

Leistungsfähigkeit des deutschen Bankenmarktes durch plurale Banken- strukturen sichern

Von Reinhold Rickes*

Zusammenfassung: Die Leistungsfähigkeit der deutschen Kreditwirtschaft muss sich im internationalen Wettbewerb ständig bewähren. Auf Basis empirisch valider Daten wird aufgezeigt, dass der deutsche Bankenmarkt effizient ist und auf dieser Grundlage gute Perspektiven im internationalen Vergleich hat. Dabei werden durch die Analyse auch „gängige“ Vorurteile widerlegt. Dies betrifft insbesondere die Thesen „overbanked“, „fragmentiert“, „overbranched“ oder „hoher Staatsanteil“.

Summary: The efficiency of the the German banking market have proved successful under the global and international competition. In this article it is analysed on a valid empirical data base that the German banking market is efficient and have under the current conditions and structures very well perspectives. The study refute some general prejudices like the German banking market are overbanked and -branched, fragmented or have a too high share of public banks.

1 Die deutsche Kreditwirtschaft im Spiegel der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Die Kreditwirtschaft gehört nicht nur zu den großen, sondern vor allem auch zu den besonders dynamischen Zweigen der deutschen Volkswirtschaft. Eine Analyse der Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (vgl. Statistisches Bundesamt 2005) zeigt zudem, dass der deutsche Bankenmarkt darüber hinaus durch zwei Faktoren besonders gekennzeichnet ist: ein Höchstmaß an Preisstabilität und Produktivitätsfortschritte, wie sie nur in wenigen anderen Wirtschaftszweigen erreicht werden.

1.1 Bedeutender Wirtschaftszweig mit hoher Wachstumsdynamik

Mit einer Bruttowertschöpfung von knapp 62 Milliarden Euro im Jahr 2002 – das sind 3,2 Prozent der Bruttowertschöpfung insgesamt – ist die Wirtschaftsleistung des Kreditgewerbes größer als z. B. in der Automobilindustrie (knapp 61 Milliarden Euro) und annähernd vergleichbar dem Maschinenbau. Zudem ist die Leistung der Kreditinstitute seit Anfang der 90er Jahre mit einer jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate der realen Bruttowertschöpfung von 3,0 Prozent annähernd doppelt so stark gestiegen wie die Leistung der

* Abteilungsleiter beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband, Abteilung Volkswirtschaft/Finanzmärkte, Referat: Geld, Währung und Europapolitik, Berlin, E-Mail: Reinhold.Rickes@dsgv.de

Volkswirtschaft insgesamt, die jährlich im Durchschnitt um lediglich 1,7 Prozent zugenommen hat.¹

1.2 Stabile Preise und hohe Effizienz

Demgegenüber lag die jährliche Preissteigerungsrate der Bruttowertschöpfung im Bankensektor bei nur 0,1 Prozent, verglichen mit 1,4 Prozent in der Gesamtwirtschaft. Besonders hervor zu heben sind schließlich auch hohe Effizienzgewinne der deutschen Kreditinstitute. Denn während die Arbeitsproduktivität (gemessen an der Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde) im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt in Deutschland von 1991 bis 2002 jährlich um 2,1 Prozent zugenommen hat, waren es im Kreditgewerbe zur gleichen Zeit nicht weniger als 3,5 Prozent jährlich. Damit belegt Deutschlands Kreditwirtschaft auch im internationalen Vergleich einen absoluten Spitzenplatz (vgl. KfW-Research 2005).

Die Sparkassen erreichen im Vergleich eine deutlich bessere Eigenkapitalrentabilität als der Durchschnitt der deutschen Großbanken. Die Mindestbonitätsbewertung („Rating-Floor“) der Rating-Agentur Moody’s von A1 bestätigt dies eindrucksvoll.²

Angemerkt sei dennoch, dass sich die Leistungsfähigkeit des Bankenmarktes nicht allein am Niveau der Rentabilität der Kreditinstitute ablesen lässt. Aus der Sicht der Kunden geht es darum ein leistungsfähiges kreditwirtschaftliches Angebot zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten.

Strukturwandel und Konsolidierung

Spiegelbild der überdurchschnittlich hohen Effizienzgewinne der letzten Jahre sind die tiefgreifenden Veränderungen, die das deutsche Bankensystem bereits seit Jahren prägen. So ist z.B. die Anzahl der Kreditinstitute in Deutschland seit Anfang der 90er Jahre um nahezu die Hälfte zurückgegangen (von 4719 Instituten Ende 1990 auf 2400 Institute Ende 2004). Allein in den letzten sieben Jahren hat sich die Anzahl der Banken um mehr als ein Drittel (vgl. European Central Bank 2005b) verringert, stärker als in jedem anderen der alten Mitgliedstaaten der Europäischen Union.

1 Die folgende Analyse konzentriert sich auf die drei großen Bankengruppen auf dem deutschen Bankenmarkt: Den Genossenschafts- und Raiffeisenbanken, den Sparkassen- und Landesbanken sowie den Großbanken. Zwar werden einzelne Tochterbanken von Großbanken gemäß der Bundesbankstatistik der Gruppe Regionalbanken zugeordnet, aber Erhebungen des DSGV zeigen, dass diese einzelnen Tochterunternehmen von Großbanken die grundlegenden Ergebnisse einer Bankendichteuntersuchung grundsätzlich kaum verändern – denn geschäftspolitisch sind diese Tochterunternehmen den Großbanken unterstellt und auch für diese Institute gilt, dass sie nicht in Geschäftsgebieten mit geringerer Kaufkraft aktiv werden. Auch der Bereich der „Auslandsbanken“, der in der Bundesbankstatistik „nachrichtlich“ ausgewiesen wird – d. h. die Auslandsbanken sind in den anderen Bankengruppen enthalten - wird hier entsprechend der Bundesbanksystematik folgend nicht gesondert untersucht. Der Anteil der Bilanzsumme aller Auslandsbanken an der gesamten Bilanzsumme aller in Deutschland ansässigen Banken beträgt rund 10 Prozent. In Deutschland ist ein offener Markt mit Niederlassungs- und Kapitalfreiheit verwirklicht. Daher wird in der folgenden Analyse der Schwerpunkt auf die Geschäftsstrategien der drei dominanten Bankengruppen gelegt, die auch immer wieder Gegenstand politischer Auseinandersetzungen sind.

