

Das Geschäftsmodell „Regionalbank“ auf dem amerikanischen Prüfstand

Horst Gischer und Bernhard Herz*

I. Einordnung

Auch mehr als sieben Jahre nach dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers und der Eskalation der internationalen Finanzkrise ist noch immer offen, inwieweit diese größte ökonomische Bedrohung seit den 30er Jahren des vergangenen Jahrhunderts tatsächlich überwunden ist. Gleichwohl können mit Blick auf die erfolgten Anpassungen im Finanzsektor der westlichen Industrieländer erste Schlussfolgerungen und Lehren gezogen werden. Im Fokus unseres Beitrages steht die Analyse der Widerstandsfähigkeit von vornehmlich kleinen, beinahe ausschließlich regional tätigen Kreditinstituten gegenüber einem exogenen Schock von bis dato schwer vorstellbarem Ausmaß.

Stellvertretend dienen das deutsche und das US-amerikanische System als Referenzen für unsere weitere Analyse. Besonders ausgeprägt ist die lokale Orientierung der Kreditwirtschaft in Deutschland. Regionalbanken bilden im Wesentlichen zwei der drei Säulen des deutschen Finanzsystems. Der öffentlich-rechtliche Sektor umfasst die Sparkassen-Finanzgruppe, das genossenschaftliche Segment besteht aus Volks- und Raiffeisenbanken, Spar- und Darlehenskassen sowie ihren Verbundpartnern. Weniger prominent hingegen ist die Existenz vorwiegend regional orientierter Kreditinstitute, der sogenannten „Community Banks“, in den USA. Diese Gruppe hat allerdings in den vergangenen Jahren an öffentlicher, und damit auch politischer Wahrnehmung gewonnen.¹

* Prof. Dr. Horst Gischer, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg Lehrstuhl für Monetäre, Ökonomie und öffentlich-rechtliche Finanzwirtschaft, 39016 Magdeburg, E-Mail: gischer@ovgu.de.

Prof. Dr. Bernhard Herz, Universität Bayreuth, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre 1, 95440 Bayreuth, E-Mail: vw1(at)uni-bayreuth.de.

¹ Diese dokumentiert sich nicht zuletzt in einer seit 2013 jährlich stattfindenden „Community Banking Conference“ unter Federführung der Federal Reserve Bank of St. Louis. Es ist bisher nur schwer vorstellbar, dass die Deutsche Bundes-

Nach einem knappen theoretischen Abriss zur ökonomischen Begründung des Regionalbankprinzips widmen wir uns der Charakterisierung der jeweiligen Ausprägungen in Deutschland und den USA. Anhand empirischer Daten sollen u. a. die Anpassungsreaktionen im Gefolge der Finanzkrise herausgearbeitet werden. Ein kurzes Fazit schließt die Untersuchung ab.

II. Grundlagen des Regionalbank-Prinzips

Die Abgrenzung von Kreditinstituten kann nach zahlreichen Kriterien vorgenommen werden. In unserem Zusammenhang ist die Positionierung in Bezug auf die geographischen Geschäftsfelder ausschlaggebend. Neben den in der Regel (sehr) großen, den gesamten nationalen Markt bedienenden und häufig grenzüberschreitend agierenden Banken existieren in vielen Ländern (beinahe) ausschließlich auf mehr oder weniger große lokale Gebiete fokussierte Geldinstitute. Im Vordergrund des Geschäftsmodells steht bei diesen Instituten der enge und anhaltende (direkte) Kontakt zum Kunden („Relationship Banking“).

Bereits die begriffliche Kennzeichnung deutet darauf hin, dass die ökonomischen (Neben-)Bedingungen eines regional eingeschränkt tätigen Finanzintermediärs von denen eines Global Players abweichen. Darüber hinaus bergen auch die wettbewerblichen Auswirkungen insbesondere in der wirtschaftspolitischen Wahrnehmung beachtlichen Zündstoff. Gerade dieser Gesichtspunkt wurde bereits von *Hodgman* (1960) in den Fokus gerückt, der lange vor der weiten Verbreitung der „information economics“ auf die herausgehobene Beziehung zwischen Schuldner und Gläubigern in einem typischen Kreditverhältnis hingewiesen hat.² Die parallel in der Literatur ausgetragene Debatte über die Möglichkeiten und Grenzen der Krediterreichbarkeit („availability doctrine“) hat den späteren bahnbrechenden Arbeiten zur Theorie der Kreditrationierung letztlich den Weg bereitet. Von Beginn an war jedoch weitgehend unstrittig, dass die Qualität der für eine Darlehensbeziehung notwendigen Informationen über den potentiellen Kreditnehmer von der (räumlichen) Nähe zum Schuldner profitiert.

bank eine ähnliche Veranstaltung für die heimische regionale Kreditwirtschaft initiieren könnte.

² Vgl. zu der von *Hodgman* ausgelösten Diskussion sowie den weiteren Folgerungen ausführlich *Gischer* (1988), S. 81 ff., die industrieökonomischen Aspekte beleuchtet z.B. *Van Hoose* (2010), S. 63 ff.

