

Marburger Genossenschaftsinstitut

Recht und Wirtschaft der Kooperation

Philipps-Universität Marburg

Am Plan 2, 35032 Marburg

Tel.: (06421) 28-23939

info@ifg-marburg.de

www.ifg-marburg.de



„Kreditgenossenschaften im Spannungsfeld von Wettbewerb und Regulierung“

Norbert Kuhn, wiss. Mitarbeiter, ifG Marburg

- 1) Problemstellung (Krise der deutschen Banken)
- 2) Vier Thesen
- 3) Theoretische Grundlagen der Evolutorischen Ökonomik
- 4) Die Rolle der Banken in den verschiedenen Finanzsystemen
- 5) „Untermauerung“ der vier Thesen

Problemstellung (I)

Die deutsche Bankenlandschaft in der Rentabilitätskrise:

- Das deutsche Finanzsystem gilt im internationalen Vergleich als „bieder, träge und ineffizient“
- „Die deutschen Institute haben es bisher nicht geschafft, an das durchschnittliche europäische Rentabilitätsniveau heranzukommen“ (BaFin-Präsident Sanio)

Problemstellung (II)

Gründe für die Misere: Geringer Wettbewerbsdruck!

- „Verkrustete“ Struktur des deutschen 3-Säulen-Systems
- Zu hohe Kosten des dezentralen Bankensystems: Deutschland ist „over-banked“

Vorschlag zur Lösung des Problems (Vorbild US-Banken):

⇒ „Industrialisierung der Bank“ („outsourcing“ und „economies of scale“) versus „Bankgeschäft nach Gutsherrenart“

Problemstellung (III)

Alternative Erklärung

Die relative Rentabilitätsschwäche der deutschen Banken ist nicht auf die geringe Wettbewerbsintensität im deutschen Bankenmarkt zurückzuführen. Vielmehr beruht sie auf der Konkurrenz der Finanzsysteme und der Tendenz zur Kapitalmarktorientierung

Thesen

These 1:

Insbesondere die angelsächsischen Banken profitieren von dem Trend zur zunehmenden Kapitalmarktorientierung aufgrund ihrer „traditionellen“ Kapitalmarktorientierung

These 2:

Die Wettbewerbsvorteile der Kreditgenossenschaften liegen im klassischen Bankgeschäft (Nischenstrategie)

These 3:

Eine Strategie der Kapitalmarktorientierung widerspricht den Wettbewerbsvorteilen der Kreditgenossenschaften

These 4:

Eine erfolgreiche Nischenstrategie der Kreditgenossenschaften im klassischen Bankgeschäft wird durch aufsichtsrechtliche Regelungen (insbesondere Basel II) stark eingeengt

Theoretische Grundlagen (I)

Evolutionäre Ökonomik und Wettbewerbstheorie

- Handeln der Wirtschaftssubjekte im Zustand der „konstitutionellen Unwissenheit“ (F.A. v. Hayek)
- Innovationen und evolutionärer Wandel als Quelle der Ungewissheit (J.A. Schumpeter)
- Reduzierung der Ungewissheit über Lernprozesse
- Wissen ist personengebunden und daher stets subjektiv
- Wissensvorteile = Wettbewerbsvorteile
- Spezifische Wissensvorteile = Wettbewerbsvorteile, die von der Konkurrenz nur schwer imitierbar sind