2 Vgl. Anhang 4, Rating der Landesbanken und Rating-Floor für Sparkassen, Landesbanken und Landesbausparkassen bei Annahme des Wegfalls der Anstaltslast und Gewährträgerhaftung

Und während im übrigen Europa die Bankzweigstellennetze vielfach noch ausgebaut wurden, wurde in Deutschland seit Ende 1997 rund ein Viertel aller Bankzweigstellen mit dem Ergebnis geschlossen, dass die Zweigstellendichte (ohne Postfilialen) mit 43 Zweigstellen je 10000 Einwohner in Deutschland heute sogar unter dem Durchschnitt der EU-15-Länder (46 Zweigstellen je 10000 Einwohner) liegt. Auch die Sparkassen ebenso wie die Genossenschaftsbanken haben dabei ihre Zweigstellennetze grundlegend neu strukturiert. Dabei ist es allerdings nicht zu einem „Kahlschlag in der Fläche“ gekommen (vgl. Anhang 2, Regionale Bankstellendichte der Sparkassen). Denn nach wie vor liegt der Schwerpunkt dieser Zweigstellennetze nicht in den Ballungsgebieten, sondern im ländlichen Raum. Demgegenüber gibt es heute in jedem zehnten Landkreis in Deutschland keine Großbanken-Zweigstelle mehr (vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband 2004a).

Dies zeigt einmal mehr, dass – entgegen manchem Vorurteil – von einem unbeweglichen und ineffizienten Bankensektor, also von mangelnder Leistungsfähigkeit und damit dringender Reformbedürftigkeit des deutschen Bankenmarktes keineswegs gesprochen werden kann.

1.4 Hohe Wettbewerbsintensität – Zum Vorteil der Kunden

Eines bleibt allerdings richtig: Anders als in vielen anderen Ländern (wie etwa in Großbritannien oder Italien) schlagen sich in Deutschland die – im internationalen Vergleich durchaus beachtlichen – Leistungssteigerungen und Produktivitätsfortschritte in der Kreditwirtschaft nicht in erster Linie als Gewinn in Rendite und Marktkapitalisierung der Banken nieder. Vielmehr sorgt der intensive Wettbewerb vor allem dafür, dass die Zinsmargen der Kreditinstitute hierzulande besonders niedrig sind und die Effizienzgewinne in Form günstiger Preise und Konditionen (etwa bei den Kontoführungsgebühren oder im Zahlungsverkehr) an die Kunden weiter gegeben werden. Diese hohe Wettbewerbsintensität bietet aus gesamtwirtschaftlicher Sicht darüber hinaus den Vorteil, dass der Zugang zu Finanzdienstleistungen auch in ländlichen und strukturschwachen Gebieten sowie für benachteiligte Bevölkerungsgruppen gewährleistet und die Finanzierung auch kleiner und mittlerer Unternehmen gesichert bleibt (vgl. Anhang A2, Regionale Bankstellendichte der Sparkassen).

In Deutschland besitzt fast jede Privatperson mindestens ein Girokonto (94% aller Personen über 14) (vgl. Mullineux und Terberger 2006: 4). In Großbritannien hingegen, mit seinem rentablen Bankensystem,³ gibt es weitreichende Probleme sogar im Zugang zur Grundversorgung im Bankdienstleistungsbereich für rund 1,9 Millionen Haushalte⁴ (als ein Resultat aus kosteneffizienter Arbeitsweise).

Betriebswirtschaftliche Antworten auf die hohe und weiter zunehmende Wettbewerbsintensität zu finden und gleichwohl die anerkannten Stärken des deutschen Bankensystems – seine Vielfalt, Dezentralität und Stabilität – zu bewahren, dies ist die zentrale Herausforderung, der sich alle Anbieter am deutschen Finanzmarkt stellen müssen.⁵

3 Lt. Mullineux und Terberger (2006: 9): „Mit einer Eigenkapitalrendite von über 12 % gehört es zu den ertragreichsten in Europa.“

4 Lt. Clark und Forter (2005) entspricht dies 8 Prozent der Gesamtbevölkerung. Als Anteil bei den untersten drei Einkommensschichten sind dies aber schon beachtliche 65 Prozent ohne jegliche Bankverbindung.

5 Im Sommer 2006 sind eine Reihe von wirtschaftswissenschaftlichen Analysen veröffentlicht worden, die die Effizienz des deutschen Bankenmarktes gerade durch die Existenz von Sparkassen und Landesbanken begründen: Vgl. Bernhard Pieper (2006), Isabel Schnabel und Hendrik Hakens (2006) und Citigroup Global (2006).

2 Der deutsche Bankenmarkt – Vorurteile und Fakten

„Deutschland sei ‚overbanked‘ und ‚overbranched‘. Der deutsche Bankenmarkt sei viel zu stark ‚fragmentiert‘. Die Kreditinstitute hierzulande seien also zu klein, um die im zunehmenden Wettbewerb notwendigen Mengengerüste und damit Kostendegressionseffekte zu erreichen. Die ‚Konsolidierung‘ komme nicht voran, weil die privaten Großbanken keine Sparkassen oder Genossenschaftsbanken kaufen könnten. Und Ursache für die schwache Ertragskraft insbesondere der deutschen Großbanken sei der hohe Staatsanteil am deutschen Bankwesen. Überdies verhindere die starke Marktstellung der Sparkassen und der Genossenschaftsbanken, dass einzelne Großbanken als ‚nationale Champions‘ aus Deutschland heraus eine aktive Rolle im Prozess einer europäischen Konsolidierung des Bankensektors spielen könnten.“

Diese Vorurteile gegenüber dem deutschen Bankenmarkt werden von interessierter Seite immer wieder vorgebracht. Sie prägen deshalb regelmäßig die öffentliche und veröffentlichte Debatte. Aber auch der Diskurs unter Wirtschaftswissenschaftlern reicht regelmäßig über die Formulierung solcher Hypothesen nicht hinaus. Eine wirklich fundierte Diskussion sollte aber nicht nur auf der Basis solcher Hypothesen, sondern vor allem auf Daten, Fakten und Belegen beruhen.⁶

Stichwort ‚overbanked‘

- In der Tat: Deutschland hat mit Abstand die meisten Kreditinstitute unter den alten Mitgliedsländern der Europäischen Union. Immerhin gab es hierzulande nach Angaben der Europäischen Zentralbank Ende 2004 nicht weniger als 2148 Kreditinstitute. In Frankreich dagegen, in der EU-15 immerhin auf Platz zwei, waren es demgegenüber nur 897 Institute. Aber wem ist schon bewusst, dass dem staatlichen Einlagensicherungssystem der USA (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC) zur gleichen Zeit nicht weniger als 8975 Banken angehörten.
- Gemessen an der Größe des Landes, seiner Einwohnerzahl oder Wirtschaftskraft, relativiert sich der scheinbar eindeutige Befund, in Deutschland gebe es viel zu viele Kreditinstitute, denn auch ganz erheblich. Hierzulande kamen Ende 2004 auf eine Million Einwohner im Schnitt 26 Institute (vgl. Anhang A3, Bank pro Million Einwohner). Das ist zwar deutlich mehr als im Durchschnitt der EU-15 mit knapp 19, aber keineswegs europäische Spitze, sondern Rang 6. Und selbst in den USA liegt die Bankendichte mit gut 30 Banken je Million Einwohner weit über dem deutschen Niveau.
- Ähnliches gilt beim Vergleich mit der Wirtschaftskraft: Mit knapp 97 Kreditinstituten je Milliarde Euro Bruttoinlandsprodukt liegt Deutschland hier ebenfalls über dem Durchschnitt der EU-15 (73 Institute), aber auch keineswegs an der Spitze der Mitgliedsländer, sondern auf Rang 6. In den USA wird hier ein Wert von 76 Instituten je Milliarde Dollar erreicht.