Die Herausarbeitung der fundamentalen Unterschiede der Geschäftstätigkeit zwischen großen Universalbanken und kleinen – ausschließlich regional – agierenden Instituten orientierte sich vornehmlich an zwei bis dato essentiellen Annahmen für die (mutmaßlich optimale) Funktionsfähigkeit von Finanzmärkten. Die erste Hypothese beruht auf der mikrotheoretischen Erkenntnis, dass vollkommene Wettbewerbsmärkte zu Pareto-effizienten Ergebnissen führen. Die gängige, daraus folgende Schlussfolgerung plädiert daher für (mehr oder weniger) atomistische Anbieterstrukturen mit Unternehmen ohne (wesentliche) Preissetzungsmacht. Der zweite Baustein betrifft die Erklärung des Kreditnehmerverhaltens auf der Grundlage der (vollständigen) Risikoabgeltung. Die subjektiv erwartete Ausfallwahrscheinlichkeit einer Forderung bestimmt in diesem Kalkül den entsprechend risikoadjustierten Zinssatz des Darlehens. Dieser Argumentation folgend verläuft die (aggregierte) Kreditangebotsfunktion monoton steigend im Zinssatz und sichert damit ähnlich wie auf Gütermärkten preisinduzierte Gleichgewichte auf Darlehensmärkten.

Vor allem das letztgenannte Versatzstück verursachte erhebliche empirische Probleme. Im Zusammenhang mit der sog. „Roosa Hypothese“ entwickelte sich eine intensive Debatte zur Erklärung des Phänomens, dass Unternehmen angefragte Kredite verweigert wurden, obwohl sie zur Zahlung erheblicher Zinsaufschläge bereit waren.³ Den vorübergehenden Abschluss fand die Kontroverse mit dem (zunächst mehrheitlich akzeptierten) Diktum, dass „lock-in“-Effekte, und damit indirekt unvollkommener Wettbewerb, die ausschlaggebende Begründung für nicht-zinsgeräumte Kreditmärkte darstellten.⁴ Wenn indes die Befreiung des Schuldners aus der (mutmaßlichen) Abhängigkeit vom gegenwärtigen Gläubiger trotz umfangreicher Bemühungen nicht gelingt, dürfen zumindest Zweifel an der generellen (Informations-)Effizienz von Finanzmärkten angemeldet werden. Mithin wäre auch das erstgenannte Fundament wohlfahrtsmaximierender Allokationen in der Praxis allenfalls bedingt belastbar.

Spätestens mit der richtungweisenden Analyse von *Stiglitz/Weiss* (1981) darf das „traditionelle“, im Wesentlichen (neo-)klassisch geprägte Konzept zur Beschreibung der Funktionsweise von Kreditmärkten als gescheitert angesehen werden: „The Law of Supply and Demand is not in

³ Vgl. grundlegend *Roosa* (1951).

⁴ Als Kronzeuge dient nicht zuletzt P. A. Samuelson mit seiner Stellungnahme vor dem Patman-Komitee, vgl. hierzu insbesondere *Guttentag* (1959), S. 219.

fact a law, nor should it be viewed as an assumption needed for competitive analysis. It is rather a result generated by the underlying assumptions that prices have neither sorting nor incentive effects. The usual result of economic theorizing: that prices clear markets, is model specific and is not a general property of markets – unemployment and credit rationing are not phantasms.“⁵ Folgerichtig entwickelte sich im Anschluss eine umfangreiche Auseinandersetzung zur optimalen Verhaltensanpassung an die nunmehr modifizierten Rahmenbedingungen.

Der Beitrag von *Petersen/Rajan* (1995) wird gemeinhin als entscheidender Schritt zur Erklärung der ökonomischen Vorteilhaftigkeit von (dauerhaften) Kunde-Bank-Beziehungen angesehen. Sie liefern (u. a.) eine Begründung für die Entstehung derartiger Verbindungen, während frühere Studien eine langanhaltende Geschäftsbeziehung zwischen Gläubigern und Schuldern als gegeben voraussetzen.⁶ Die nachfolgenden Analysen beleuchten vor allem die möglichen Vorteile des Gläubigers im Relationship Banking. Hier stehen die (Kosten der) Gewinnung (privater) Informationen im Vordergrund. Insbesondere bei eingeschränktem Wettbewerb kann durch die dauerhafte Bindung eines Kreditnehmers mangels hinreichend attraktiver Alternativen auch nachhaltige Marktmacht aufgebaut werden. Gleichwohl kann auch der Schuldner von der langjährigen Bankverbindung profitieren, da ihm in ökonomisch schwierigen Phasen weniger schnell die Unterstützung des Gläubigers entzogen wird als Neukunden.⁷

Unabhängig von der theoretischen Analyse stellt sich in der bankwirtschaftlichen Praxis schon immer die Frage, unter welchen (Neben-)Bedingungen langfristig angelegte Gläubiger-Schuldner-Beziehungen geknüpft werden können und sollen. Es ist wenig überraschend, dass die (historische) Entwicklung des jeweiligen nationalen Finanzsystems eine wichtige Rolle spielt. Diese wiederum kann nicht unabhängig von der Struktur der Realwirtschaft betrachtet werden. Vor diesem Hintergrund erklären sich schnell die lange Zeit abweichenden Schwerpunkte der finanzökonomischen Forschung zwischen Kontinentaleuropa (insbesondere Deutschland) und angelsächsisch geprägten Volkswirtschaften (vor-

⁵ *Stiglitz/Weiss* (1981), S. 409.

⁶ Vgl. *Van Hoose* (2010), S. 64; der Autor rekurriert in diesem Zusammenhang ausführlich auf ein Modell von *Wood* (1975).

⁷ Auf diese Möglichkeit verweisen bereits *Fried/Howitt* (1980) im Zusammenhang mit der Theorie impliziter Kontrakte, vgl. auch im weiteren Kontext *Gischer* (1988), S. 87 f.

nehmlich USA und Großbritannien). In Letzteren werden Finanzierungs-kontrakte vornehmlich über institutionelle Kapitalmärkte (Börsen) organisiert, während das deutsche Finanzsystem (immer noch) bankorientiert ausgerichtet ist.

