

Regionale Banken in einer globalisierten Welt

Von Isabel Schnabel, Mainz, und Hendrik Hakenes, Bonn¹

I. Einleitung

Die Globalisierung macht auch vor dem Bankenmarkt nicht halt. Deutsche Banken expandieren ins Ausland, ausländische Banken kommen zu uns. Es überrascht heute nicht mehr, in einer italienischen Kleinstadt das Logo der Deutschen Bank zu entdecken. Ebenso sind Banken wie die Citibank oder die SEB in vielen deutschen Städten längst etabliert. Die Globalisierung verändert die Wettbewerbsbedingungen und bringt Bewegung in den Bankenmarkt. Die globalen Trends in der Bankenbranche heißen Konsolidierung (der Zusammenschluss verschiedener Banken zu einer größeren Einheit), Konglomeration (der Zusammenschluss von Bank- und Nichtbankunternehmen, wie z.B. Versicherungen) und Internationalisierung (die Ausweitung der Bankaktivitäten über nationale Grenzen hinweg).² Trotz dieser Entwicklungen gibt es in den meisten Bankensystemen neben großen, international agierenden Allfinanzkonzernen auch eine Vielzahl kleiner Banken mit einem stark regionalen Charakter. Ist für solche regionalen Banken noch Platz in einer globalisierten Welt?

In diesem Aufsatz möchten wir der Frage nachgehen, welche Rolle regionale Banken in einer globalisierten Welt spielen können. Unter einer regionalen Bank soll dabei ein Kreditinstitut verstanden werden, das seine Geschäftstätigkeit auf bestimmte Regionen beschränkt – sei es aufgrund einer geschäftspolitischen Entscheidung oder aufgrund eines gesetzlich verankerten Regionalprinzips, wie es bei den deutschen Sparkassen zu finden ist. Die Regionalbank ist somit abzugrenzen von einer Bank, die mit einem Zweigstellennetz in verschiedenen Regionen aktiv ist; Letztere soll hier nicht als Regionalbank verstanden werden. Auch

¹ Wir danken Martin Hellwig, Susanne Prantl, Bernd Rudolph und Patrick Steinpaß für hilfreiche Kommentare sowie Daniel Bembennek und Tobias Körner für ihre Unterstützung als wissenschaftliche Hilfskräfte.

² Siehe hierzu *De Nicolò et al.* (2004).

wird eine Regionalbank hier nicht über ihre Größe definiert, auch wenn Regionalbanken typischerweise kleiner sind als national oder international agierende Institute. Tatsächlich ist die Unterscheidung von regionalen und überregionalen Banken nicht trennscharf, sondern es handelt sich um einen fließenden Übergang. Viele traditionell regionale Banken haben inzwischen ihre regionalen Grenzen überschritten und sind sogar international tätig (Beispiele sind die HypoVereinsbank oder auch die WestLB).

Die Frage der regionalen Ausrichtung ist auch zu trennen von der Frage nach der Eigentümerstruktur. In Deutschland ist zwar ein großer Teil der regionalen Banken in öffentlicher Hand (nämlich die Sparkassen), doch ist die Frage nach dem Sinn eines Staatseingriffs in das Bankwesen konzeptionell zu trennen von derjenigen nach der Vorteilhaftigkeit regional agierender Institute. So folgt aus der Wünschbarkeit regionaler Banken nicht, dass der Staat tätig werden muss, sofern der Markt regionale Banken in ausreichendem Maße bereitstellt. Um den Staatseingriff zu rechtfertigen, muss erstens ein Marktversagen festgestellt werden und zweitens gezeigt werden, dass die Ineffizienzen aus dem Staatseingriff die positiven Effekte nicht überwiegen. Da zur Begründung der Notwendigkeit des Staatseingriffs aber häufig auf die große Bedeutung regionaler Banken verwiesen wird, werden wir im Fazit dieses Artikels kurz auf die Rolle des Staates zurückkommen.³

Im Folgenden diskutieren wir zunächst einige potenzielle Wettbewerbsvorteile regionaler Banken. Dann wenden wir uns zwei möglicherweise problematischen Aspekten von Regionalbanken zu, zum einen der vermuteten Kosteneffizienz, zum anderen der potenziellen Bedrohung für die Stabilität des Finanzsystems. Anschließend skizzieren wir die Bedeutung regionaler Banken im deutschen Bankenmarkt und geben einen kurzen Einblick in die empirische Relevanz der theoretischen Argumente im deutschen Kontext. Einen gesonderten Abschnitt widmen wir einer Besonderheit des deutschen Bankensystems, nämlich dem Verbundsystem sowohl im öffentlich-rechtlichen als auch im genossenschaftlichen Sektor, und stellen die Frage, ob eine solche Struktur die Wettbewerbsfähigkeit regionaler Banken auf Dauer gewährleisten kann. Schließlich fassen wir unsere Hauptthesen und Ergebnisse zusammen.

³ Umfassende Analysen des deutschen „Drei-Säulen-Systems“ und dessen Reformbedarf finden sich z.B. bei *International Monetary Fund* (2003a, 2003b), *Brunner et al.* (2004), *Engerer/Schrooten* (2004), *Sachverständigenrat* (2004) und *Hackethal/Schmidt* (2005). Zur Übertragbarkeit des Erfolgs der Sparkassenprivatisierung in Italien auf Deutschland siehe *Carletti et al.* (2006).

II. Wettbewerbsvorteile regionaler Banken

1. Kundennähe

Um im Wettbewerb zu bestehen, bieten verschiedene Unternehmen differenzierte Produkte an. So ist es auch im Bankgeschäft. Ein wesentliches Differenzierungskriterium ist die „Kundennähe“, die vor allem im Retailgeschäft von Bedeutung ist.

Im *Einlagengeschäft* stellt die physische Nähe zum Kunden einen Wettbewerbsvorteil dar, da die Kunden zur Erledigung ihrer Bankgeschäfte geringere *Transaktionskosten* aufbringen müssen. Traditionell ist die Wahl einer Bank wesentlich bestimmt durch die Nähe einer Zweigstelle zum Wohnort oder Arbeitsplatz; derartige Aspekte verlieren aber in Zeiten des Internet-Banking und anderer technologischer Entwicklungen zunehmend an Bedeutung (Zineldin (1996)). Je größer der Anteil der Geschäfte ist, die im Internet erledigt werden können, desto geringer ist die Transaktionskostensparnis, die sich aus Sicht der Kunden aus der physischen Nähe einer Bankfiliale ergibt. Neben den Direktbanken, d.h. Banken ohne eigene Bankfilialen, bieten auch die Filialbanken heute die Möglichkeit des Online-Banking an. Das Online-Banking führt tendenziell zu einem größeren Wettbewerb, da auch nicht ansässige Banken um Kunden werben können, ohne teure Filialen einrichten zu müssen, und da sich die Transparenz der angebotenen Bankleistungen und Preise erhöht.

Im *Kreditgeschäft* ist die physische Nähe zum Kunden von großer Bedeutung, weil diese die *Informationen* der Bank verbessern kann. Beispielsweise ist es einem Kreditsachbearbeiter eher möglich, den Fortgang der Arbeiten an einem durch die Bank finanzierten Neubau zu beobachten. Auch wird das Sammeln „weicher“ Informationen über potenzielle Kreditnehmer, z.B. über die Zahlungsmoral oder den Charakter, durch die Nähe zum Kunden erleichtert.