⁶ Sofern nicht anders angegeben stammen die in diesem Artikel verwendeten Basisdaten für den EU-Bankensektor (EU-15) aus: European Central Bank, EU-Banking Structures, Oktober 2005; Quelle für die Daten über den amerikanischen Markt ist die Federal Deposit Insurance Corporation, www.fdic.gov.

- Übersehen werden darf auch bei diesen Vergleichen zudem nicht die von Land zu Land traditionell recht unterschiedliche Bedeutung des Bankensektors bei der Finanzmarktintermediation. Deutlich wird dies z.B. daran, dass in Deutschland die Summe der Kundeneinlagen und Kundenkredite der Banken Ende 2004 knapp 250 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmachte (unter den alten EU-Ländern ist dies Rang 5), während EU-weit diese Quote „nur“ 220 Prozent erreichte.
- Und hinzu kommt, dass in Deutschland, anders als in den meisten anderen Ländern ein Großteil der Institute, nämlich die Sparkassen und die Genossenschaftsbanken in einen schlagkräftigen Verbund eingebunden sind. In solchen Verbänden entscheidet jedoch nicht in erster Linie die Anzahl der beteiligten Institute über die Effizienz, sondern die Intensität ihrer Zusammenarbeit.
- Selbst bei der Betrachtung von makroökonomischen Strukturkennziffern ist Deutschland nicht overbanked. Die gebundenen volkswirtschaftlichen Ressourcen im Kreditgewerbe Deutschlands belaufen sich in 2002 auf lediglich 2,0 Prozent. Mit 2,1 Prozent in den USA und 1,9 Prozent in der EU-15 (ohne Deutschland) liegt diese Kennziffer also absolut im internationalen Rahmen (vgl. KfW-Research 2005).

Stichwort ‚overbranched‘

- Auch die Anzahl der Bankzweigstellen, Ende 2004 nach den Daten der EZB immerhin 45505, ist in Deutschland ohne Frage die höchste in Europa. Nur Spanien kommt mit 40621 Zweigstellen auf eine annähernd vergleichbare Dimension. Für Großbritannien zum Beispiel weist die EZB-Statistik lediglich 14101 Bankzweigstellen aus. In den USA wurden von der FDIC Ende 2003 81799 Zweigstellen gezählt.
- Gerade beim internationalen Vergleich der Zweigstellenzahlen ist jedoch besondere Vorsicht geboten, wenn man nicht übereilte Schlüsse ziehen will. Denn anders als in den meisten europäischen Ländern wird in Deutschland auch jede Postfiliale als Bankzweigstelle gezählt. Ende 2004 waren dies immerhin 9707. Die Filialen der britischen Post dagegen (nach Angaben der EZB-Zahlungsverkehrsstatistik immerhin etwa 16500) (European Central Bank 2005a) sind in der britischen Zweigstellenstatistik nicht erfasst. Auch britischen Post-Offices aber werden, ähnlich wie in den vielen kleinen Postfilialen hierzulande, Basis-Bankdienstleistungen (vor allem zum Zahlungsverkehr und zu Kontoführung) angeboten.
- Berücksichtigt man diesen Unterschied in der Statistik und stellt man zudem erneut die Größe des Landes in Rechnung, kann von einer außergewöhnlichen und übermäßig hohen Zweigstellendichte in Deutschland keineswegs gesprochen werden. Im Gegenteil: Denn während in der EU-15 auf 10000 Einwohner durchschnittlich 4,6 Zweigstellen entfallen, sind es in Deutschland sogar „nur“ 4,3. Unter den EU-15-Ländern liegt Deutschland damit auf Rang 7. Insofern wundert es nicht, dass der Aufbau leistungsfähiger Filialnetze auch in Deutschland wieder stärker geschäftspolitisch fokussiert wird.

- Und während in Deutschland von Ende 1997 bis Ende 2004 praktisch jede vierte Bankzweigstelle geschlossen worden ist (die Schließung von einem Drittel aller Postfilialen ist hier wiederum nicht eingerechnet), ist in vielen anderen Ländern ein entgegengesetzter Trend zu beobachten. In der übrigen EU-15 (ohne Deutschland) blieb die Zweigstellenzahl in etwa konstant und im Euro-Raum (ohne Deutschland) hat sie sogar um gut 4 Prozent zugenommen. Zum Vergleich: In den USA wurde das Zweigstellennetz zur gleichen Zeit sogar um gut 12 Prozent erweitert.
- Der Tatbestand schließlich, dass in Deutschland nach der regionalen Bankstellenstatistik der Deutschen Bundesbank heute in jedem zehnten Landkreis keine einzige Großbanken-Zweigstelle mehr zu finden ist (vgl. Anhang A1, Regionale Bankendichte der Großbanken), mag zwar Hinweise auf die Ursache der niedrigen Marktanteile deutscher Großbanken im Retail-Geschäft geben. Ein Indikator für ein ‚overbranched‘ ist dies ernsthaft allerdings wohl kaum.
- Die Daten der regionalen Bankstellenstatistik werden leider nicht mehr von der Bundesbank aktualisiert. Eine neuere eigene Erhebung des DSGV vom August 2006 bestätigt aber nach wie vor keine Veränderung der grundlegenden Strukturen: In Deutschland sind in 330 von insgesamt 462 Geschäftsgebieten der Sparkassen die privaten Großbanken (einschließlich ihrer Tochterunternehmen) gar nicht oder nur unzureichend vertreten. Die privaten Großbanken konzentrieren ihre Aktivitäten auf Gebiete, die zusammen 22 Prozent der Bevölkerung Deutschlands abdecken. 40 Prozent haben kaum oder nur unzureichend Zugang zu einer Geschäftsstelle einer privaten Großbank in ihrer Region.