Folgerichtig stellt beispielsweise *Süchting* (1972) die aktive Generierung von „Bankloyalität“ in den Mittelpunkt der Absatzstrategie eines Finanzinstituts. Das damit verbundene „Hausbankprinzip“ zielt vornehmlich auf die klein- und mittelständischen Unternehmen, für die eine Beschaffung von Fremdkapital über institutionelle Märkte zu teuer/nicht möglich ist.⁸ Es lässt sich zeigen, dass die Fokussierung der Zusammenarbeit auf (in der Regel) ein Kreditinstitut auch für den Schuldner zu einer Reduzierung von Transaktionskosten führen kann. Für eine Bank ist das notwendigerweise kleinteilige Geschäft auf den ersten Blick besonders kostenintensiv. Gleichwohl sind die auf das Retailsegment spezialisierten Institute sehr wohl in der Lage, positive Erfahrungs- und Lernkurveneffekte zu realisieren und so vor allem Wettbewerbsvorteile gegenüber der Großbanken-Konkurrenz zu erzielen.

Wesentliche Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg eines derartigen Geschäftsmodells ist die räumliche Nähe zur (potentiellen) Kundenschaft. Die direkte Informationsbeschaffung vor Ort ermöglicht erst eine angemessene Einschätzung von Risiken und Chancen bestehender bzw. zukünftiger Geschäftsverbindungen. Der regelmäßige Kontakt mit den Kunden erlaubt zudem häufig eine Früherkennung von Fehlentwicklungen und gegebenenfalls ein rechtzeitiges Gegensteuern. Spätestens seit den 1980er Jahren ist in Deutschland erkennbar, dass sich beinahe ausschließlich öffentlich-rechtliche Sparkassen und Kreditgenossenschaften intensiv im Regionalbanksegment engagieren. Im gleichen Zeitraum haben sich Großbanken und ausländische Konkurrenten weitgehend aus der Fläche zurückgezogen und ihre ohnehin bereits bestehenden Schwerpunkte im Investmentbanking ausgebaut.⁹

Ogleich sich in den USA die real-ökonomischen Strukturen deutlichen von den deutschen unterscheiden und trotz der angesprochenen stärkeren Kapitalmarktorientierung, existiert abseits der (sprichwörtlichen) „Wall Street“ das Segment das in jüngerer Zeit stärker wahrgenommenen „Community Banks“. Hierbei handelt es sich, durchaus ähnlich zu den Sparkassen und Volks- bzw. Raiffeisenbanken, um beinahe

⁸ Einen aktuellen Überblick gibt *Gischer* (2015).

⁹ Vgl. *Gischer/Reichling* (2010).

ausschließlich (sehr) kleine Institutionen, deren Geschäftsgebiet vornehmlich auf das regionale „county“ beschränkt ist. Der wesentliche Unterschied zu den deutschen Verhältnissen besteht in der privaten, primär gewinnorientierten Rechtsform der amerikanischen Regionalbanken. Sie gehören nicht selten alteingesessenen Familien der betreffenden Landstriche und werden auch regelmäßig von ihnen beaufsichtigt. Darüber hinaus verfügen die Community Banks – im Gegensatz zu ihren deutschen Pendanten – über keine Verbundstruktur, d.h. sie kooperieren nicht mit gemeinsamen Zentralbanken oder speziellen Anbietern von sonstigen Finanzdienstleistungen wie Versicherungen, Bausparverträgen oder Kreditkarten. Ihnen fehlt zudem die allgemein sichtbare und langjährig gute beleumundete „Marke“ als gemeinsamer Qualitätsausweis.¹⁰

Die Community Banks sind häufig die einzigen Finanzinstitute in ländlichen Räumen und kleineren Städten. Sie unterliegen neben den allgemeinen regulatorischen Vorschriften der amerikanischen Bankenaufsicht seit 1977 zusätzlich dem „Community Reinvestment Act“ (CRA), der u.a. eine Diskriminierung der weniger wohlhabenden Bevölkerungsschichten bei der Kreditvergabe verhindern und überdies die bevorzugte (Wieder-)Anlage der Einlagen eines Kreditinstituts in der lokalen Wirtschaft fördern soll. Dagegen unterliegen die Community Banks aber nicht, wie die deutschen Sparkassen, einer am Gemeinwohl orientierten Verpflichtung ihrer Geschäftstätigkeit.

III. Strukturvergleich und Strukturänderungen

Die folgenden Betrachtungen beschränken sich (vereinfachend) auf Sparkassen in Deutschland und Community Banks in den USA.¹¹ Während die Einrichtung „Sparkasse“ juristisch in den jeweiligen Lan-

¹⁰ Die Vereinigung der „Independant Community Bankers of Amerika“ (ICBA) vertritt zwar nach außen die gemeinsamen politischen Interessen ihrer Mitgliedsinstitute, stellt aber – im Unterschied zum „Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V.“ (DSGV) – z.B. keine Unterstützung auf der Produkt- oder Vertriebssebene zur Verfügung.

¹¹ Eine explizite Berücksichtigung der deutschen Kreditgenossenschaften wäre hinsichtlich ihrer Bedeutung fraglos zu rechtfertigen, würde aber den Rahmen dieses überblickartigen Beitrags sprengen. Die neben den Community Banks in den USA agierenden „Savings and Loans“ und „Cooperatives“ verkörpern indes kein ökonomisch relevantes Gewicht. Ergänzend sei erwähnt, dass sowohl der DSGV als auch die ICBA Mitglieder des „World Savings Bank Institute“ (WSBI) mit Sitz in Brüssel sind.

dessparkassengesetzen sowie ergänzend im Gesetz über das Kreditwesen (KWG) konkret definiert ist, fehlt eine analoge Festlegung für die Community Banks: „To study community banks, it is necessary to define them. In the past, most analysts have used a maximum asset size, often \$1 billion. However, using only a size cutoff does not account for industry growth, and the attributes associated with community banks are not exclusively tied to size.“¹²