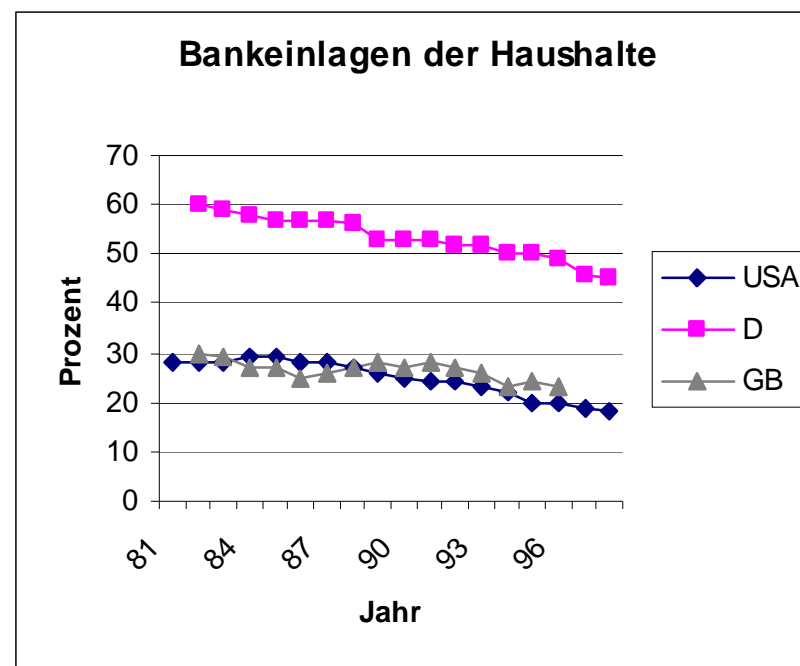
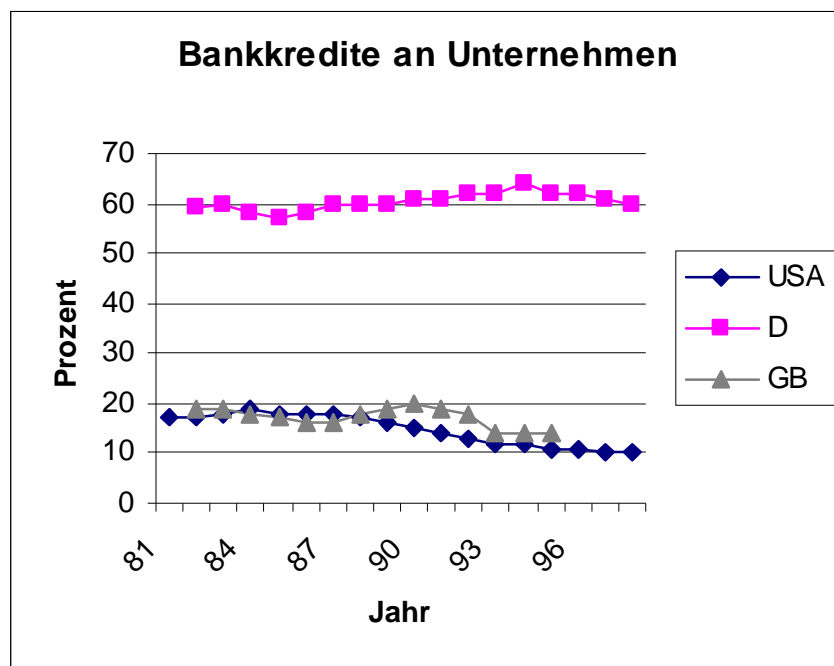
Theoretische Grundlagen (II)

Einordnung der Banken in den evolutionsökonomischen Kontext

- Begrenztheit des Wissens der Wirtschaftssubjekte
- Arbeits- und Wissensteilung in einer Volkswirtschaft
(Spezialisierung der Wirtschaftssubjekte oder Unternehmen)
- Aufgabe der Banken im Kreditgeschäft:
Verarbeitung von Kreditinformationen zu personengebundenem
bzw. subjektivem Kreditwissen
- Spezialisierung auf bestimmte Kunden, Branchen oder Regionen
- Kreditentscheidungen sind nur schwer „objektivierbar“, denn sie
hängen von dem subjektivem Wissen der Entscheidungsträger ab

Finanzsysteme und Wissen der Banken (I)

Kapitalmarktorientierung versus Bankenorientierung



Intermediationsraten im internationalen Vergleich (Quelle: Hackethal 2003, S. 25f.)

Finanzsysteme und Wissen der Banken (II)

Unterschiede zwischen bankenorientierten (klassisches Bankgeschäft) und kapitalmarktorientierten Finanzsystemen

- Institutionen: Finanzierungs-, Aktien- und Ratingkultur; Insolvenzrecht; Unternehmensverfassung; System der Altersvorsorge usw.)
- Art der Risikoübernahme
 - Kapitalmarktorientierung \Rightarrow Finanzierungsrisiko wird an den Kapitalmarkt weitergereicht
 - Bankenorientierung \Rightarrow Banken tragen durch die Kreditvergabe das Finanzierungsrisiko

Finanzsysteme und Wissen der Banken (III)

Wissensbasis der Banken in bankenorientierten
Finanzsystemen

Hausbankenbeziehung

- **Langfristige Kreditbeziehungen**
- Die Hausbank als **Hauptbank** des Kreditnehmers
- Universalbanken

⇒ Spezialisierung auf Kunden und breite Produktpalette

Spezifisches Kundenwissen!