Stichwort ‚fragmentiert‘

- Auch die These, Deutschlands Banken seien außergewöhnlich klein, hält einer Überprüfung an den Fakten letztlich nicht stand. Richtig ist zwar: Im oligopolistisch geprägten britischen Markt erreichen die Institute ein Bilanzvolumen von durchschnittlich von knapp 17 Milliarden Euro, das erheblich über dem deutschen Durchschnittswert mit 3,1 Milliarden Euro je Institut liegt. Aber im kontinentaleuropäischen Vergleich fallen die deutschen Kreditinstitute keineswegs durch eine besonders geringe Durchschnittsgröße auf. Dies macht z.B. ein Vergleich mit dem Euro-Raum deutlich, wo die durchschnittliche Bankengröße mit knapp 3,2 Milliarden Euro nahezu exakt auf dem deutschen Niveau liegt.
- Bemerkenswert ist hier im Übrigen auch der Vergleich mit den USA. Denn der amerikanische Bankenmarkt ist keineswegs nur von den bekannten „global players“ geprägt, sondern von einer Vielzahl kleiner und kleinster Institute. Im Durchschnitt erreichen die amerikanischen Banken denn auch nur ein Bilanzvolumen von gut einer Milliarde US-Dollar, also etwa nur einem Drittel des deutschen Durchschnittsniveaus.
- Darüber hinaus ist auch bei der Frage „Sind Deutschlands Banken zu klein?“ die ökonomische Logik der Verbundstrukturen von Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Rechnung zu stellen: Größenvorteile und Kostendegressionseffekte werden in solchen Verbänden nicht primär durch Fusionen von Unternehmen, sondern durch Synergieeffekte durch Bündelung von Aktivitäten im Back-Office erzielt. Anschauliches Beispiel

hierfür ist der Zahlungsverkehr. So wickeln die deutschen Sparkassen ihren Zahlungsverkehr über inzwischen nur noch drei Gemeinschaftsunternehmen ab, die zu den großen dieser Art in Europa gehören.

Stichwort ‚unkonsolidiert‘

- Wie in vielen anderen Wirtschaftsbereichen ist seit Jahren auch in der Kreditwirtschaft weltweit ein Trend zu immer weniger und immer größeren Unternehmenseinheiten feststellbar (Konsolidierung). Neben wirtschaftlichen Treibern für diesen Trend – vor allem die Ausschöpfung von „economies of scale“ angesichts des zunehmenden internationalen Wettbewerbsdrucks – spielen dabei gerade in der Kreditwirtschaft auch andere Faktoren eine Rolle. Zu nennen sind hier vor allem die Regulierungen der Bankaufsicht, die mit der zunehmenden Komplexität heute immer höhere Anforderungen an die Mindestgröße eines Kreditinstitutes stellen.
- Deutlich wird das Tempo dieses Konsolidierungstrends z.B. daran, dass in Europa (EU-15) die Anzahl der Kreditinstitute von 1997 bis 2004 um ein Viertel (–24,9%) zurückgegangen ist. Die durchschnittliche Größe der Banken in Europa (gemessen an der durchschnittlichen Bilanzsumme) dagegen hat sich gleichzeitig mehr als verdoppelt (+113,9%). Ein ähnliches Bild zeigt der amerikanische Markt. Hier reduzierte sich die Anzahl der Banken um gut ein Sechstel (–17,8%), während sich die durchschnittliche Bankengröße ebenfalls mehr als verdoppelte (+103,4%).
- Hinter diesem vor allem in Europa beachtlichen Konsolidierungstempo bleibt die Entwicklung am deutschen Markt jedoch keineswegs zurück. Im Gegenteil: Hierzulande hat sich die Zahl der Kreditinstitute seit 1997 um mehr als ein Drittel (–37,2%) verringert, stärker als in jedem anderen Land der EU. Und die durchschnittliche Größe der Institute hat sich gleichzeitig mehr als verdoppelt (+119,2%). Nur in Irland, den Niederlanden und Spanien war dieser Zuwachs größer.
- Im Zuge dieser rasanten Entwicklung verschwanden in Deutschland vor allem kleine und mittlere Banken vom Markt (Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik, verschiedene Jahrgänge). So hat sich die Anzahl der Institute mit weniger als 500 Millionen Euro Bilanzvolumen von 1997 bis 2004 um nicht weniger als 61,9 Prozent verringert.
- Ausschlaggebend für dieses hohe Konsolidierungstempo war dabei keineswegs ein besonderer Nachholbedarf, etwa weil die Bankenlandschaft hierzulande eine besonders lange Zeit extrem kleinteilig geblieben wäre. Zwar erreichte in Deutschland immerhin ein knappes Drittel der Institute (29,0%) im Jahr 1999 ein Bilanzvolumen von weniger als 100 Millionen Euro. EU-weit (ohne Irland und die Niederlande) lag dieser Anteil mit 37,6 Prozent jedoch noch spürbar höher. Lediglich in Belgien, Luxemburg und im Vereinigten Königreich gab es relativ weniger kleine und kleinste Banken als in Deutschland. Und von den insgesamt 31 Großbanken der EU (Bilanzsumme über 100 Milliarden Euro) waren auch 1999 immerhin zehn deutsche Institute, also ebenso viele wie britische Großbanken (Eurostat 2001).

- Als Beleg für den angeblichen Nachholbedarf bei der Konsolidierung in Deutschland wird regelmäßig auch angeführt, dass hierzulande die fünf größten Banken einen Marktanteil von lediglich 22 Prozent (gemessen an der Bilanzsumme) erreichen. Dies ist mit Abstand der niedrigste Wert in Europa. Denn im Durchschnitt der Euro-Zone liegt diese Quote nach den Daten der EZB demgegenüber Ende 2004 bei immerhin 40,5 Prozent. In einigen kleineren Ländern (Finnland, Belgien, Niederlande) erreicht sie sogar ein Niveau von mehr als 80 Prozent.
- Einerseits lässt sich sicher trefflich diskutieren, ob diese sog. CR5-ratio überhaupt ein sinnvolles Maß zur umfassenden Beurteilung der Effizienz von Anbieter- und Marktstrukturen ist. Denn Fragen, z.B. der Wettbewerbsintensität, bleiben bei der Analyse allein dieses Indikators außen vor. Immerhin darf man nicht übersehen, dass hohe Marktanteile weniger Anbieter zwar als Hinweis auf günstige Kostenstrukturen (durch die Realisierung von „economies of scale“) gelten mögen, aber eben auch als Indikator für Marktmacht gewertet werden können.
- Andererseits aber gilt es auch bei diesem Indikator, sorgfältig zwischen statistischem und ökonomischem Gehalt zu unterscheiden. Denn die reine Statistik, nämlich das Addieren rechtlich selbständiger Unternehmen und ihrer Marktanteile, hat nicht unbedingt auch die unterstellte ökonomische Aussagekraft. Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind in ihrem regionalen Markt jeweils als selbständige Unternehmen tätig. In weiten Teilen von Produktion und Abwicklung werden die Mengengerüste der einzelnen Institute im Verbund in größeren Einheiten gebündelt. Deshalb gibt es gute Gründe dafür, im größeren, nationalen Maßstab nicht das einzelne regionale Institut, sondern den jeweiligen Verbund als einen Anbieter zu begreifen. Die regionale Arbeitsteilung, der gemeinsame Marktauftritt unter einer Marke und die Bündelung vieler Back-Office-Aktivitäten legen aus ökonomischer Sicht eine solche Betrachtung nahe.
- Berücksichtigt man dies, dann erreichen schon die beiden größten Anbieter in Deutschland einen Marktanteil (gemessen an der Bilanzsumme) von fast 23 Prozent (Sparkassen 14,4%, Genossenschaftsbanken 8,4%, jeweils gemessen am Bilanzvolumen). Einschließlich der „Zentralbanken“ (Landesbanken und genossenschaftliche Zentralbanken) beträgt der Marktanteil der beiden größten Anbietergruppen in Deutschland sogar fast 46 Prozent (Sparkassen-Finanzgruppe 34,3%, Genossenschaftliche Bankengruppe 11,6%) (Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik, verschiedene Jahrgänge). Bei einer etwas differenzierteren Betrachtung fällt Deutschland auch bei diesem Kriterium keineswegs aus dem Rahmen.