Folgerichtig entwickelt die Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) einen Kriterienkatalog, der aus ihrer Sicht für die Trennung zwischen Community und Noncommunity Banks geeignet erscheint. Die Größe der jeweiligen Institution spielt jetzt keine exklusive Rolle mehr, stattdessen rekurriert die FDIC auf Bilanzstrukturkennzahlen, um das spezifische Geschäftsmodell einer Community Bank zu charakterisieren.¹³ Die FDIC kommt zu dem Schluss, dass den allein über die Bilanzsumme abgegrenzten Gruppen (mindestens) 330 relativ große Banken unkorrekt zugeordnet werden (Stand 2010). Für das Segment der Community Banks würde durch die Ergänzung dieser Institute die aggregierte Bilanzsumme um beinahe 50 % zunehmen, die Zahl der Banken stiege um rd. 5 %.¹⁴

Der gravierende Nachteil der FDIC-Kategorisierung liegt in der für Dritte kaum erreichbaren Datenbasis. Allein die Aufsichtsbehörde verfügt über den regelmäßigen Zugang zu den ihren Kriterien entsprechenden Informationen. Vor diesem Hintergrund kann an dieser Stelle nur auf die Schwächen der allein größenbezogenen Zuordnung verwiesen werden, der nachfolgende Vergleich mit den deutschen Verhältnissen bleibt indes (notgedrungen) auf diese Kategorisierung beschränkt. Wenngleich diese Einengung der Analyse bedauerlich ist, können auch bei der Betrachtung „der“ Sparkassen als homogene Gruppe durchaus Interpretationsvorbehalte formuliert werden. Wiederum darf die Zugehörigkeit zur „Sparkassen-Familie“ nicht darüber hinweg täuschen, dass auch für die öffentlich-rechtlichen Institute gravierende Größendifferenzen bestehen. So wies z.B. die größte deutsche Sparkasse zum Ende des Jahres 2014 eine fast 350-mal größere Bilanzsumme aus als die kleinste.¹⁵ Es darf

¹² Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) (2012), S. I.

¹³ Ebd., S. 1–2.

¹⁴ Ebd., S. 1–4.

¹⁵ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV)(2015): Sparkassen-Rangliste 2014, abgerufen am 06.02.16 unter <http://www.dsgv.de/de/sparkassenfinanzgruppe/daten-und-fakten/index.html>.

Tabelle 1

**Commercial Banks in den USA nach Größenklassen
(Anzahl und Anteile an der aggregierten Bilanzsumme)**

Größenklasse (Bilanzsumme)	1. Quartal 2003		3. Quartal 2008		2. Quartal 2014	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
> 10 Mrd \$	109	69,0 %	114	78,0 %	109	81,2 %
1–10 Mrd \$	456	15,0 %	560	10,9 %	565	9,8 %
100 Mio–1 Mrd \$	4.135	13,2 %	4.470	9,9 %	4.007	8,1 %
< 100 Mio \$	4.613	2,7 %	3.240	1,3 %	1.975	0,8 %
Alle	9.313	100,0 %	8.384	100,0 %	6.656	100,0 %

Quelle: FDIC; eigene Berechnungen.

wohl mit Recht angenommen werden, dass die Geschäftsaktivitäten dieser beiden Institute erheblich voneinander abweichen.

Vor diesem Hintergrund werfen wir einen ersten Blick auf die faktischen Verhältnisse im amerikanischen Bankenmarkt. Dabei wird dem Sachverhalt Rechnung getragen, dass mit der Insolvenz von Lehman Brothers am 15. September 2008 ein exogener Schock eingetreten ist, der nicht nur das US-Finanzsystem in seinen Grundfesten erschüttert hat. Die vorangestellte Tabelle 1 stellt Strukturdaten zu Community Banks auch (äquidistant) vor und nach der Lehman-Pleite gegenüber.

Es ist offensichtlich, dass die kleinen Banken, also insbesondere Community Banks, sowohl in den fünf Jahren vor als auch nach der Lehman-Krise deutlich Marktanteile verloren haben. Der US-Bankensektor wird seit mehr als einer Dekade von rd. einhundert Instituten beherrscht, die im Durchschnitt während des Betrachtungszeitraums noch an Bedeutung gewonnen haben. Allerdings verläuft der Konsolidierungsprozess gemessen an den Anteilen an der gesamten Bilanzsumme seit dem Lehman-Konkurs erkennbar langsamer.

Parallel zur Struktur Anpassung haben sich die Ertragsverhältnisse der Banken in den jeweiligen Größenklassen signifikant verändert. Tabelle 2 präsentiert die Konsequenzen in Bezug auf den Return on Assets (ROA). Es zeigt sich, dass sowohl die größten als auch die kleinsten Institute im Durchschnitt nach der Lehman-Krise absolut die geringsten Ertragseinbußen haben hinnehmen müssen (je 46 Basispunkte, während der ROA

Tabelle 2

**Return on Assets von Commercial Banks in den USA
nach Größenklassen**

Größenklasse (Bilanzsumme)	1. Quart. 2003–2. Quart. 2008			4. Quart. 2008–2. Quart. 2014		
	MW	StAbw	VarKo	MW	StAbw	VarKo
> 10 Mrd \$	1,15 %	0,44 %	0,38	0,69 %	0,58 %	0,84
1–10 Mrd \$	1,21 %	0,31 %	0,25	0,47 %	0,82 %	1,73
100 Mio–1 Mrd \$	1,10 %	0,19 %	0,18	0,46 %	0,48 %	1,03
< 100 Mio \$	0,89 %	0,17 %	0,19	0,43 %	0,39 %	0,91
Alle	1,14 %	0,39 %	0,34	0,64 %	0,58 %	0,91