Die Schaffung physischer Nähe zum Kunden muss allerdings nicht zwangsläufig mit einer regionalen Orientierung der Bank einhergehen. So ist es durchaus denkbar, dass eine überregional agierende Bank durch Unterhaltung eines großen Zweigstellennetzes Kundennähe schafft. Ein gutes Beispiel sind die Schweizer Großbanken, die – trotz der ähnlich wie in Deutschland starken Präsenz öffentlicher Regionalbanken – ein sehr umfassendes Zweigstellennetz unterhalten.⁴

⁴ Das einzige deutsche Beispiel ist die Postbank. Diese ist allerdings untypisch, da sie von Quersubventionierungen durch die Post profitiert, ohne die die Auf-

Die Kundennähe beschränkt sich aber nicht auf den rein physischen Aspekt. Eine regionale Bank hat den Vorteil, dass manche Kunden ihr eher Vertrauen entgegenbringen und sich eher mit ihr identifizieren. Hierdurch erhöht sich die *Kundenbindung* an ein Institut. Dies kann beispielsweise bedeuten, dass Kunden bereit sind, ungünstigere Konditionen für Kredite oder Einlagen bei der Regionalbank in Kauf zu nehmen, obwohl eine national agierende oder ausländische Bank bessere Konditionen bietet. Eine überregionale Bank kann diese Form der Kundennähe nicht dadurch schaffen, dass sie viele Filialen errichtet. Es ist auch möglich, dass die Ähnlichkeit der Mentalität von Bankmitarbeitern und Kunden zu Vorteilen bei der Kreditvergabe führt. Allerdings lässt sich dieser Vorteil auch von überregionalen Banken realisieren, indem sie regionale und lokale Filialen errichten, die mit Mitarbeitern aus der entsprechenden Region besetzt werden.

Der Aspekt der Kundennähe verliert vor allem im Einlagengeschäft mit zunehmender Mobilität, fallenden Transportkosten und abnehmender regionaler Verbundenheit an Bedeutung. Die interregionale Mobilität ist allerdings in vielen Ländern nach wie vor ziemlich klein. Beispielsweise zogen in Spanien im Jahre 2003 nur 0,2 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung in eine andere Region; in Deutschland waren es gerade einmal 1,4 Prozent (OECD (2005), S. 89). In den angelsächsischen Ländern ist die interregionale Mobilität hingegen deutlich größer (2,3 Prozent in Großbritannien und 3,0 Prozent in den USA). Auch eine generelle Abnahme der regionalen Verbundenheit ist eher unwahrscheinlich. Es ist inzwischen weithin anerkannt, dass die mit der Globalisierung verbundenen Ängste eher zu einer verstärkten Suche nach regionaler Identität und damit auch zu einer Nachfrage nach regionalen Gütern führen.⁵ Außerdem könnte der steigende Beratungsbedarf der Kunden, beispielsweise im Zusammenhang mit der immer wichtiger werdenden privaten Altersvorsorge, zu einer wachsenden Bedeutung von Kundennähe führen. Auch im Kreditgeschäft mit Kunden, die vor allem „weiche“ Informationen zur Verfügung stellen können, bleibt die Kundennähe in Form einer Zweigstelle vor Ort ein wichtiger Faktor. Kredite an kleine Firmen und Privatpersonen mit geringen Sicherheiten sind nach wie vor ein lokales Geschäft.

rechterhaltung des Zweigstellennetzes nicht denkbar wäre. Außerdem ist die Postbank traditionell nur wenig im Kreditgeschäft tätig.

⁵ Siehe beispielsweise *Besch* (1999) zum Einfluss der Globalisierung auf die Nachfrage nach regionalen Lebensmitteln.

2. Förderung des Mittelstands

Wir haben argumentiert, dass Kundennähe nicht nur durch Regionalbanken erreicht werden kann, sondern zum Teil auch durch überregionale Banken mit regionalen Zweigstellen. Eine Regionalbank zeichnet sich aber noch durch eine andere Form der Kundennähe aus, nämlich durch die Nähe zwischen der letztendlichen Entscheidungsebene und dem Kunden. Diese *hierarchische Entfernung* ist bei einer regionalen Bank tendenziell kleiner als bei einer überregionalen Bank. Bei den deutschen Großbanken ist das Zweigstellennetz typischerweise hierarchisch gegliedert: Neben der Zentrale gibt es Regionalfilialen, denen mehrere Filialen unterstellt sind, die selbst wiederum über eine Vielzahl von Zweigstellen verfügen. Im Gegensatz dazu gibt es bei Regionalbanken typischerweise höchstens zwei Hierarchieebenen: die Hauptfiliale und die Zweigstellen.

Aus der hierarchischen Struktur können sich Reibungsverluste ergeben. So hat Stein (2002) argumentiert, dass dezentralisierte Banken hierarchischen Banken überlegen sind, wenn die verfügbare Information zum Fällen einer Kreditentscheidung „weich“ ist, d. h., dass sie nicht durch Dritte verifizierbar ist. In einer dezentralisierten Bank ohne Hierarchieebenen findet keine institutionelle Trennung zwischen Informationssammlung und Kapitalallokation statt. Wenn der Bankmanager weiche Informationen über einen Kreditnehmer sammelt, die auf die Vorteilhaftigkeit einer Kreditvergabe hinweisen, so kann er selbst bestimmen, dass der Kredit auch vergeben wird. In einer hierarchischen Institution kann der Kreditsachbearbeiter hingegen die gesammelte Information nicht glaubwürdig weitergeben, sodass es passieren kann, dass ein Kredit trotz der günstigen weichen Informationen nicht vergeben wird. In diesem Fall hat der Kreditsachbearbeiter die weiche Information umsonst gesammelt. Daher setzt eine hierarchische Bank unzureichende Anreize zum Sammeln weicher Informationen. Ist die relevante Information hingegen „hart“, so ist eine hierarchische Bank überlegen. Kann der Kreditsachbearbeiter überzeugend darlegen, dass sich eine Kreditvergabe lohnt, so kann er zusätzlich Kapital aus anderen Bereichen anziehen. Hierdurch erhöht sich der Anreiz zur Informationssammlung relativ zur dezentralisierten Bank. Der Aufsatz von Stein (2002) zeigt also, dass dezentrale Banken (beispielsweise also Regionalbanken) einen komparativen Vorteil in der Bedienung solcher Kunden haben, die vor allem weiche Information zur Verfügung stellen können. Das sind vor allem kleine Kreditnehmer, die nur wenig leicht verifizierbare Information bereitstellen können.

Dies legt den Schluss nahe, dass Regionalbanken tatsächlich eine besondere Rolle bei der Finanzierung des Mittelstands zukommt.

Die empirische Literatur hat die Vorhersage des Modells von Stein (2002) zumindest für die USA bestätigt. Beispielsweise zeigen Berger et al. (2005), dass große Firmen und Firmen mit umfangreichen Bilanzinformationen eher bei großen Banken Kredite aufnehmen. Außerdem ist die durchschnittliche Entfernung zwischen Zweigstelle und Kreditnehmer bei großen Banken höher, die Kontakte zwischen Bank und Kunden sind unpersönlicher, und die Kundenbindungen sind schwächer. Auf die empirische Evidenz für Deutschland werden wir weiter unten zu sprechen kommen.

3. Regionalförderung

Ein weiteres häufig vorgebrachtes Argument für regionale Banken ist die Stärkung der Region durch Kreditvergaben an regionale Unternehmen. Hinter diesem Argument steht die implizite Annahme, dass der Kapitalmarkt oder überregionale Banken die Tendenz haben, das in einer Region angesparte Kapital in anderen Regionen zu investieren. Dies wird immer dann der Fall sein, wenn die Projekte (oder Kredite) in den anderen Regionen eine höhere Rendite versprechen. Die Einleger könnten aber ein Interesse daran haben, dass die Einlagen regional reinvestiert werden, z. B. weil sie selbst Kredite aufnehmen wollen oder weil ihr Arbeitsplatz von der Existenz regionaler Firmen abhängt.

Hakenes und Schnabel (2006) zeigen in einem theoretischen Modell, dass weder eine regionale noch eine überregionale private Geschäftsbank sich gegenüber ihren Einlegern glaubwürdig verpflichten kann, die Einlagen regional zu reinvestieren. Es bedarf eines besonderen Bindungsmechanismus, um die regionale Reinvestition sicherzustellen. Ein solcher Mechanismus ist beispielsweise eine öffentliche Regionalbank (also eine Sparkasse), die einem Regionalprinzip unterliegt. Ein anderer, ebenso wirksamer Mechanismus ist eine genossenschaftlich organisierte Bank. Diese kann sich auf eine bestimmte Region spezialisieren und Kredite nur innerhalb dieser Region vergeben. Allerdings werden die genossenschaftlichen Banken im Modell tendenziell durch die öffentlichen Banken verdrängt, selbst wenn sie ebenso effizient arbeiten.