Stichwort ‚hoher Staatsanteil‘

- Richtig ist ohne Frage: die Ertragskraft der deutschen Kreditinstitute – vor allem der großen – bleibt seit Jahren regelmäßig und deutlich hinter der vieler ausländischer Großbanken zurück. Die Hypothese aber, hierfür sei vor allem die angeblich besondere Anbieterstruktur in Deutschland verantwortlich, trägt jedoch nicht. Denn übersehen wird dabei nicht nur, dass in Deutschland eine ganze Reihe Banken – mit klarem Profil und klarer Strategie – eine Ertragskraft erzielen, die sich auch im internationalen Vergleich durchaus sehen lassen kann.

- Übersehen wird dabei vor allem auch, dass der öffentlich-rechtliche Status der Sparkassen nicht mit „staatlich und deshalb ineffizient“ gleich gesetzt werden kann. Deutlich wird dies allein schon daran, dass die Sparkassen traditionell und seit Jahren zu den rentabelsten Retail-Banken in Deutschland gehören.
- Auch der gängige Vorwurf, ihre Kreditvergabe sei nicht an wirtschaftlichen Kriterien orientiert, sondern durch politischen Einfluss dominiert, wird durch die Fakten widerlegt: Denn die Risikoversorge und die Ausfälle im Kreditgeschäft sind nicht höher, sondern durchweg vergleichbar und sogar niedriger als bei den Hauptwettbewerbern, den Genossenschaftsbanken, mit einer ähnlichen, mittelständisch geprägten Kundenstruktur.
- Und auch für die These, Sparkassen verderben den Konkurrenten die Margen, weil sie nicht unmittelbar dem täglichen Renditedruck der Aktienmärkte ausgesetzt sind, fehlt nicht nur der Beleg. Die Lebenserfahrung spricht hier sogar eine andere Sprache. Jedenfalls werden die Schlagzeilen über aggressive Marktstrategien mit „Schnäppchen-Konditionen“ durchweg von ganz anderen Banken, aber nicht von den Sparkassen geprägt. Und wenn bei Umfragen unter Mittelständlern, die Sparkassen regelmäßig als beste Mittelstandsbanken gekürt werden, dann sind hierfür keineswegs die Konditionen ausschlaggebend, sondern die Kompetenz der Institute und ihre Nähe zum Unternehmer vor Ort.
- Richtig ist allerdings, dass private Banken Sparkassen nicht kaufen können. Aber auch dies ist kein Ausdruck von „Sparkassen-Sonderbehandlung“ oder ein gar spezifisch deutsches Phänomen. Denn nicht-käufliche stehen seit langem in praktisch allen Branchen und Ländern mit jederzeit käuflichen Unternehmen – insbesondere börsennotierten Aktiengesellschaften – als Wettbewerber im Markt, ohne dass dies als unlautere Wettbewerbsverzerrung beklagt wird.
- Genossenschaften, also auch die in vielen Ländern tätigen Genossenschaftsbanken, sind durch das Prinzip des „One man – One vote“ de facto vor Übernahmen geschützt. Gleiches gilt für Stiftungen oder stiftungsähnliche Rechtsformen, in der z.B. die spanischen Sparkassen arbeiten. Und gegen den Willen des Eigentümers lässt sich bekanntlich nicht einmal ein Personenunternehmen übernehmen.
- Vorgebracht wird regelmäßig auch das Argument, wegen der hohen Bedeutung von Sparkassen und Genossenschaftsbanken im deutschen Markt hätten die deutschen Großbanken keine Chance – und diese auch nie gehabt – aus einer Position der Stärke im Heimatmarkt heraus den Prozess einer europäischen Konsolidierung aktiv mitzugestalten. Dem ist z.B. entgegen zu halten: Ein Marktanteil von etwa 5 Prozent am deutschen Markt, über den eine Großbank hierzulande in etwa verfügt, entspricht – bei insgesamt 82,5 Millionen – einem Geschäftspotential von mehr als 4 Millionen Einwohnern.
- Um in einer europäischen Konsolidierung die gleiche „faire Ausgangsposition“ wie eine deutsche Großbank zu haben, müsste eine finnische Bank also rechnerisch über einen Marktanteil von knapp 80 Prozent, eine dänische über gut 75 Prozent, eine österreichische über gut 50 Prozent, eine belgische, griechische oder portugiesische Bank

knapp 40 Prozent und eine niederländische immer noch über gut 25 Prozent Marktanteil im heimischen Markt verfügen. Auch dies zeigt: Gehindert werden die deutschen Großbanken an einer erfolgreichen Rolle in einer europäischen Konsolidierung jedenfalls durch die deutschen Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht.

- Letztlich manifestiert sich in dem Vorwurf, die Nichtübernahmefähigkeit sei eine Wettbewerbsverzerrung, ein Überlegenheits- oder gar Alleinvertretungsanspruch für die Rechtsform der börsennotierten Aktiengesellschaft, der nicht näher begründet und auch nicht begründbar ist. Die Väter der Sozialen Marktwirtschaft haben als Leitbild des Unternehmers im Kopf nicht unbedingt den Manager gehabt, der durch die Börse von Quartals- zu Quartalsbericht gehetzt wird und dabei regelmäßig einem sehr kurzfristigen Kurs- und Renditedruck unterliegt.