Legende: MW: arithmetisches Mittel; StAbw: Standardabweichung; VarKo: Variationskoeffizient

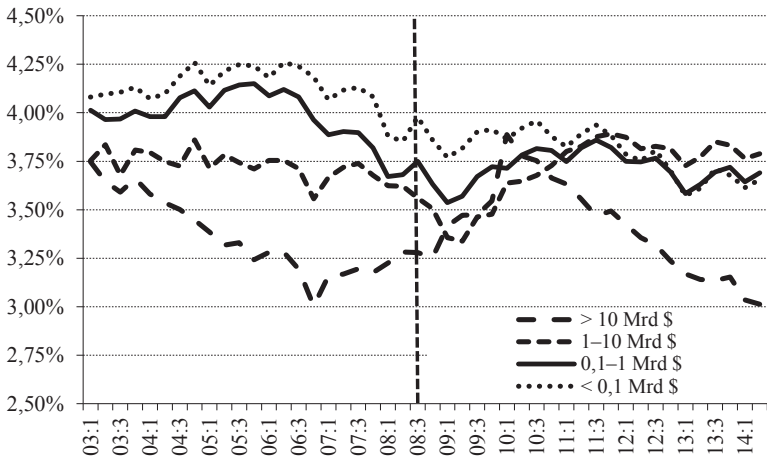
Quelle: FDIC; eigene Berechnungen.

der beiden mittleren Gruppen um 0,74 bzw. 0,64 Basispunkte zurückgegangen ist. Die Streuung der (relativen) Erträge ist bei den Community Banks erkennbar niedriger als bei den Instituten mit einer Bilanzsumme von (deutlich) mehr als 1 Mrd. US-\$. Vor allem in der Kategorie der Banken mit einer Bilanzsumme zwischen 1 und 10 Mrd. US-\$ hat die Streuung der Erträge im zweiten Teilzeitraum massiv zugenommen.

Die (empirische) Vorteilhaftigkeit des eher kleinteiligen Bankgeschäfts schlägt sich in den USA auch in der Zinsspanne („Net Interest Margin“) nieder. Abbildung 1 dokumentiert eindrucksvoll, dass insbesondere die sehr großen Institute nur vorübergehend beim relativen Zinsüberschuss mit den kleineren Konkurrenten Schritt halten konnten. Seit Beginn der laufenden Dekade ist das Netto-Zinsergebnis bei den amerikanischen „Großbanken“ – wie zum Anfang des Betrachtungszeitraumes – stark rückläufig. Im Durchschnitt ist die Zinsspanne nach der Lehman-Krise gesunken, stark verbessert hat sich das Zinsergebnis bei den Banken mit einer Bilanzsumme zwischen 1 und 10 Mrd. \$.

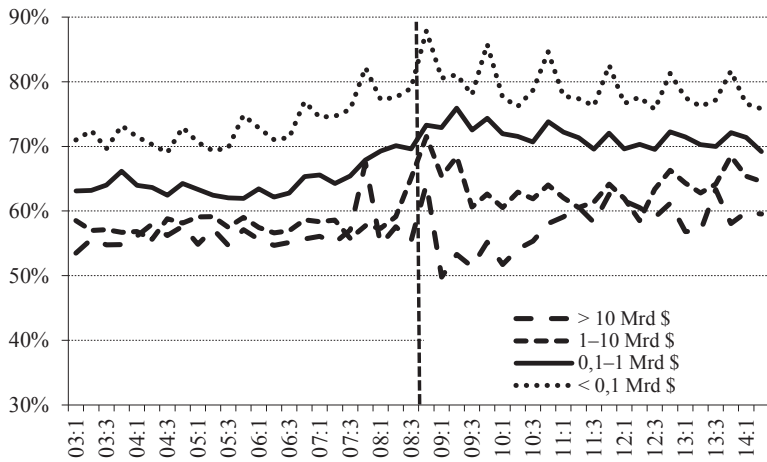
Ein Blick auf die Aufwand-Ertrags-Relation („Efficiency Ratio“)¹⁶ lässt allerdings auf Größenvorteile bei der „Produktion“ von Bankleis-

¹⁶ Grundsätzlich stellt die Aufwand-Ertrags-Relation, auch als Cost-Income-Ratio gebräuchlich, die (relative) Wirtschaftlichkeit bei der Ertragsgenerierung eines Finanzinstituts dar. Der in den USA verwendete Effizienzbegriff ist hier eher irreführend, zur ausführlichen Diskussion vgl. z.B. Richter (2013), S. 189 ff. oder Gischer/Richter (2011).



Quelle: FDIC.

Abbildung 1: Zinsüberschuss von Commercial Banks in den USA in Relation zur Bilanzsumme



Quelle: FDIC.

Abbildung 2: Aufwand-Ertrags-Relation von Commercial Banks in den USA

tungen schließen (vgl. Abbildung 2). Sowohl vor als auch nach dem Lehman-Bankrott waren die sehr großen Institute in der Lage, mit geringem Aufwand als die konkurrierenden Gruppen Erträge zu erwirtschaften. Insgesamt hat sich die Wirtschaftlichkeit des gesamten Sektors im

Betrachtungszeitraum verschlechtert, d.h. die Aufwand-Ertrags-Relation ist in der Tendenz gestiegen. Gleichzeitig hat sich der Abstand zwischen der „besten“ und der „schlechtesten“ Größenklasse zugunsten der (sehr) Kleinen leicht verringert.