Eine Verhinderung des Kapitalabflusses ist im Modellrahmen von Hakenes und Schnabel (2006) aus regionaler Sicht optimal, wenn die Renten der Einwohner aus der regionalen Kreditvergabe hinreichend

groß sind. Auch empirisch lassen sich positive Effekte der regionalen Finanzentwicklung auf die wirtschaftliche Entwicklung einer Region finden (Guiso et al. (2004)). Ob die Verhinderung von Kapitalabflüssen auch aus Sicht der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt wünschenswert ist, ist unklar. In einer friktionsfreien Welt würde das Kapital immer dorthin fließen, wo es am produktivsten verwendet werden kann; eine Verhinderung von Kapitalabflüssen wäre daher wohlfahrtsmindernd. In einer Welt, die durch Informationsasymmetrien gekennzeichnet ist, kann es hingegen zu ineffizienten Kapitalflüssen kommen. Im Modell von Hakenes und Schnabel (2006) fließt das Kapital beispielsweise immer in die reichere Region, obwohl diese nicht unbedingt produktiver ist. Abgesehen von den Effizienzeffekten sind aber auch Verteilungseffekte zu berücksichtigen. So können Kapitalabflüsse aus strukturschwachen Gebieten, z.B. Ostdeutschland, aus verteilungspolitischer Sicht unerwünscht sein. Tatsächlich hat man für Italien infolge der Privatisierung und der damit verbundenen Konsolidierung des Bankensystems einen Kapitalabfluss aus Süd- nach Norditalien feststellen können (Colombo/Turati (2004)).

III. Nachteile regionaler Banken

Den beschriebenen Wettbewerbsvorteilen regionaler Banken steht als möglicher Nachteil die vermutete geringe Kosteneffizienz solcher Banken gegenüber. Aus Wohlfahrtssicht problematisch sind außerdem die möglichen Konsequenzen für die Bankenstabilität.

1. Kosteneffizienz

Ein möglicher Wettbewerbsnachteil regionaler Banken ist eine geringe Kosteneffizienz aufgrund unausgenutzter Skalenerträge (*economies of scale*) und Verbundeffekte (*economies of scope*). Bei diesem Argument wird implizit unterstellt, dass regionale Banken kleiner sind als überregionale Banken. Dies ist zwar nicht zwangsläufig der Fall, ist aber die Regel (nicht zuletzt, weil die Größe einer regionalen Bank nach oben hin durch das gesamte Marktvolumen der Region begrenzt ist).

Viele Geschäftsbereiche des Bankgeschäfts sind durch *Skalenerträge* gekennzeichnet. Ein Beispiel ist der IT-Bereich. Die Erstellung von Internetplattformen für Kunden und die bankinterne Bereitstellung von Informationstechnologien ist weithin unabhängig vom Geschäftsvolumen

der Bank und hat damit Fixkostencharakter. Auch im gesamten Back-office-Bereich, wie beispielsweise der Abwicklung des Zahlungsverkehrs, des Wertpapiergeschäfts oder der Kreditsachbearbeitung, sind Skalenerträge zu erwirtschaften. Ein weiterer, zunehmend wichtiger Bereich ist das Risikomanagement der Bank, das ebenfalls Skaleneffekte aufweist. Ein Grund ist wiederum der Aufbau der erforderlichen Informationstechnologie, ein anderer die Entwicklung und Implementierung geeigneter Risikomanagementmodelle. Hinzu kommt, dass die Qualität der Risikomodelle abhängig ist von der Quantität der verfügbaren Daten, die die Präzision der für das Risikomanagement nötigen Schätzungen wesentlich beeinflusst. Die Forcierung der Verwendung interner Risikomodelle in der Bankenregulierung bei der Bewertung von Marktrisiken unter „Basel I“ und Kreditrisiken unter „Basel II“ schafft zusätzliche Skalenerträge, indem sie die Verwender interner Risikomodelle durch geringere Kapitalbelastungen zusätzlich belohnt.⁶ Somit schafft die Regulierung Wettbewerbsvorteile für große Banken. Dies ist vermutlich nicht zuletzt eine Folge des erheblichen Einflusses großer Banken auf die Regulatoren und die politischen Entscheidungsträger.

Ein letzter wichtiger Aspekt ist die Refinanzierungsmöglichkeit im Kapitalmarkt. Der Zugang zum Kapitalmarkt ist ebenfalls mit Fixkosten verbunden und erfordert gewisse Mindestvolumina. Weiterhin kann es sein, dass große Banken auf den Kapitalmärkten geringere Risikoaufschläge zahlen müssen als kleine Banken. Dies kann zum einen die Folge eines vermuteten geringeren Risikos aufgrund einer besseren Diversifikation oder eines besseren Risikomanagements sein. Zum anderen kann es aber auch sein, dass die Investoren bei großen Banken davon ausgehen, dass diese im Falle einer Insolvenz vom Staat unterstützt werden, weil sie „too big to fail“ sind.⁷ Das heißt, der Staat kann sich nicht glaubwürdig daran binden, eine Bank im Krisenfall nicht zu unterstützen, weil die gesellschaftlichen Kosten eines solchen Bankenzusammenbruchs zu groß wären. Tatsächlich gibt es Evidenz dafür, dass große Banken aus

⁶ *Hakenes/Schnabel* (2005) untersuchen, wie sich das Wahlrecht zwischen dem Standardansatz, der ohne interne Risikomodelle auskommt, und dem IRB-Ansatz, der auf solchen Modellen beruht, auf die Risikoübernahme großer und kleiner Banken auswirkt.

⁷ Allerdings besteht bei kleinen Banken ein ähnliches Problem, wenn diese „too many to fail“ sind: Der Staat kann sich gezwungen sehen, die kleinen Banken zu retten, wenn diese positiv korrelierte Geschäftsstrategien verfolgen und daher gleichzeitig in eine Schieflage geraten. Eine Antizipation des staatlichen Verhaltens erhöht wiederum den Anreiz, korrelierte Strategien zu verfolgen (*Mitchell* (1997), *Acharya/Yorulmazer* (2007)).

diesem Grunde über ein besseres Rating – und daher auch über günstigere Refinanzierungskonditionen – verfügen (Rime (2005)).⁸

Auch *Verbundeffekte* spielen im Bankgeschäft eine nicht zu unterschätzende Rolle. So kann es Spill-overs geben zwischen verschiedenen Geschäftsbereichen der Bank, beispielsweise zwischen dem Kreditgeschäft und dem Investment-Banking. Da es sich beim Investment-Banking um ein internationales Geschäft handelt, kann es von Regionalbanken nicht wahrgenommen werden. Solche Verbundeffekte können also von regionalen Banken nicht genutzt werden. Auch im Retailgeschäft gibt es mögliche Verbundeffekte, vor allem im sogenannten Cross-Selling von Produkten an Kunden, die bereits ein anderes Produkt nachfragen. Tatsächlich kommt aber den Zweigstellen und dem persönlichen Kontakt beim Cross-Selling eine wichtige Rolle zu. Daher könnten Regionalbanken hier einen besonderen Vorteil haben, vor allem gegenüber Direktbanken.

Trotz der Vielzahl vermuteter Skalenerträge wurden in empirischen Studien bislang nur geringe Größeneffekte für das Bankwesen nachgewiesen.⁹ Skalenerträge lassen sich in Europa und in den USA nur für kleine und mittlere Banken erzielen. Internationale Studien finden Skalenerträge bis zu einer Bilanzsumme von 10 Milliarden Dollar (Amel et al. (2004), Altunbas et al. (2001)). Für Deutschland wurden Skalenerträge sogar nur bis zu einer Grenze von 2,5 Milliarden Euro gefunden (siehe Lang/Welzel (1998)); das entspricht der mittleren Größe einer deutschen Sparkasse.