3 Vorteile dezentraler Bankenstrukturen

Aber was ist „die Logik“ von Sparkassen und auch Genossenschaftsbanken? Was ist ihr spezifischer Beitrag zum deutschen Bankenmarkt? Das Schlüsselwort hierfür lautet: „Dezentralität“.

3.1 Dezentralität und Markterfolg

Diese Dezentralität der eigenständigen und unabhängigen Institute vor Ort sichert die gerade im Retail-Banking erforderliche Marktnähe und ist so einerseits Basis des Geschäftserfolgs der Verbundgruppen. Aus dieser Dezentralität resultiert auch eine klare Fokussierung auf lokale Märkte, auf breite Kundenschichten und auf mittelständische Unternehmen. Abgesichert wird dieser Erfolg durch eine besondere Kontinuität und Verlässlichkeit in der Geschäftspolitik, die auf der Verankerung in der Region und damit auch einer besonderen Verantwortung für die Region basiert.

Und auf eine solche Geschäftspolitik sind die Verbundstrukturen der Sparkassen wie der Genossenschaftsbanken besonders ausgelegt. Denn sie kombinieren die lokale Stärke im Vertrieb vor Ort mit der notwendigen Zusammenarbeit und Bündelung der Kräfte in Produktion und Abwicklung. So werden hohe Mengengerüste erreicht, um im Back-Office die erforderlichen Größenvorteile und „economies of scale“ realisieren zu können. Im Kern ist dies eine Organisationsstruktur, wie man sie auch aus anderen Branchen kennt, etwa bei Einzelhandelsverbänden mit dezentralem Vertrieb und zentralem Einkauf. Ähnliche, wenn auch nicht ganz vergleichbare Strukturen finden sich auch in sog. Franchise-Systemen. Solche Strukturen haben sich überall dort als besonders erfolgreich bewiesen, wo es im Wettbewerb einerseits auf große Mengengerüste, andererseits aber auch auf größtmögliche Marktnähe entscheidend ankommt.

3.2 Dezentralität und Stabilität

Aber nicht nur dieser Aspekt spricht gerade im Retail-Banking für dezentrale und vernetzte Strukturen. Auch mit Blick auf die Stabilität des Finanz- und Bankensystems lassen sich deutliche Vorteile erkennen. Ganz unmittelbar ergibt sich dies daraus, dass einzelne Sparkassen oder Genossenschaftsbanken schon aufgrund ihrer Größe nicht zu einem sys-

temischen Risiko werden können. Ähnlich einer Bienenwabe wird Stabilität hier also schon durch die Kleinteiligkeit der Strukturen erzielt. Und hinzu kommt: Die Verankerung der Institute in ihrer Region erzwingt geradezu auch eine enge Anbindung ihrer finanzwirtschaftlichen Aktivitäten an die Realwirtschaft vor Ort. Volatilitäten und Blasenbildungen, die aus der „Erwartungslastigkeit“ und dem „Herdenverhalten“ der reinen Finanzsphäre resultieren, werden auf diese Weise vermieden.

Stabilisierend wirkt darüber hinaus auch die Tatsache, dass die regionalen Institute durch die Nähe zu ihren Kunden Risiken deutlich besser beurteilen und Kreditentscheidungen damit schneller und sachorientierter fällen können als ferne Konzernzentralen. Schließlich – und dies haben die Vorbereitungen auf Basel II besonders deutlich gemacht – resultieren aus der breiten Verankerung der Institute im Retail-Geschäft besonders kleinteilige und stark diversifizierte Kreditportfolien mit einer entsprechend günstigen Risikostruktur. Und nicht zuletzt fördert die Nähe zwischen Unternehmer und Bank eine Langfriskultur, die die Planungssicherheit auf beiden Seiten erhöht.

3.3 Dezentralität und Wettbewerbsintensität

Ergebnis der dezentralen Bankenstrukturen ist nicht zuletzt auch die hohe Wettbewerbsintensität am deutschen Markt. Wettbewerb findet hierzulande überall statt, nicht nur in den attraktiven Ballungsgebieten, auch in ländlichen und peripheren Regionen. Denn zumindest eine Sparkasse und eine Genossenschaftsbank gibt es auch in solchen Gegenden, aus denen sich einige private Bankkonzerne längst verabschiedet haben.

Auch eine Studie von Courvoisier und Gropp (2002), die Beobachtungen zu zehn europäischen Ländern zwischen 1993 und 1999 umschließt, findet für den damit geschätzten deutschen Herfindahl-Index⁷ eine signifikante Korrelation zwischen Margen und einer produktspezifischen Messung von Industriekonzentration. Ihre Schätzungen eines niedrigen Herfindahl-Index und der niedrigsten Marktkonzentration für Deutschland im untersuchten Rahmen bei Zugrundeliegen der Datenmenge aus Courvoisier und Gropp (2002) lässt die Interpretation zu, dass Deutschland einen der wettbewerbsintensivsten Bankenmärkte in Europa vorweist und somit Kredit- und Einlagenzinsen im internationalen Vergleich niedrig sind.

Von Konkurrenten wird dieser hohe Wettbewerbsdruck beklagt. Und die hohe Wettbewerbsintensität am Bankenplatz Deutschland wird zuweilen – und sogar zunehmend – als Standortnachteil bezeichnet. Nicht nur die Kunden und Verbraucher werden naturgemäß anders darüber denken. Diesen Verbraucherschutzgedanken bestätigt auch der Währungsausschuss des Europäischen Parlaments in einem Report zum Finanzdienstleistungssektor (2006), in dem es heißt:

„Whereas consumer needs and diversity of choice between quality products should be the main aim of any policy in this sector“.

⁷ Der Herfindahl-Index misst die Konzentration durch Anteile der einzelnen Marktteilnehmer am Marktvolumen und ist damit ein Indiz für Marktmacht.

Auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist es wenig überzeugend, einen Markt mit hoher Wettbewerbsintensität als Nachteil zu qualifizieren. Der klassischen Lehre der Nationalökonomie entsprechen solche Urteile jedenfalls nicht.

3.4 Dezentralität und Zugang zu Finanzdienstleistungen

Schließlich sichern dezentrale Bankenstrukturen den Zugang zu Finanzdienstleistungen in allen Regionen, auch in ländlichen und strukturschwachen Gebieten. Denn die regionale Gebundenheit veranlasst die Institute schon aus Eigeninteresse, ihre Geschäftspolitik auf die Erhaltung und Weiterentwicklung ihres Wirtschaftsraumes besonders auszurichten – denn sie haben keinen anderen Markt, den sie bearbeiten und auf dem sie ihren Erfolg suchen können.