Unsere schlaglichtartige Betrachtung des amerikanischen Bankensektors offenbart eine anhaltende Erosion der Geschäftsgrundlage für Community Banks. Die unter dem unter Stichwort „Konsolidierung“ tatsächlich stattfindende Verstärkung der Konzentration nimmt vor allem den kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Fläche den Zugang zum Fremdkapital. Dies gilt insbesondere für den in den USA (immer noch) bedeutsamen Markt für landwirtschaftliche Kredite.¹⁷ Trotz der massiv gestiegenen Belastungen aus den Regulierungsänderungen nach der Lehman-Krise haben die häufig sehr kleinen Institute ihre anhaltende Ertragsfähigkeit unter Beweis gestellt und selbst in der Hochphase der Finanzkrise positive Renditen erwirtschaftet, während die sehr großen Banken teilweise nur aufgrund der staatlichen Unterstützung noch am Markt sind.

Parallelen zu den deutschen Verhältnissen sind, wie im Folgenden gezeigt wird, augenfällig. Grundsätzliche Unterschiede ergeben sich gleichwohl bei der relativen Bedeutung des Retail-Sektors im hiesigen Finanzsystem. Erschwert wird der direkte Vergleich allerdings durch die unterschiedliche statistische Erfassung der Finanzinstitute in den beiden Ländern. Die deutsche Bundesbank ordnet die einzelnen Einheiten (i. w. S.) nach der Rechtsform differenzierten „Säulen“ zu.¹⁸ Eine zusätzliche Untergliederung nach Größenkategorien findet sich lediglich im Segment der Kreditbanken, wo explizit die Großbanken als eigene Subkategorie ausgewiesen werden.¹⁹

Darüber hinaus besteht kein unmittelbarer Zugriff auf Quartalszahlen der Kreditinstitute in Deutschland. Die Deutsche Bundesbank stellt lediglich im jährlichen Rhythmus die nach Bankengruppen geordneten Bilanzen bzw. Gewinn- und Verlustrechnungen zur Verfügung. Näherungsweise stellen wir daher die korrespondierenden strukturellen Kennzahlen des deutschen Bankensektors im jährlichen Abstand dar.

¹⁷ Diese Gefahr betonen z.B. *Lux/Greene* (2015), S. 9.

¹⁸ Das sog. „Drei-Säulen-Modell“ unterscheidet (grob) zwischen Kreditbanken, öffentlich-rechtlichen Instituten und Kreditgenossenschaften.

¹⁹ Exemplarisch in der regelmäßigen Berichterstattung zu den Ertragsverhältnissen im Kreditgewerbe, zuletzt Deutsche Bundesbank (2015).

Tabelle 3

**Kreditinstitute nach Bankengruppen in Deutschland
(Anzahl und Anteile an der aggregierten Bilanzsumme)**

Bankengruppe	2002		2008		2014	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Großbanken	4	22,5	5	26,6	4	32,1
Sparkassen	519	13,7	438	12,5	416	13,5
Kreditgenossenschaften	1.462	7,7	1.170	7,7	1.034	9,4
sonstige Banken ²⁰	607	56,1	556	53,2	536	45,0
alle Banken	2.592	100,0	2.169	100,0	1.990	100,0

Quelle: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen.

Die Zahlen in Tabelle 3 sprechen eine deutliche Sprache. Seit der Jahrtausendwende hat sich (strukturell) im Segment der Großbanken letztendlich wenig geändert. Zwar gab es partielle Verschiebungen bei der Zusammensetzung der Gruppe, dominiert wird diese aber nach wie vor von der Deutsche Bank AG. Die Finanzkrise ist in Bezug auf die Marktanteile an den Großbanken nachgerade spurlos vorübergegangen, im Gegenteil, ihre relative Bedeutung ist in der zweiten Hälfte des Berichtszeitraumes sogar stärker gestiegen als in der ersten. Die öffentlich-rechtlichen Sparkassen²¹ haben ihren Marktanteil „nach Lehman“ wiedergewonnen, während die Gruppe der Kreditgenossenschaften einen kleinen Zuwachs realisieren konnte. Wie in den USA steht auch in Deutschland das Geschäftsmodell der vorwiegend regional operierenden Banken unter großem Druck.

Auch in Deutschland gibt es keinen offensichtlich positiven (!) Zusammenhang zwischen (relativer) Größe eines Kreditinstituts und seiner Ertragsstärke. Im Durchschnitt haben alle Banken in den beiden ausgewiesenen Teilperioden der Analyse identische Gesamtkapitalrenditen erzielt, selbst die Streuung unter den einzelnen Instituten hat sich nach der Finanzkrise nicht verändert. Die Großbanken hingegen waren nicht einmal

²⁰ In dieser Kategorie sind u.a. die übrigen Kreditbanken, die Landesbanken, die Zentralinstitute des Genossenschaftssektors und die Banken mit Sonderaufgaben zusammengefasst.

²¹ Die überschaubare Zahl der sog. „freien“ Sparkassen, die als Kapitalgesellschaften organisiert sind, wird nicht gesondert betrachtet, ihr Anteil an den aggregierten Zahlen ist vernachlässigbar.