Außerdem sollten die dabei realisierbaren Kostenersparnisse nicht überschätzt werden. Lang/Welzel (1999) finden für Zusammenschlüsse von Genossenschaftsbanken zwischen 1989 und 1997 bei einer Verdoppelung der Bankgröße durchschnittliche Kostenersparnisse von nur 2,1 Prozent. Dies deutet darauf hin, dass gerade in dem für Regionalbanken typischen Retailgeschäft die Skalenerträge verhältnismäßig gering sind. Die erwähnten Studien sind allerdings zum Teil schon relativ alt. Daher stellt sich die Frage, ob sich die erzielbaren Skalenerträge nicht inzwi-

⁸ Interessant sind in diesem Zusammenhang auch die im Frühjahr 2007 geführten Diskussionen über die Ratingagentur Moody's, die angekündigt hatte, Garantien von Staaten und Muttergesellschaften in ihren Ratings stärker als bisher zu berücksichtigen, was zu einer deutlichen Hochstufung vieler Banken führen würde (*Handelsblatt* (2007)).

⁹ Ein Überblick über die existierende empirische Literatur findet sich in *Schnabel/Hakenes* ((2006), S. 168 ff.). Siehe auch die Überblicksartikel von *Berger et al.* (1999) und *Amel et al.* (2004).

schen deutlich erhöht haben könnten, beispielsweise durch die gestiegenen Anforderungen an IT- und Risikomanagementsysteme, nicht zuletzt aufgrund der neuen Basel-II-Richtlinien. Eine empirische Überprüfung dieser Vermutung steht noch aus.

Ein weiterer Grund für die geringen Skalenerträge könnte sein, dass eine kleine Bank ihre Kostennachteile zumindest teilweise dadurch ausgleichen kann, dass sie Tätigkeiten ausgliedert (sogenanntes *Outsourcing*). Gerade für kleine Banken ist der Bezug von Leistungen von außen häufig billiger als die eigene Leistungserstellung.¹⁰ Beim Outsourcing entsteht allerdings eine Reihe neuer Probleme, z.B. in Form von Hold-up-Problemen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Außerdem könnte ein Outsourcing, z.B. im Bereich des Risikomanagements, mit der Weitergabe sensibler Informationen verbunden sein. Auch stellt sich die Frage, inwieweit eine Bank, die Kernkompetenzen wie das Risikomanagement ausgliedert, überhaupt noch als Bank zu verstehen ist. Schließlich ist eine kostengünstige Bereitstellung des ausgegliederten Bereichs nur dann gegeben, wenn das bereitstellende Unternehmen selbst Größenvorteile realisieren kann, indem es dasselbe (oder ein ähnliches) Produkt für eine Vielzahl von Banken bereitstellt, die wiederum selbst potenzielle Wettbewerber der ausgliedernden Bank sind. Trotz der genannten Probleme dürfte das Outsourcing fixkostenintensiver Bereiche eine entscheidende Voraussetzung für den Bestand kleiner Banken sein. In Abschnitt V. werden wir noch einmal auf eine besondere Form des Outsourcing zurückkommen, wenn wir die Bedeutung von Verbundsystemen für Regionalbanken diskutieren.

Zusammenfassend kann man sagen, dass regionale Banken aufgrund ihrer geringen Größe in bestimmten Geschäftsbereichen Kostennachteile gegenüber großen Banken haben können. Gerade im für die Regionalbanken wichtigen Retailgeschäft sind die Skalenerträge aber möglicherweise gar nicht so groß. Außerdem können potenzielle Kostennachteile durch Outsourcing reduziert werden. Die entscheidende Frage für die Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Banken ist also, ob mögliche Kostennachteile durch die beschriebenen Wettbewerbsvorteile ausgeglichen werden können.

¹⁰ Auch große Banken machen zunehmend Gebrauch vom Outsourcing (man denke beispielsweise an die Abwicklung des Zahlungsverkehrs mehrerer deutscher Großbanken durch die Postbank).

2. Stabilität

Schließlich stellt sich die Frage, welche Bedeutung die Existenz regionaler Banken für die Stabilität des Bankensystems hat. Eine offensichtliche Schwachstelle regionaler Banken ist die geringe *Diversifikation* des Kreditportfolios. Aus der Konzentration auf eine bestimmte Region ergibt sich automatisch auch eine Konzentration auf bestimmte, in der Region ansässige Branchen. Daher sind regionale Banken anfälliger gegenüber regionalen Schocks. So war beispielsweise die Krise der Porzellan- und Textilindustrie ein Grund (wenn wohl auch nicht der wichtigste) für den Zusammenbruch der oberfränkischen Schmidt-Bank im Jahre 2001. Durch das typischerweise geringere Geschäftsvolumen ist eine regionale Bank auch anfälliger gegenüber einzelnen großen Kreditausfällen (sogenannten Klumpenrisiken). So stellten die Verluste aus der Flowtex-Pleite für die bereits gebeutelte Sparkasse Mannheim eine erhebliche Belastung dar. Sofern solche Risiken auf überregionaler Ebene diversifizierbar wären, sind regionale Banken weniger stabil als überregional diversifizierte Banken. Führt ein regionaler Schock zu einem Bankenzusammenbruch, sind weitere negative Auswirkungen auf das Bankensystem, z. B. in Form von Dominoeffekten, möglich. Ein vergleichbarer Schock würde von einer diversifizierten Bank hingegen ohne weitere Auswirkungen auf das Bankensystem absorbiert. Andererseits können sich aber auch gerade aus der Kleinteiligkeit des Geschäfts bei Regionalbanken Diversifikationseffekte ergeben.

Die aktuellen Entwicklungen im Bereich des *Kreditrisikotransfers*, zum Beispiel über Kreditderivate, eröffnen gerade spezialisierten Banken neue Möglichkeiten, die Risikostruktur ihres Portfolios zu verbessern. Allerdings werden Kreditderivate derzeit vor allem von Großbanken genutzt (Deutsche Bank (2003)). Zum einen dürften auch hier Fixkosten (der Aufbau des Know-hows und der technologischen Infrastruktur) eine Rolle spielen. Zum anderen stehen Informationsprobleme dem Handel der Risiken wenig besicherter, informationsintensiver Kredite entgegen: Erstens kann der Sicherungsverkäufer die Qualität der zugrunde liegenden Kredite nicht beobachten, wodurch ein Problem *adverser Selektion* entsteht. Zweitens besteht sowohl bei der Kreditwürdigkeitsprüfung als auch bei der Kreditüberwachung ein *Moral-Hazard*-Problem. Diese Informationsprobleme könnten den Handel von Kreditderivaten für Regionalbanken dauerhaft erschweren.¹¹

¹¹ Die deutschen Sparkassen und Genossenschaftsbanken versuchen, durch die Einführung einheitlicher Ratingsysteme für den Verbund den Transfer von Kredit-

Andererseits gehen von großen Banken ebenfalls besondere Risiken aus, wie wir an anderer Stelle ausführlich diskutiert haben (Schnabel/Hakenes (2006), insb. S. 172 ff.). Beispielsweise sind die bei einem Bankenzusammenbruch zu erwartenden Ansteckungseffekte bei einer großen Bank deutlich höher einzuschätzen als bei einer regionalen Bank. Dies führt wiederum zu der oben bereits erwähnten „Too-big-to-fail“-Problematik, die ihrerseits zu volkswirtschaftlichen Kosten führen kann: Zum einen kann sie bei den geschützten Banken zu einer übermäßigen Risikonahme führen. Zum anderen bringt sie Wettbewerbsverzerrungen mit sich, die das Risikoverhalten der Wettbewerberbanken ungünstig beeinflussen können (Hakenes/Schnabel (2004)), empirisch belegt durch Gropp et al. (2006). Es ist daher a priori alles andere als klar, dass ein System mit vielen kleinen Banken instabiler ist als ein System mit wenigen großen Banken.