Besonders deutlich wird dies gerade in jüngster Zeit am Beispiel der Zweigstellenpräsenz in den Regionen oder auch an der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen. Denn während die Großbanken heute in jedem zehnten deutschen Landkreis überhaupt keine Zweigstelle mehr unterhalten – in den neuen Bundesländern ist es sogar jeder sechste Kreis – sind die Sparkassen ebenso wie die Genossenschaftsbanken – weiterhin flächendeckend präsent. Und gerade kleine und mittlere Unternehmen sind – trotz moderner Vertriebswege über das Telefon oder das Internet – in Finanzierungsfragen weiterhin auf diese Beratung vor Ort angewiesen.

Aber nicht nur ihre Zweigstellenpräsenz, auch die gesamte Geschäftspolitik haben die Großbanken in den letzten Jahren grundlegend neu ausgerichtet und sich dabei aus dem Kreditgeschäft – vor allem mit kleinen und mittleren Unternehmen – zunehmend zurückgezogen. Im Ergebnis hat sich in den letzten fünf Jahren allein der Marktanteil der Sparkassen-Finanzgruppe im Unternehmenskredit (ohne Wohnungsbaukredite) um rund 5 Prozentpunkte erhöht und beträgt inzwischen annähernd 43 Prozent. Im besonders kleinteiligen Handwerkskredit liegt er inzwischen bei mehr als zwei Dritteln. Und in dieses Gesamtbild passt auch, dass heute jede zweite Existenzgründung in Deutschland von einem Institut der Sparkassen-Finanzgruppe finanziert wird. Zudem unternimmt die Sparkassen-Finanzgruppe aus ihrem Selbstverständnis und öffentlichen Auftrag (insbesondere Girokonto für Jedermann) eine nachhaltige Aufklärung der Privatkunden. Einzigartig ist hier der Beratungsdienst „Geld und Haushalt“ der Sparkassen-Finanzgruppe. Die bereits im Jahr 1958 – ursprünglich zur Unterstützung im Haushalt tätiger Frauen – gegründete Einrichtung hat sich im Laufe der Jahre zu einem umfassenden Verbraucherberatungsdienst rund um alle Fragen des privaten Budget- und Finanzmanagements entwickelt. Seine Zielsetzung ist die Stärkung der wirtschaftlichen Kompetenzen und die Verbesserung der finanziellen Gestaltungsspielräume in den Privathaushalten durch die kostenlose Bereitstellung zahlreicher Informations- und Beratungsangebote für jedermann. Durch diese Ausrichtung leistet „Geld und Haushalt“ nicht zuletzt auch einen wichtigen Beitrag zur Prävention vor Überschuldung und trägt damit dazu bei, den Zugang zu Finanzdienstleistungen durch die Stärkung der Mündigkeit der Verbraucher zu verbessern.

Der Markterfolg und die Leistungen der Sparkassen-Finanzgruppe und auch des genossenschaftlichen Finanzverbundes zeigen, dass eine solche Verbundstruktur nicht nur ein einzelbetrieblich erfolgreiches, sondern auch ein gesamtwirtschaftlich sinnvolles und vorteilhaftes Geschäftsmodell darstellt. Deshalb macht es Sinn, in diesen Strukturen auch

künftig zu arbeiten. Möglich ist dies allerdings nur, wenn der Verbund insgesamt leistungsfähig erhalten bleibt und nicht einzelne Glieder beliebig heraus gebrochen werden. Diese Stabilität sichert im genossenschaftlichen Verbund das Prinzip des „one man – one vote“. Bei den Sparkassen hat sich hierfür seit Jahrzehnten die öffentliche Rechtsform bewährt. Sie steht also nicht für Staatseigentum, staatlichen Einfluss, Ineffizienz oder Wettbewerbsbeschränkung. Sie ist vielmehr ein zweckmäßiges Instrument für Markterfolg, Stabilität und Wettbewerbsstärke durch ökonomisch sinnvolle Dezentralität.

Die gängige Bankenstrukturdiskussion nur um „Konsolidierung“, „Internationalität“, und „global player“ blendet solche Aspekte regelmäßig aus. Sie sind aber mindestens ebenso wichtig und gehören deshalb in eine wirklich anspruchsvolle Bankenstrukturdiskussion.

4 Fazit

Die Ergebnisse dieser Analyse wurden am 29. September 2006 durch den Beschluss des Bundestages „Deutscher Finanzdienstleistungsmarkt im Wandel – Bezeichnungsschutz für Sparkassen erhalten“ (Drucksache 16/2748) eindrucksvoll bekräftigt:

„Die Kreditwirtschaft in Deutschland gehört nicht nur zu den großen, sondern vor allem auch zu den besonders dynamischen Wirtschaftszweigen der deutschen Volkswirtschaft. Trotz des tief greifenden Strukturwandels der letzten Jahre konnten dabei die Stärken des deutschen Bankenmarktes bewahrt werden, insbesondere die hohe Krisenfestigkeit und der intensive Wettbewerb, der ein qualitativ hochwertiges Angebot an Finanzdienstleistungen zu günstigen Preisen sicherstellt. Diese hohe Wettbewerbsintensität bietet aus gesamtwirtschaftlicher Sicht darüber hinaus den Vorteil, dass der Zugang zu Finanzdienstleistungen flächendeckend, auch in ländlichen und strukturschwachen Gebieten, sowie für schwächere und benachteiligte Bevölkerungsgruppen gewährleistet und Finanzierung auch kleiner und mittlerer Unternehmen gesichert bleibt. Die bewährten Strukturen des deutschen Drei-Säulen-Systems haben für den deutschen Finanzstandort und damit den Wirtschaftsstandort Deutschland insgesamt stabilisierend gewirkt. [...]“

Literaturverzeichnis

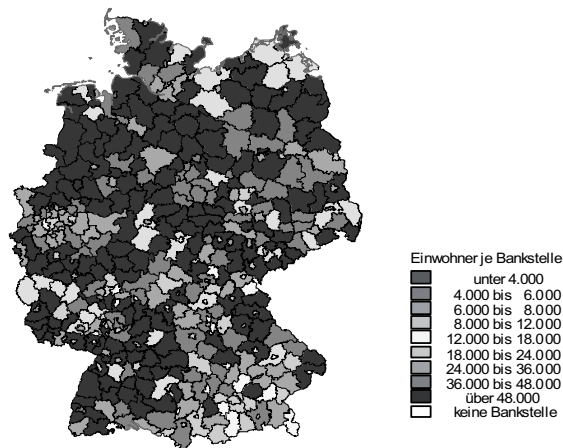
- Citigroup Global Markets (2006): Forget the Sparkassen – Merge the Quoted Banks. *Equity Research* vom 21. September 2006, 8–12.
- Clark, A. und A. Forter (2005): Banking the Unbanked – A Snapshot. SAFE (part of Toynbee Hall) Research. Download unter: www.fif.org.uk/downloads/Banking%20the%20unbanked%20-%20a%20snapshot.pdf
- Courvoisier, S. und R. Gropp (2002): Bank Concentration and Retail Interest Rates. *Journal of Banking and Finance*, 26, 2155–2189.
- Deutsche Bundesbank: Bankenstatistik, verschiedene Jahrgänge.
- Deutscher Bundestag (2006): Deutscher Finanzdienstleistungsmarkt im Wandel – Bezeichnungsschutz für Sparkassen erhalten. 16. Wahlperiode, Drucksache 16/2748, 29. September 2006. Berlin.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2004a): Bankzweigstellen vor Ort – unverzichtbar für leistungsfähige Regionen. Fakten Analysen, Positionen. Bd. 10. Berlin.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2004b): Der deutsche Bankenmarkt – wettbewerbsintensiv, effizient und stabil. Fakten Analysen, Positionen Bd. 11. Berlin.

- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a): Deutscher Bankenmarkt – Vorreiter der Liberalisierung in Europa. Fakten Analysen, Positionen Bd. 13. Berlin.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b): Sparkassen und der Bankenmarkt in Deutschland. Fakten Analysen, Positionen Bd. 23. Berlin.
- Europäisches Parlament (2006): Report des Währungsausschusses (Verfasser: J. Muscat). Report on Towards Further Consolidation in the Financial Services Industry (2006/2081 (INI)).
- European Central Bank (2005a): Blue Book, Statistical Update. August 2005.
- European Central Bank (2005b): EU-Banking Structures. Oktober 2005.
- Eurostat (2001): Statistik kurz gefasst. Thema 4-35/2001, Statistik der Kreditinstitute. Luxemburg.
- Federal Deposit Insurance Corporation, Quelle für die Daten über den amerikanischen Markt. Download unter: www.fdic.gov
- Financial Services Authority (2006): Building Financial Capability in the UK. Download unter: www.fsa.gov.uk/financial_capability/tools/library-general.html (Stand vom 29.06.2006).
- Fischer, K-H. und C. Pfeil (2003): *Regulation and Competition in German Banking: An Assessment*. Center of Financial Studies Working Paper No. 2003/19. Frankfurt a.M. Download unter: www.ifk-cfs.de/papers/03_19.pdf
- KfW-Research (2005): *Das deutsche Kreditgewerbe im internationalen Vergleich*. Frankfurt a.M.
- Mullineux, A. und E. Terberger (2006): *The British Banking System: A Good Role Model for Germany?* Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society, London.
- Pieper, B. (2006) Das Drei-Säulen-System: Erfolgsbremse der deutschen Banken? *Wirtschaftsdienst*, 7, 452–461.
- Schnabel, I. und H. Hakens (2006): Braucht Deutschland eine „starke private deutsche Bank“? *Kredit und Kapital*, 29 (2), 163–181.
- Statistisches Bundesamt (2005): *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Revidierte Jahresergebnisse 1991 bis 2004*. Wiesbaden.

Anhang

Anhang A1

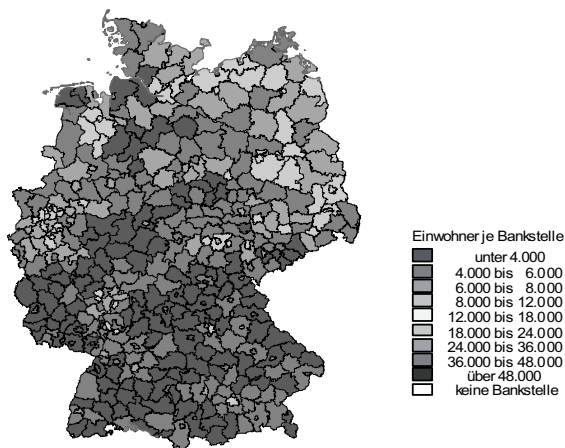
Regionale Bankstellendichte der Großbanken



Quelle: Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Bankzweigstellen vor Ort – unverzichtbar für leistungsfähige Regionen. Fakten, Analysen, Positionen. Bd. 10, 2004.

Anhang A2

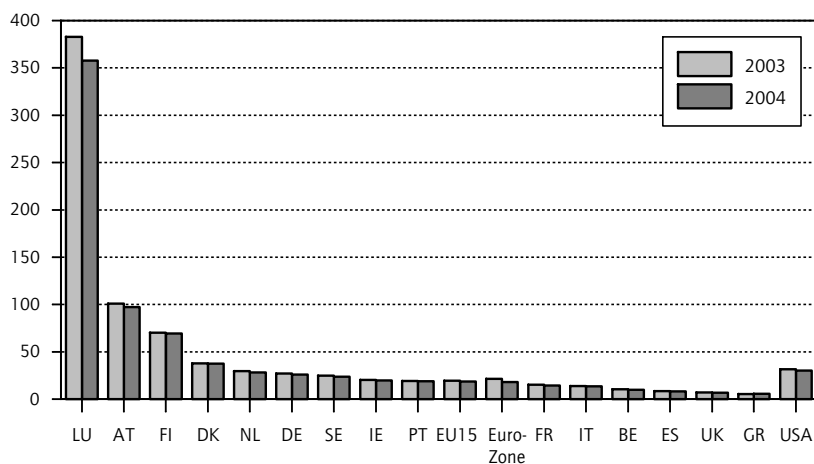
Regionale Bankstellendichte der Sparkassen



Quelle: Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Bankzweigstellen vor Ort – unverzichtbar für leistungsfähige Regionen. Fakten, Analysen, Positionen. Bd. 10, 2004.

Anhang A3

Bank pro Million Einwohner



Quelle für Europa: Structural Analysis of the EU-Banking-Sector, European Central Bank, Oktober 2005.

Quelle für die USA: Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

Anhang A4

Rating der Landesbanken und Rating-Floor für Sparkassen, Landesbanken und Landesbausparkassen bei Annahme des Wegfalls der Anstaltslast und Gewährträgerhaftung

Name	Moody's (26.04.05)	Name	Moody's (26.04.05)
BayernLB	Aa2	LBBW	Aa1
BremerLB	A1	LRP	Aa2
DekaBank	Aa3	Nord/LB	Aa3
Helaba	Aa2	SaarLB	Aa2
HSH Nordbank AG	A1	SachsenLB	A1
LandesBank Berlin	A1	WestLB AG	A1
Rating-Floor Sparkassen-Finanzgruppe	A1	Rating-Range	AAA - C

Vergleich mit den vier größten deutschen Banken

Name	Moody's
Commerzbank AG	A2
HypoVereinsbank AG	A3
Deutsche Bank AG	Aa3
Allianz AG/Dresdner Bank AG	A1