Tabelle 4

Return on Assets von Banken in Deutschland nach Größenklassen²²

Bankengruppe	2002–2008			2008–2014		
	MW	StAbw	VarKo	MW	StAbw	VarKo
Großbanken	0,04	0,59	13,53	-0,09	0,36	-4,00
Sparkassen	0,40	0,10	0,25	0,75	0,42	0,56
Kreditgenossenschaften	0,52	0,13	0,24	0,77	0,28	0,36
alle Banken	0,15	0,24	1,59	0,15	0,24	1,54

Legende: MW: Mittelwert; StAbw: Standardabweichung; VarKo: Variationskoeffizient

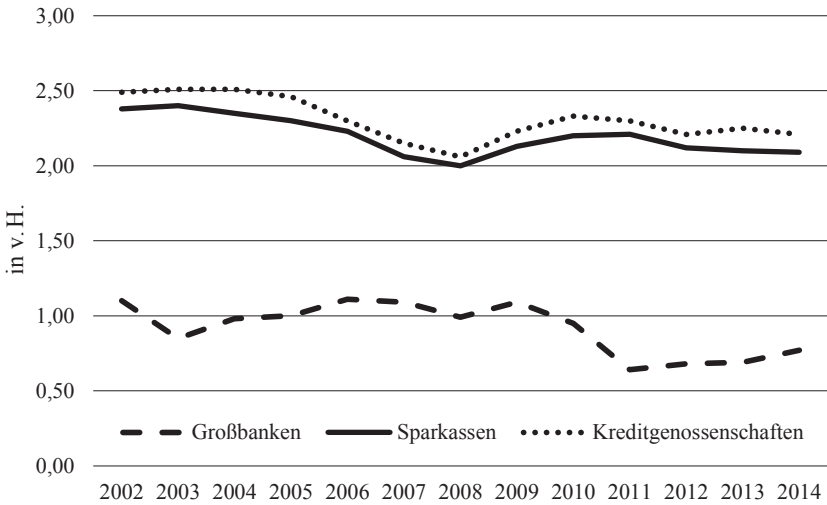
Quelle: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen.

in der Lage, ihren ohnehin grenzwertigen ROA zwischen 2002 und 2008 in der zweiten Hälfte des Berichtszeitraums zu verteidigen. Dieser war vielmehr zwischen 2008 und 2014 im Mittel sogar negativ. Deutlich verbessert hat sich die Rendite sowohl bei den Sparkassen als auch bei den Kreditgenossenschaften. Beide Gruppen liegen im Durchschnitt deutlich über dem Mittel der gesamten Branche und haben ihren Abstand zur Konkurrenz erheblich vergrößert. Offenkundig ist das regional orientierte Geschäftsmodell ertragreich.

Ein ähnliches Bild ergibt sich bei der Gegenüberstellung der gruppenbezogenen Zinsspanne (vgl. Abbildung 3). Die Großbanken haben nach der Finanzkrise ihr ohnehin niedriges Niveau beim Zinsüberschuss nicht behaupten können, sondern stattdessen rd. 25 % eingebüßt. Auch die beiden übrigen Gruppen sind von den Verwerfungen im Gefolge der Lehman-Insolvenz nicht unberührt geblieben, waren aber in der Lage, einen Teil der Rückgänge wiedergutzumachen. Im gesamten Betrachtungszeitraum waren die Zinsspannen der Sparkassen und Kreditgenossenschaften durchweg mindestens doppelt so groß wie die der Großbanken.

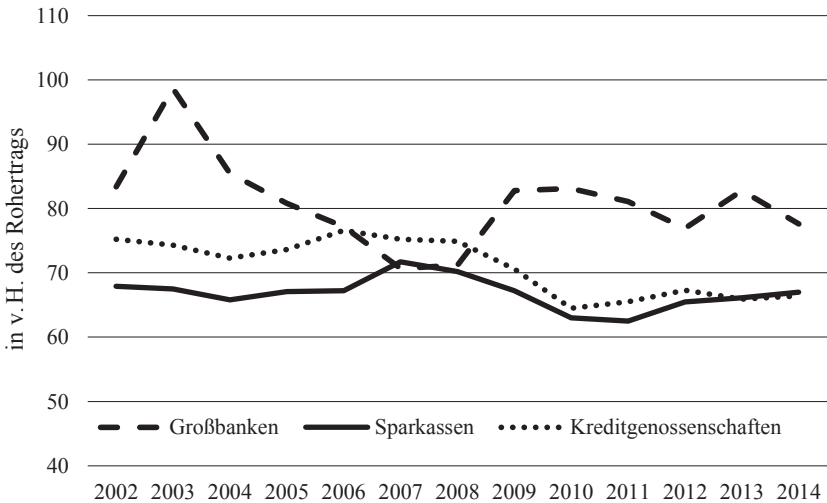
Deutliche Unterschiede zum amerikanischen Bankensystem finden sich bei der Entwicklung der Aufwand-Ertrags-Relation (siehe Abbildung 4). Die für den USA-Markt vermuteten Größenvorteile lassen sich im deutschen Bankensektor nicht bestätigen. Lediglich in der Kulminationsphase der Finanzkrise lag die Aufwand-Ertrags-Relation der Großbanken auf dem – ansonsten deutlich niedrigeren – Niveau der Sparkas-

²² Hier: Jahresüberschuss vor Steuern/Bilanzsumme.



Quelle: Deutsche Bundesbank.

Abbildung 3: Zinsüberschuss nach Bankengruppen in Deutschland in Relation zur Bilanzsumme



Quelle: Deutsche Bundesbank.

Abbildung 4: Aufwand-Ertrags-Relation von Bankengruppen in Deutschland

sen und Genossenschaftsbanken. In der Tendenz weist die Kennziffer, ebenfalls konträr zu den amerikanischen Verhältnissen, einen sinkenden Verlauf auf.