In der theoretischen Literatur wird außerdem der Zusammenhang zwischen der Intensität des Wettbewerbs im Bankwesen und der Stabilität des Finanzsystems diskutiert. Gemäß dieser Literatur führt ein höherer Wettbewerb tendenziell zu einer geringen Bankenstabilität (siehe Schnabel/Hakenes (2006), insb. S. 173). Die Existenz von Regionalbanken ist allerdings nicht notwendigerweise mit einem stärkeren Wettbewerb in den Kredit- und Einlagemärkten verbunden als ein System mit wenigen überregionalen Banken. Zwar sind regionale Banken in ihrer Zinssetzung möglicherweise aggressiver als überregionale Banken, wenn diese über die Filialen hinweg dieselbe Geschäftspolitik betreiben (Park/Pennacchi (2004)). Jedoch kann die stärkere Kundenbindung bei regionalen Banken auch zu einer geringeren Aggressivität und damit zu weniger Wettbewerb führen. Es ist also unklar, ob ein System mit regionalen Banken durch mehr oder weniger Wettbewerb gekennzeichnet ist als ein System mit überregionalen Banken. Da überdies auch der Zusammenhang zwischen der Intensität des Wettbewerbs und der Stabilität des Bankensystems selbst aus theoretischer Sicht nicht eindeutig ist, lassen sich keine Aussagen über die Auswirkungen von Regionalbanken auf den Bankenwettbewerb und damit die Bankenstabilität treffen.

risiken zu vereinfachen. Außerdem haben beide Verbünde Programme zum Risikotausch *innerhalb* der Verbünde entwickelt, mit denen allerdings bislang lediglich Risiken innerhalb bestimmter Regionen getauscht werden. Bei diesen Programmen müssen die beteiligten Institute zu einem großen Teil an den eingelieferten Kreditpositionen beteiligt bleiben. Bei zunehmender Etablierung dieser Programme dürfte diese Form des Risikotauschs auch überregional Anwendung finden.

3. Zwischenfazit

Die vorangegangenen Überlegungen zeigen, dass Regionalbanken in bestimmten Bereichen durchaus Wettbewerbsvorteile haben können. Dies gilt insbesondere im Bereich der Kundenbindung, der Bedienung von Kunden, die überwiegend „weiche“ Information bereitstellen können, sowie der Gewährleistung einer regionalen Investition regionaler Ersparnisse. Allerdings stehen diesen Vorteilen möglicherweise Kostennachteile gegenüber, die sich aus den mit dem Bankgeschäft verbundenen Größenvorteilen ergeben. Eine wichtige Frage ist, inwieweit es den regionalen Banken gelingt, diese Kostennachteile durch *Outsourcing* auszugleichen. Ob die Wettbewerbsvorteile oder die Wettbewerbsnachteile überwiegen, ist eine empirische Frage. Auch die Frage, ob ein System mit regionalen Banken krisenanfälliger ist als ein System mit wenigen überregionalen Banken, kann letztlich nur empirisch beantwortet werden. Daher wollen wir nun einen Blick auf Deutschland werfen, um einen Einblick in die heutige und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit regionaler Banken zu erhalten.

IV. Gegenwart und Zukunft der Regionalbanken in Deutschland

1. Bedeutung regionaler Banken in Deutschland

Die Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank macht eine Abschätzung der Bedeutung regionaler Banken in Deutschland schwierig, da die dort vorgenommenen Gruppierungen es nicht erlauben, die Regionalbanken eindeutig zu identifizieren. Lediglich bei den Sparkassen sowie den Kreditgenossenschaften ist es klar, dass sie zu den Regionalbanken zu zählen sind. Beide Gruppen sind von großer Bedeutung für den deutschen Bankenmarkt.¹² So verfügen die Sparkassen bei den Krediten gegenüber Nichtbanken über einen Anteil von 20 Prozent und bei den Verbindlichkeiten gegenüber Nichtbanken über einen Anteil von 24 Prozent (Stand Dezember 2006); bei den Kreditgenossenschaften sind es 12 und 16 Prozent. Der staatliche Einfluss bei den Regionalbanken ist also erheblich. Der Anteil der beiden Bankengruppen an der Bilanzsumme des gesamten Bankensystems ist mit 14 bzw. 8 Prozent etwas kleiner. Dies liegt daran, dass Regionalbanken vor allem in solchen Geschäftsbereichen aktiv sind, in denen Kundennähe eine wichtige Rolle spielt; das

¹² Siehe hier und im Folgenden *Deutsche Bundesbank* (2007). Die Vergleichszahlen für 1998 stammen aus *Deutsche Bundesbank* (2000).

sind insbesondere das Einlagengeschäft und das Kreditgeschäft. Diese Zahlen unterschätzen die tatsächliche Bedeutung der Regionalbanken. Zum einen gibt es auch bei den privaten Geschäftsbanken eine Reihe regional orientierter Institute; diese werden von der Bundesbank jedoch in der Kategorie „Regional- und sonstige Kreditbanken“ erfasst, die beispielsweise auch Direktbanken, Tochtergesellschaften ausländischer Banken und Privatbankiers enthält. Außerdem konzentriert sich auch ein erheblicher Teil des Geschäfts der Landesbanken auf die Heimatregion. Hinzu kommen einige regionale Bausparkassen und Realkreditinstitute.

Die Marktanteile der Direktbanken sind zwar immer noch gering, haben in den vergangenen Jahren jedoch beachtliche Wachstumsraten aufgewiesen. Laut einer Studie von Skiera (2005) liegt der Marktanteil der Direktbanken bei den Giro- und Gehaltskonten bei weniger als zwei Prozent. In einzelnen Segmenten sind die Marktanteile jedoch viel größer: So verfügte die größte deutsche Direktbank (ING-DiBa) im Jahre 2004 bei Tagesgeldkonten über einen Marktanteil von über 6 Prozent (Güttler/Hackethal (2005)). Mit einer aggressiven Marketingstrategie und hohen Zinsangeboten ist ING-DiBa in wenigen Jahren auf Platz 29 (Stand 2004) in der Liste der größten deutschen Banken vorgerückt. Dennoch betrug ihre Bilanzsumme nur rund 6 Prozent der Bilanzsumme der Deutschen Bank und weniger als ein Prozent der Bilanzsumme des gesamten Bankensektors. Eine zunehmend wichtige Rolle spielen auch Auslandsbanken. Auf sie entfielen Ende 2006 11 Prozent der Kredite an Nichtbanken und 10 Prozent der Verbindlichkeiten gegenüber Nichtbanken. 1998 waren es noch 3 Prozent bzw. 6 Prozent.¹³ Der größte Teil der Auslandsaktivität besteht in Form von Tochtergesellschaften ausländischer Banken; Zweigstellen ausländischer Banken spielen hingegen eine recht geringe Rolle.

Regionale Banken haben in Deutschland ein größeres Gewicht als in vielen anderen entwickelten Ländern. So war die Bankendichte (die Bankenanzahl pro 100.000 Einwohner) in Deutschland im Jahre 2003 mit 2,5 deutlich oberhalb des EU-15-Durchschnitts von 1,6, und das durchschnittliche Geschäftsvolumen pro Bank lag unterhalb des Durchschnitts.¹⁴ Dies ist vor allem auf die große Anzahl sehr kleiner Banken

¹³ Ein wesentlicher Teil dieser Erhöhung geht jedoch auf die HypoVereinsbank zurück, die als Tochter von Unicredit inzwischen als Auslandsbank gilt.

¹⁴ Für internationale Vergleiche verwenden wir die Daten der *OECD* (2002, 2004), die leider nur bis zum Jahre 2003 verfügbar sind.

zurückzuführen, vor allem im Genossenschaftssektor. Die Bedeutung der Regionalbanken ist in den vergangenen Jahren aber zurückgegangen. Vor allem der Anteil an den Verbindlichkeiten gegenüber Nichtbanken ist gefallen. Ende 1998 hatte er bei den Sparkassen noch 31 Prozent (gegenüber 24 Prozent in 2006) betragen, bei den Genossenschaften 20 Prozent (statt 16 Prozent). Auch die Bankendichte ist erheblich zurückgegangen: 1992 hatte sie noch 4,4 betragen (2003 lag sie bei 2,5). Die Hauptursache ist die große Anzahl von Fusionen innerhalb des Sparkassensektors und insbesondere des genossenschaftlichen Sektors: Gab es 1996 noch 607 Sparkassen und 2506 Kreditgenossenschaften, waren es 2005 nur noch 463 Sparkassen und 1293 Kreditgenossenschaften. Dies entspricht einem Rückgang von 24 Prozent bei den Sparkassen, bei den Genossenschaftsbanken sogar von 48 Prozent. Hieraus folgt, dass sich innerhalb des Sparkassensektors und des genossenschaftlichen Sektors der regionale Bezugsraum deutlich erweitert haben muss.

