier 1-Ratio in %, Jahresende	20,8	9,3	12,9	8,1	7,3	8,3	11,2	8,5
Ausländische Banken:								
Marktanteil ausländischer Banken in % der Bilanzsumme, Jahresende	37,3	14,8	65,4	22,3	8,9	28,9	92,3	50,3

*** 2004

Quellen: EZB, SNB, IWF

30

© Copyright 2008. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tezlaff, GbR, Dieburg

Print: ISSN 1612-0256 / Internet und E-Mail: 1612-0264