Finanzsysteme und Wissen der Banken (IV)

Wissensbasis der Banken in kapitalmarktorientierten Finanzsystemen

- Lose Kundenbeziehungen („transaction-lending“)
⇒ undifferenzierte Kundengruppe
- Spezialisierung auf Produkte (Trennbankensystem)

Spezifisches Produktwissen!

These 1 (I)

Insbesondere die angelsächsischen Banken profitieren von dem Trend zur zunehmenden Kapitalmarktorientierung aufgrund ihrer „traditionellen“ Kapitalmarktorientierung

These 1 (II)

Trend zur forcierten Kapitalmarktorientierung

- Deregulierung und Integration der Finanzmärkte
- Steigende Informationseffizienz der Kapitalmärkte durch IuK-Technologien

⇒ Klassisches Bankgeschäft wird zunehmend durch Kapitalmarktprodukte substituiert

These 1 (III)

Zunehmende Kapitalmarktorientierung und Wettbewerbsvorteile der angelsächsischen Banken

- „Kapitalmarkterfahrung“ bzw. „Sieg“ des eigenen Systems
- „Economies of scale“ und Rationalisierung durch Produktwissen

Verbindung von technischem Fortschritt (IuK-Technologien) und Kapitalmarktorientierung

- Vermögensverwaltung: Depotführung, Wertpapierhandel usw.
- „maschinelle“ Ratingsysteme in der Bonitätsprüfung

These 1 (IV)

Rentabilität deutscher Banken im internationalen Vergleich (OECD)

Nichtzinsabhängiges Geschäft / Gesamtertrag (Ø 1995-1999):

USA: 39,01 Prozent; GB: 39,94 Prozent; Deutschland: 26,1 Prozent

Zinsmargen (Ø 1995-1999):

USA: 3,6 Prozent; GB: 2,1 Prozent; Deutschland: 1,7 Prozent

Aufwand/Ertrags-Relation (Ø 1995-1999):

USA: 62,06 Prozent; GB: 59,43 Prozent; Deutschland: 63,41 Prozent

Jahresüberschuss vor Steuern / Bilanzsumme (Ø 1995-1999):

USA: 1,89 Prozent; GB: 1,21 Prozent; Deutschland: 0,53 Prozent

These I (V)

Rentabilitätsunterschiede zwischen den angelsächsischen und den deutschen Banken können finanzsystemimmanent erklärt werden

Ertragsseite: Hoher Wettbewerb der deutschen Banken im klassischen Bankgeschäft

- Fokussierung auf klassisches Bankgeschäft aufgrund fehlender Kapitalmarkttiefe
- Relativ geringer Konzentrationsgrad
- Fehlender Markteintritt ausländischer Banken im klassischen Bankgeschäft (Beschränkung auf Investmentbanking)

These 1 (VI)