Im gleichen Zeitraum hat sich auch die Anzahl der Bankstellen (d. h. der Zweigstellen zuzüglich der Hauptfilialen) deutlich verringert: 1996 betrug die Anzahl der Bankstellen in Deutschland noch 70.338, 2005 waren es nur noch 46.444. Dies entspricht einem Rückgang um 34 Prozent. Dabei war der Rückgang bei den Sparkassen (– 26 Prozent) und bei den Kreditgenossenschaften (– 28 Prozent) kaum geringer als bei den Großbanken (ohne Postbank, – 33 Prozent). Dramatisch war hingegen der Rückgang der Bankstellen bei der Postbank, der 52 Prozent betrug. Die Anzahl der Bankstellen pro Kreditinstitut ist hingegen in demselben Zeitraum leicht angestiegen (+ 4 Prozent). Hinter dieser Zahl verbirgt sich allerdings eine sehr große Heterogenität über die Bankengruppen hinweg: Dem starken Rückgang bei den Großbanken¹⁵ steht ein starker Anstieg bei den Genossenschaftsbanken (+ 39 Prozent) gegenüber, der durch die Fusionswelle erklärt werden kann. Bei den Sparkassen gab es hingegen kaum eine Veränderung bei der Anzahl der Bankstellen pro Kreditinstitut (– 3 Prozent). Die Bankstellendaten deuten auf einen deutlichen Rückgang der Flächenabdeckung – und damit auf einen Rückgang der physischen Kundennähe – bei allen Bankengruppen hin. Bei den

¹⁵ Im beschriebenen Zeitraum wurde die HypoVereinsbank in die Gruppe der Großbanken aufgenommen. Hält man die Gruppenzusammensetzung konstant, so beträgt der Rückgang bei den Großbanken 33 Prozent (ohne Postbank). Durch Hinzunahme der HypoVereinsbank sank die durchschnittliche Anzahl der Bankstellen pro Kreditinstitut in der Gruppe der Großbanken noch stärker, da die Anzahl der Bankstellen bei den übrigen Großbanken deutlich höher ist als bei der HypoVereinsbank.

Sparkassen und besonders bei den Genossenschaften ging dies einher mit einer deutlichen Ausweitung des Einzugsgebietes.

Im internationalen Vergleich ist die Bankstellendichte (d. h. die Anzahl der Bankstellen pro 100.000 Einwohner) in Deutschland leicht unterdurchschnittlich. Einen deutlich höheren Wert weist beispielsweise Spanien auf (97,2 versus 43,3 in Deutschland), das hingegen eine viel geringere Bankendichte hat (0,7 versus 2,7). Die hohe Bankendichte in Deutschland und die große Bedeutung regionaler Banken schlagen sich also nicht in einer besonders hohen Präsenz der Banken vor Ort nieder. Das Geschäftsvolumen und die Personalausstattung pro Bankstelle sind im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern relativ hoch. So fallen im Durchschnitt auf eine deutsche Bankstelle ein Geschäftsvolumen von 157 Millionen Euro und 19 Beschäftigte; im EU-15-Durchschnitt sind es 121 Millionen Euro und 15 Mitarbeiter. Die geringsten Werte weist Spanien auf mit 34 Millionen Euro Geschäftsvolumen und 6 Mitarbeitern pro Bankstelle. Zudem sind die Werte in Deutschland heute viel größer als 1992, als das Geschäftsvolumen pro Bankstelle nur 52 Millionen Euro und die Beschäftigtenzahl 17 betrug. Einen Trend zu Kleinstzweigstellen, wie er in anderen Ländern wie beispielsweise Italien zu beobachten ist (Körner/Nolte (2005)), scheint es in Deutschland also bislang nicht zu geben.¹⁶

Gleichzeitig hat die Bedeutung des Online-Banking in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Laut einer Umfrage des Bundesverbands Deutscher Banken (2005) nutzten im Jahre 2005 bereits 37 Prozent der deutschen Bevölkerung das Online-Banking; im Jahre 2000 waren es 11 Prozent. In der EU wird Deutschland nur von den skandinavischen Ländern und Luxemburg übertroffen, was die Nutzung des Online-Banking angeht (Deutsche Bank (2006)). Interessanterweise variiert die Teilnahme am Online-Banking über Bankengruppen hinweg: So nutzten 49 Prozent der Kunden der privaten Geschäftsbanken das Internet für Bankgeschäfte; bei den Sparkassen waren es nur 32 Prozent und bei den Volks- und Raiffeisenbanken 38 Prozent. Dies deutet auf eine starke Marktsegmentierung zwischen den verschiedenen Bankengruppen hin. Die Filiale vor Ort spielt bei der Klientel der Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine viel wichtigere Rolle als bei den Kunden der privaten Geschäftsbanken.

¹⁶ In Italien sind die Anzahl der Zweigstellen und die Zweigstellendichte zwischen 1992 und 2003 um circa 50 Prozent gestiegen. Gleichzeitig ist die Anzahl der Beschäftigten pro Zweigstelle von 18 auf 11 gesunken.

2. Rentabilität des Bankgeschäfts

Der Abbau von Bankstellen war nicht zuletzt eine Reaktion auf die schwache Rentabilität deutscher Banken. Gemäß den Daten der OECD (2004) wiesen die deutschen Banken zwischen 1994 und 2003 eine durchschnittliche Gesamtkapitalrendite (vor Steuern) von nur 0,38 Prozent und eine Eigenkapitalrendite (vor Steuern) von 9,44 Prozent auf, was deutlich unterhalb der Renditen anderer Länder wie beispielsweise Spanien (0,88 bzw. 10,21 Prozent) und insbesondere Großbritannien (1,15 bzw. 26,36 Prozent) liegt. Der Abbau der Bankstellen, der sich in einem Rückgang der Betriebskosten um rund ein Fünftel zwischen 1994 und 2003 widerspiegelt, konnte nicht verhindern, dass die Gesamtkapitalrendite in demselben Zeitraum deutlich gefallen ist.¹⁷ Der Grund war der Rückgang des Zinsüberschusses um fast vierzig Prozent. So erhöhte sich die Cost-Income-Ratio (das Verhältnis aus Betriebskosten und dem Bruttoertrag vor Risikovorsorge) von 60,8 Prozent im Jahre 1994 auf 72,6 Prozent im Jahre 2003.

Im Vergleich dazu lag die Cost-Income-Ratio in Spanien im Jahre 2003 bei 54,3 Prozent und in Großbritannien bei 56,8 Prozent; in beiden Ländern ist das Verhältnis im betrachteten Zeitraum sogar gefallen. Die Ursache für diese frappierenden Unterschiede liegt nicht auf der Kostenseite, sondern auf der Ertragsseite. Die deutschen Banken weisen im Schnitt sogar geringere Kosten auf als die spanischen und britischen Banken; ihre Erträge, d. h. die Zinsmargen und Provisionserträge, sind jedoch relativ zu den spanischen und britischen Banken so niedrig, dass sie den Kostenvorteil deutlich überkompensieren.¹⁸ Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die geringe Rentabilität deutscher Banken nicht in erster Linie auf eine unzureichende Ausschöpfung von Skalenerträgen aufgrund der großen Fragmentierung des Bankensystems zurückzuführen ist.

Ein differenzierteres Bild ergibt sich, wenn man die Bankgruppen separat betrachtet.¹⁹ Die Rentabilität ist zwar auch bei Sparkassen und

¹⁷ In den vergangenen drei Jahren, die in den OECD-Daten noch nicht enthalten sind, hat sich dieser Trend allerdings umgekehrt (*Deutsche Bundesbank* (2006)). So betrug die Gesamtkapitalrendite der im OECD-Bericht betrachteten Banken im Jahre 2005 0,51 Prozent, nach 0,14 Prozent im Jahre 2004 und einer Stagnation im Jahre 2003.

¹⁸ Siehe auch *International Monetary Fund* ((2003a), S. 43 f.) und *Brunner et al.* ((2004), S. 13 ff.).

¹⁹ Aufgrund der Schwierigkeit der Zuordnung der Landesbanken und der Spitzeninstitute des Sparkassen- und Genossenschaftssektors in die Kategorien regionale oder überregionale Banken werden diese hier nicht explizit betrachtet.