IV. Fazit

Unser kursorischer Blick auf die Bedeutung der vorwiegend regional operierenden Banken in den USA bzw. in Deutschland kann und soll lediglich einen ersten Eindruck der Belastbarkeit („Resilience“) des Retail-Segments in Finanzsystemen vermitteln. Fraglos haben sich im Nachgang zur internationalen Finanzkrise die Rahmenbedingungen im Bankgewerbe spürbar verändert. Die Belastungen durch verschärfte Regulierungsvorschriften treffen insbesondere die kleinen Institute, deren Compliance-Kosten im Vergleich zu (sehr) großen Banken deutlich stärker ins Gewicht fallen. Zudem ändert sich auch in traditionell bankorientierten Finanzsystemen das Verhalten der Retail-affinen Kundschaft.²³

Gleichwohl können sich auch in einem kapitalmarktgeprägten Umfeld wie in den USA auf das klassische Kredit- und Privatkundengeschäft fokussierende Institute erfolgreich behaupten. Diese, wie in Deutschland, vornehmlich (sehr) kleinen Banken haben die Wirungen der Finanzkrise im Durchschnitt erkennbar besser überstanden als ihre großen Konkurrenten. Obgleich der – hier nicht explizit betrachtete – Wettbewerbsdruck²⁴ nach 2008 spürbar zugenommen hat, haben die Community Banks ihre relative Ertragsstärke weitgehend behaupten können. Das Geschäftsmodell „Regionalbank“ hat sich auch in der Krise als im besten Sinne des Wortes nachhaltig erwiesen.

Freilich mehren sich die Anzeichen, dass die öffentliche Unterstützung für regional operierende Kreditinstitute bröckelt. Es fehlt nicht nur den die Politik beratenden Einrichtungen mitunter an der notwendigen „ökonomischen Toleranz“ für begründete Abweichungen vom vermeintlichen Mainstream,²⁵ auch die beinahe regelmäßigen Initiativen von EU-Organen zur Durchsetzung eines europaweit praktizierten kapitalmarktorientierten Finanzsystems entziehen den Regionalbanken nach und nach den

²³ Vgl. für einen exemplarischen Überblick *Paul/Stein* (2015).

²⁴ *Gischer/Herz* (2013) vermitteln einen ersten empirisch-deskriptiven Eindruck.

²⁵ Stellvertretend sei hier auf die Monopolkommission verwiesen, deren Ausführungen im jüngsten Hauptgutachten zumindest „irritierend“ genannt werden können, vgl. Monopolkommission (2014), insb. Kap. VI.

(immer noch fruchtbaren) Boden.²⁶ Vielleicht sei an dieser Stelle daran erinnert, dass auch hochentwickelte Volkswirtschaften nicht nur aus weltweit agierenden Großunternehmen bestehen.

Literatur

- Deutsche Bundesbank* (2015): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2014, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 67. Jg., Nr. 9, S. 43–77.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband* (DSGV) (2015): Sparkassen-Rangliste 2014, abgerufen am 06.02.16 unter <http://www.dsgv.de/de/sparkassen-finanzgruppe/daten-und-fakten/index.html>.
- Europäische Kommission* (2015): Aktionsplan zur Schaffung einer Kapitalmarktunion, COM(2015) 468 final.
- Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) (2012): FDIC Community Banking Study, December 2012.
- Fried, J./Howitt, P.* (1980): Credit Rationing and Implicit Contract Theory, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 12, S. 471–487.
- Gischer, H.* (1988): Kreditmärkte, Investitionsentscheidung und Grenzen der Geldpolitik, Baden-Baden.
- (2015): Die Bedeutung der Hausbank, in: Fahrenschoon, G. et al. (Hrsg.) (2015): *Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft*, Berlin et al., S. 27–34.
- Gischer, H./Herz, B.* (2013): Es kommt auf den Bundesstaat an – Regionale Unterschiede im amerikanischen Bankenmarkt, in: *Wissenschaft für die Praxis*, Heft 76, S. 16–18.
- Gischer, H./Reichling, P.* (2010): The German banking system and the financial crisis, in: Gup, B. (Hrsg.) (2010): *The Financial and Economic Crisis: An International Perspective*, Cheltenham/Northampton, S. 69–78.
- Gischer, H./Richter, T.* (2011): Konsolidierung, Effizienz und Stabilität: Sind große Banken leistungsfähiger als kleine? In: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaft*, Vol. 62, S. 172–195.
- Guttentag, J.* (1959): Credit Availability, Interest Rates, and Monetary Policy, *Southern Economic Journal*, Vol. 26, S. 219–228.
- Hodgman, D. R.* (1960): Credit Risk and Credit Rationing, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 74, S. 258–278.
- Lux, M./Greene, R.* (2015): *The State and Fate of Community Banking*, Harvard University, M-RCBG Associate Working Paper Series, No. 37.

²⁶ Die Erklärungen zur Errichtung einer die Banken- ergänzende Kapitalmarktunion sprechen eine unmissverständliche Sprache, vgl. Europäische Kommission (2015).

- Monopolkommission* (2014): Hauptgutachten XX: Eine Wettbewerbsordnung für die Finanzmärkte, 09. Juli 2014.
- Paul, S./Stein, S.* (2015): Finanzierungstrends im Mittelstand, in: Fahrenschon, G. et al. (Hrsg.) (2015): Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, Berlin et al., S. 231–252.
- Petersen, M./Rajan, R.* (1995): The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, S. 407–443.
- Richter, T.* (2013): Zur Performancemessung im Bankensektor: Wettbewerbs- und Produktivitätsverhältnisse im innereuropäischen Vergleich, Berlin.
- Roosa, R.* (1951): Interest Rates and the Central Bank, (wiederabgedruckt) Thorn, R. S. (Hrsg.) (1969): *Monetary Theory and Policy*, 3. Aufl., New York, S. 559–583.
- Stiglitz, J.E./Weiss, A.* (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, Vol. 71, S. 391–410.
- Süchting, J.* (1972): Die Bankloyalität als Grundlage zum Verständnis der Absatzbeziehungen von Kreditinstituten, *Kredit und Kapital*, 5. Jg., S. 269–300.
- Van Hoose, D.* (2010): *The Industrial Organization of Banking. Bank Behavior, Market Structure, and Regulation*, Heidelberg et al.
- Wood, J.* (1975): *Commercial Bank Loan and Investment Behavior*, London.