Kosten- und Rentabilitätsunterschiede: Differierende Finanzsysteminstitutionen

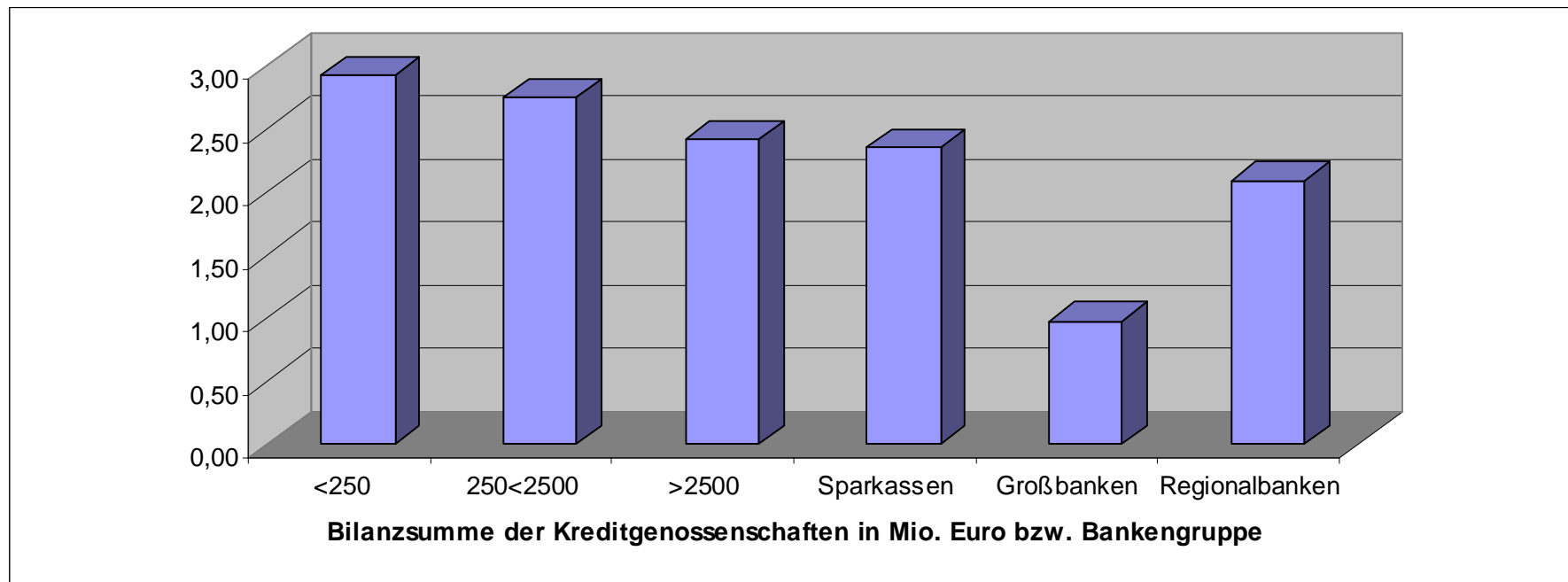
- Geringere Refinanzierungskosten bei stärkerer Kapitalmarktorientierung
- Größeres Rationalisierungspotenzial bei Kapitalmarktprodukten
- Auslagerung von Bankfunktionen (Bonitätsprüfung) auf den Kapitalmarkt
- Unterschiedliche Risikoübernahme

These 2 (I)

Die Wettbewerbsvorteile der Kreditgenossenschaften
liegen im klassischen Bankgeschäft (Nischenstrategie)

These 2 (II)

Zinsüberschuss in Prozent der Bilanzsumme (Bezugsjahr 2004)



Quellen: BVR-Betriebsvergleich und Deutsche Bundesbank

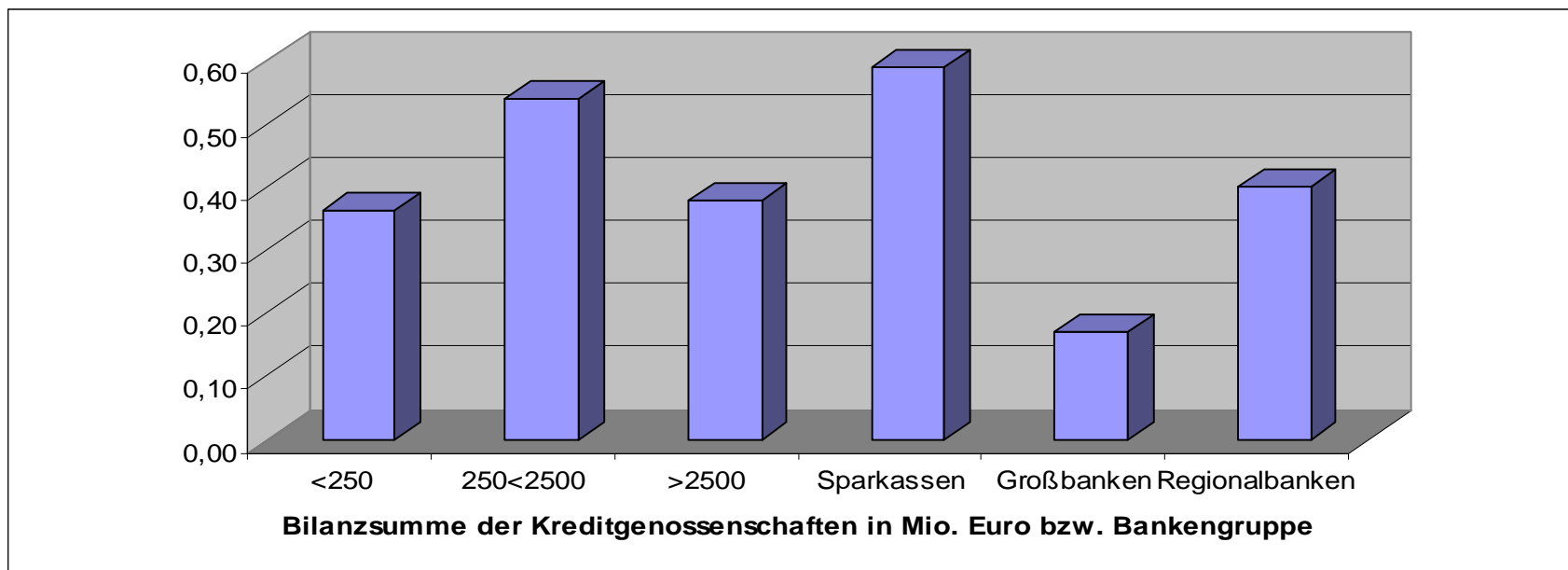
These 2 (III)