Genossenschaften gesunken, doch ist der Mittelwert über den betrachteten Zeitraum deutlich höher als bei den deutschen Großbanken. So beträgt die durchschnittliche Gesamtkapitalrentabilität (Eigenkapitalrentabilität) bei den Sparkassen 0,67 (15,95) Prozent, bei den Genossenschaften 0,63 (12,82) Prozent, bei den Großbanken hingegen nur 0,37 (7,55) Prozent. Relativ zur Bilanzsumme sind die Betriebskosten bei den Sparkassen und insbesondere bei den Genossenschaftsbanken deutlich höher als bei den Großbanken, was angesichts des weit geringeren Geschäftsvolumens pro Bankstelle nicht überrascht. Bei den Sparkassen und Genossenschaften sind die Betriebskosten auch nur wenig gefallen, während der Rückgang bei den Großbanken gewaltig war (– 40,7 Prozent). Gleichzeitig war jedoch der Zinsüberschuss bei den Sparkassen und Genossenschaftsbanken weit oberhalb des Wertes bei den Großbanken. Während erstere im Durchschnitt über die Jahre 1992 bis 2003 einen Zinsüberschuss von 2,7 Prozent erwirtschafteten, waren es bei den Großbanken nur 1,5 Prozent.²⁰ Außerdem ist der Zinsüberschuss bei den Großbanken im betrachteten Zeitraum eingebrochen (– 65,5 Prozent), während er bei den anderen beiden Bankengruppen nur um 16,2 bzw. 17,9 Prozent gefallen ist. Im Ergebnis ist daher die Cost-Income-Ratio bei den Großbanken trotz des Kostenrückgangs drastisch angestiegen (+ 44,5 Prozent), während sie bei den anderen beiden Bankengruppen nahezu konstant war. Im Durchschnitt über die Jahre 1992 bis 2003 war die Cost-Income-Ratio bei den Großbanken sogar höher als bei den Sparkassen und Genossenschaften. Die Rentabilität und Kosteneffizienz der regional orientierten Banken in Deutschland waren trotz der höheren Kosten also besser als bei den national agierenden Banken. Dennoch deutet die in Abschnitt III. erwähnte Evidenz über Skalenerträge im deutschen Bankwesen darauf hin, dass sich im Bereich der kleinen Sparkassen und Genossenschaftsbanken zusätzliche Größenvorteile erzielen lassen. Daher ist die Konsolidierung in diesen Sektoren vermutlich noch nicht abgeschlossen.

Der drastische Rückgang des Zinsüberschusses bei den Großbanken könnte dadurch erklärt werden, dass vor allem die Großbanken in den vergangenen Jahren einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt waren.²¹

²⁰ Daran hat auch die Erholung bei den Großbanken in den vergangenen Jahren nichts geändert: Der Zinsüberschuss lag auch 2005 bei den Sparkassen und Genossenschaften mit 2,3 bzw. 2,5 Prozent deutlich oberhalb des Wertes bei den Großbanken von 1 Prozent.

²¹ Eine Studie von *Fischer/Hempell* (2006) weist allerdings auf einen generellen Rückgang der Marktmacht (gemessen anhand von Lerner-Indizes) zwischen 1993

Mögliche Faktoren sind der gestiegene Wettbewerb um Einlagen durch Geldmarktfonds seit ihrer Einführung im Jahre 1994²² und durch hochverzinsliche Tagesgeldkonten, vor allem bei den Direktbanken. Weiterhin wurde ein Teil des traditionellen Zinsgeschäfts durch Provisionsgeschäft ersetzt, auf der Einlagenseite z.B. durch die steigende Bedeutung des Wertpapiersparens, auf der Kreditseite durch die zunehmende Finanzierung von Großkreditkunden über die Kapitalmärkte. Außerdem sind die Erträge aus Finanzgeschäften (vor allem dem Eigenhandel) gerade bei den Großbanken ein immer wichtigerer, aber sehr volatiler Ertragsbestandteil geworden. Gleichzeitig deuten die Ergebnisse aber auch auf eine relativ geringe Preiselastizität im Zinsgeschäft der Sparkassen und Genossenschaftsbanken – und damit auf eine relativ große Kundenbindung – hin. Tatsächlich hat man in Befragungen bei den Kunden der Sparkassen und Genossenschaften die geringste Wechselbereitschaft festgestellt (Keller et al. (2000)).

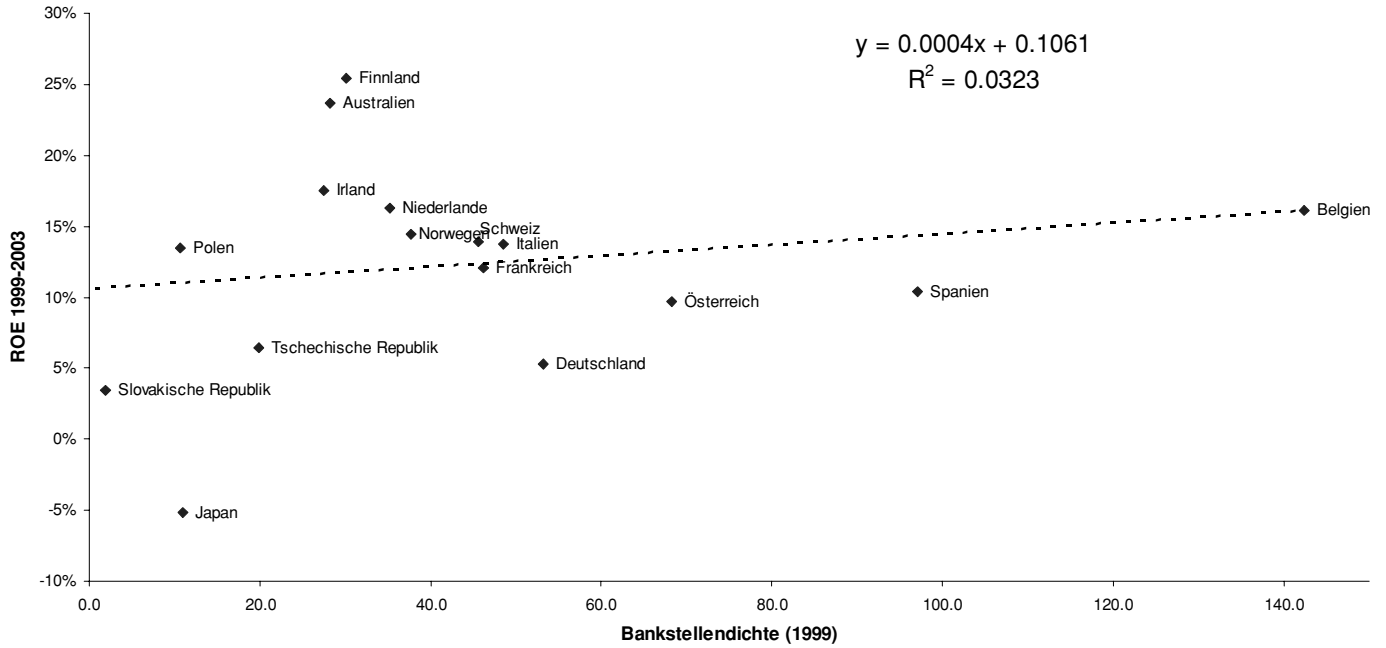
Ähnliche Ergebnisse liefert der internationale Vergleich: So haben die spanischen Banken eine geringere Cost-Income-Ratio und eine deutlich höhere Rentabilität als die deutschen Banken, obwohl die Bankstellendichte in Spanien mehr als doppelt so hoch ist wie in Deutschland und die Betriebskosten als Anteil der Bilanzsumme ebenfalls höher sind. Auch die Ergebnisse bezüglich der verschiedenen Bankengruppen sind ähnlich: Die privaten Geschäftsbanken weisen niedrigere Kosten, geringere Zinsüberschüsse und eine geringere Rentabilität auf als die Sparkassen und Genossenschaftsbanken; allerdings hatten alle drei Bankengruppen im Schnitt über die Jahre 1992 bis 2003 eine ähnliche Cost-Income-Ratio. Das besonders schlechte Abschneiden der deutschen Großbanken ist also durchaus bemerkenswert.