Interpretation der Zinsspanne: Wettbewerbsbeschränkung auf lokalen bzw. regionalen Märkten oder Wissensvorsprünge (Evolutorik)?

- Sparkassen/Kreditgenossenschaften: lokales oder regionales Duopol?
 - ⇒ fehlende Anlagealternativen
 - ⇒ Produktdifferenzierung und besserer (Zweigstellen)-Service
- Kreditgeschäft
 - ⇒ „lock-in“-Effekt
 - ⇒ Wissensvorsprung durch Kundenwissen

These 2 (IV)

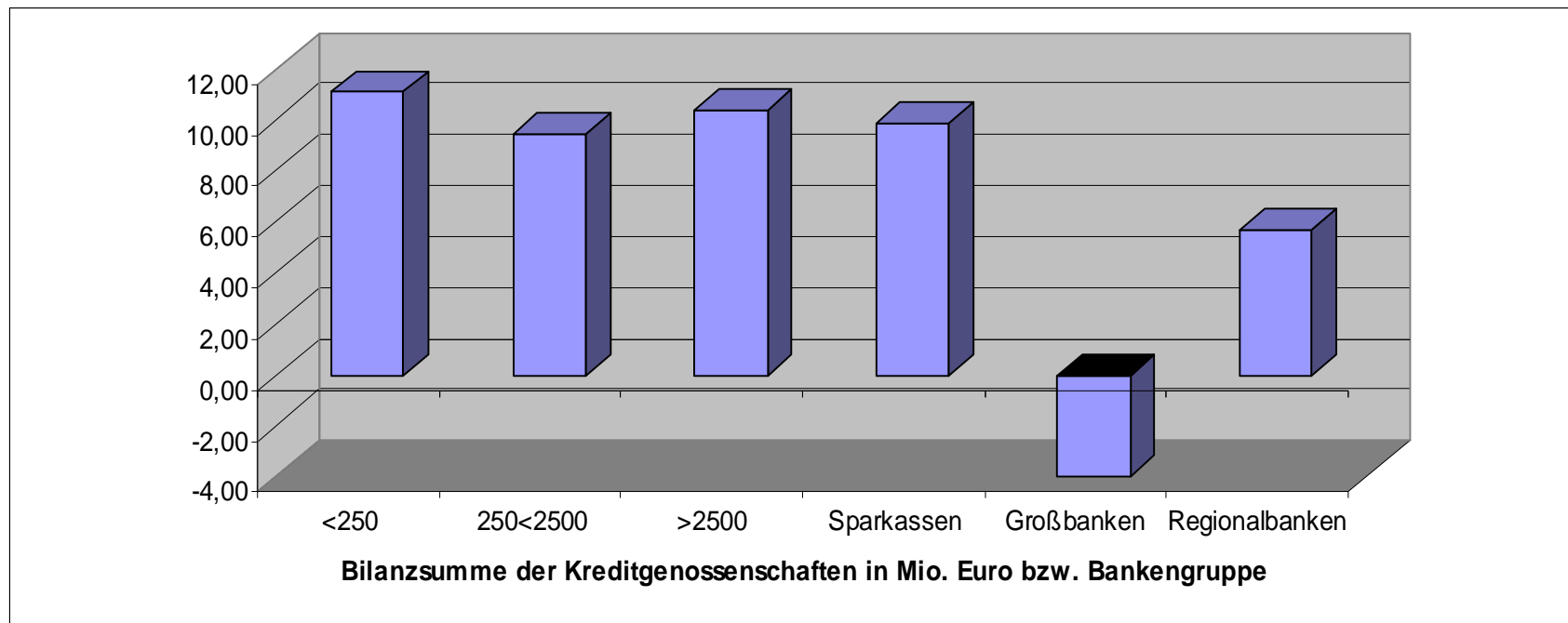
Bewertungsaufwand in Prozent der Bilanzsumme (Bezugsjahr 2004)



Quellen: BVR-Betriebsvergleich und Deutsche Bundesbank

These 2 (V)

Eigenkapitalrentabilität (vor Steuern – Bezugsjahr 2004)



Quellen: BVR-Betriebsvergleich und Deutsche Bundesbank

These 2 (VI)

Spezifische Wissens- und Wettbewerbsvorteile der
Kreditgenossenschaften (**Kundenwissen**)

- Dezentrale Geschäftsstruktur (F.A. v. Hayek: „Kenntnisse der besonderen Umstände von Raum und Zeit“)
- Hausbanken mittelständischer, regionaler Unternehmen
- Mitglieder
- Arbeitsteilung zwischen Produktwissen („economies of scale“) und Kundenwissen (Dezentralität) im genossenschaftlichen Finanzverbund

These 3 (I)

Eine Strategie der Kapitalmarktorientierung widerspricht
den Wettbewerbsvorteilen der Kreditgenossenschaften

These 3 (II)

BVR-Strategie der Bündelung der Kräfte: Verstärkte Kapitalmarktorientierung durch „economies of scale“, „outsourcing“ und Standardisierung der Geschäftsabläufe innerhalb der Kreditgenossenschaften

„Sinnvolle“ verbundweite Standardisierungen

(aber: **Subsidiaritätstest!**)

- Gemeinsamer Internetauftritt
- einheitliches Marketingkonzept
- Auslagerung von Tätigkeiten im VR-Kreditwerk (Bausparfinanzierung)

These 3 (III)

Fusionspolitik (800 Kreditgenossenschaften mit einer durchschnittlichen Bilanzsumme von 1 Mrd. €)

Absicht: Optimale Betriebsgröße (kritische Masse) bietet Rationalisierungspotenzial und Stärkung der Marktmacht

⇒ Argument Marktmacht

⇒ Argument Wissensvorsprünge (Kundenwissen)

Verbundrating

Die Ratingagentur Fitch bewertet im Oktober 2005 den genossenschaftlichen Finanzverbund als „homogeneous unit from a credit point of view“

These 4 (I)

Eine erfolgreiche Nischenstrategie der
Kreditgenossenschaften im klassischen Bankgeschäft
wird durch aufsichtsrechtliche Regelungen
(insbesondere Basel II) stark eingeengt

These 4 (II)

Basel II: Objektive Bonitätsbeurteilung durch weitgehend
„maschinelles“ Ratingverfahren

Vorteile:

- Verbriefung von Krediten (Kredit- oder Kreditrisikohandel auf den Kapitalmärkten)
- Diversifizierung des Kreditportfolios
- kapitalmarktorientierte (risikoabhängige) Zinspolitik

Nachteile: Wegschmelzen der Wettbewerbs- und Wissensvorteile

- Standardisierung der Kreditvergabe und dezentrales Kundenwissen
- Zentralisierung des Kreditwissens im genossenschaftlichen Verbund

Können die Kreditgenossenschaften ihre Wettbewerbsvorteile (Kundenwissen/Dezentralität) innerhalb einer Nischenstrategie realisieren oder wird der genossenschaftliche Finanzverbund zu einem Genossenschaftskonzern als Quasi-Großbank umgebaut?

Die Reaktion des BVR auf die Wettbewerbskräfte und insbesondere die Dominanz letztlich kapitalmarktorientierter Regulierungsvorschriften sprechen für die größere Wahrscheinlichkeit der zweiten Alternative

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!