Auch eine statistische Analyse verschiedener Länder ist aufschlussreich.²³ Wie Abbildung 1 zeigt, besteht zwischen der durchschnittlichen Eigenkapitalrendite (1999–2003) und der Bankstellendichte im Jahre 1999 nur ein sehr schwacher Zusammenhang. Eine Einfachregression der Eigenkapitalrendite auf die Bankstellendichte ergibt sogar einen leicht positiven, aber nicht signifikant von Null verschiedenen Regressionsko-

und 2001 hin. Außerdem finden sie auch zwischen verschiedenen Sparkassen und Genossenschaftsbanken erhebliche regionale Unterschiede.

²² Dies wird dokumentiert in *Fischer/Pfeil* (2004), insbesondere in Grafik 10.3 (S. 323).

²³ Wir verwenden hier nur Länder, für die in den *OECD*-(2004-)Daten eine Rubrik „All banks“ angegeben ist. Für die übrigen Länder ist es wenig sinnvoll, die Zweigstellendichte auf Basis dieser Daten zu berechnen.



Eigene Berechnungen auf Basis von OECD (2004) und International Financial Statistics (2005).

Abbildung 1: Zusammenhang zwischen Eigenkapitalrendite (ROE vor Steuern, Durchschnitt 1999–2003) und Bankstellendichte (1999) in verschiedenen OECD-Ländern (Bankstellen = Hauptfilialen und Zweigstellen).

effizienten und ein R^2 von lediglich 0,03. Zu sehr ähnlichen Ergebnissen kommt man, wenn man statt der Eigenkapitalrendite die Gesamtkapitalrendite oder die Cost-Income-Ratio verwendet. Insgesamt belegen diese Daten, dass eine regionale Orientierung keineswegs zwangsläufig zu einer schwachen Rentabilität und zu einer geringen Kosteneffizienz führen muss.

3. Förderung von Mittelstand und Region

Im Kreditgeschäft kommt den Sparkassen und Genossenschaften in Deutschland traditionell eine besonders wichtige Rolle bei der Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) zu. Bei den Sparkassen ist die Förderung der regionalen Wirtschaftsentwicklung und des Mittelstands Teil ihres gesetzlich verankerten öffentlichen Auftrags. Die Genossenschaftsbanken sind als Solidargemeinschaften des gewerblichen Mittelstands und der Landwirtschaft entstanden. Im Gegensatz dazu finanzieren die Großbanken traditionell das Großbürgertum und große Industrieunternehmen.

Aufgrund der schlechten Datenlage gibt es nur wenig empirische Evidenz für die Rolle der verschiedenen Bankengruppen in der Mittelstandsfinanzierung. Eine wichtige Ausnahme ist ein aktueller Aufsatz von Prantl et al. (2006), der auf Basis von Mikrodaten die Vergabe von Krediten aus öffentlichen Förderprogrammen der Deutschen Ausgleichsbank analysiert. Die Autoren finden heraus, dass in den Neunzigerjahren die Zweigstellendichte von Sparkassen und Genossenschaften einen signifikant positiven Effekt auf die Anzahl und das Volumen von Förderkrediten in einer Region hat; die Zweigstellendichte von Kreditbanken hat hingegen keinen signifikanten Effekt. Außerdem erhöhen sich die Wahrscheinlichkeit und die Summe einer Förderkreditfinanzierung signifikant, wenn ein Unternehmen in der Gründungsphase über eine Bankverbindung bei einer Sparkasse oder einer Genossenschaftsbank (nicht hingegen bei einer Kreditbank) verfügt. Beide Ergebnisse deuten darauf hin, dass den Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine wichtige Rolle im Förderkreditgeschäft zukommt. Inwieweit sich diese Ergebnisse auf das sonstige Kreditgeschäft übertragen lassen, ist allerdings unklar. Ein anderes interessantes Ergebnis der Studie von Prantl et al. (2006) ist die Beobachtung, dass sich die Effekte von Sparkassen und Genossenschaftsbanken auf die Förderkreditvergabe nicht signifikant voneinander unterscheiden. Dies legt den Schluss nahe, dass die Ergebnisse durch den re-

gionalen Charakter der Banken getrieben werden und weniger durch ihre Eigentümerstruktur oder den öffentlichen Auftrag.

Noch weniger empirische Evidenz findet man zum Thema Regionalförderung. Zwar spricht man den Sparkassen und Genossenschaftsbanken – unter anderem aufgrund ihrer noch immer recht großen Präsenz – eine besondere Bedeutung bei der Finanzierung strukturschwacher Regionen zu, doch ist uns keine systematische Analyse dieser Frage bekannt. Prantl et al. (2006) finden heraus, dass weniger dicht besiedelte Regionen bzw. Unternehmen in weniger dicht besiedelten Regionen häufiger Förderkredite erhalten. Gleichzeitig ist der Effekt der Sparkassen und Genossenschaften auf die Förderkreditvergabe in schwach besiedelten Gebieten nicht stärker als in anderen Regionen. Dies widerspricht der Idee, dass Sparkassen und Genossenschaften strukturschwache Regionen besonders fördern. Andererseits könnte man schon die Tatsache, dass der Effekt in den verschiedenen Regionen (statistisch) gleich hoch ist, als Zeichen einer Regionalförderung interpretieren.

4. Stabilität

Es gibt in Deutschland keinen Hinweis darauf, dass die große Bedeutung regionaler Banken die Stabilität des Finanzsystems beeinträchtigt hat. Ganz im Gegenteil ist Deutschland eines der wenigen Länder, die in den vergangenen Jahrzehnten keine größere Bankenkrise erlebt haben. Zwar gab es immer wieder Probleme bei einzelnen – häufig regionalen – Kreditinstituten, doch haben diese Probleme nie zu einer systemischen Krise geführt. Besonders kritisch war die Situation um das Jahr 2002 herum, als das deutsche Bankensystem wohl nur knapp einer Krise entging. Diese Krise betraf jedoch in erster Linie die deutschen Großbanken und die Landesbanken.²⁴ Die Ertragslage der Sparkassen und Genossenschaftsbanken war in diesen Jahren hingegen relativ gut. Insofern war der Einfluss der Regionalbanken auf das Finanzsystem in diesen Jahren eher stabilisierend.²⁵

²⁴ Auch die letzte große deutsche Bankenkrise im Jahre 1931 war in erster Linie eine Krise der deutschen Großbanken (*Schnabel* (2004)).

²⁵ Siehe auch Sachverständigenrat (2004), S. 276 ff.

5. Zwischenfazit

Regionalbanken spielen in Deutschland nach wie vor eine wichtige Rolle, und es gibt keine Hinweise darauf, dass der globale Wettbewerb zu einem Verschwinden der Regionalbanken führen wird. Tatsächlich wiesen die Regionalbanken selbst in Jahren konjunktureller Schwäche eine relativ hohe Rentabilität auf. Zwar waren ihre Kosten überdurchschnittlich, doch wurde dies durch hohe und relativ stabile Zinserträge überkompensiert. Auch der internationale Vergleich bestätigt, dass eine regionale Orientierung nicht zwangsläufig mit einer geringeren Rentabilität einhergeht. Die relativ hohen Zinsmargen bei den regionalen Banken deuten darauf hin, dass die Kundenbindung es diesen Banken erlaubt, im Zinsgeschäft besonders hohe Erträge zu erwirtschaften. Der Rückzug der deutschen Banken aus der Fläche könnte aber bedeuten, diesen Wettbewerbsvorteil aus der Hand zu geben. Wie das spanische Beispiel zeigt, lassen sich selbst zweigstellenintensive Bankensysteme zu relativ niedrigen Kosten betreiben. Gleichzeitig ist ein Ende der Konsolidierung, insbesondere bei den kleinen Genossenschaften und Sparkassen, noch nicht abzusehen. Solche Konsolidierungen sind wünschenswert, da sich gerade bei kleinen und mittleren Banken Skaleneffekte erzielen lassen. Sofern auch die fusionierten Institute eine regionale Orientierung beibehalten, ist nicht zu befürchten, dass dies mit einem Rückgang der Mittelstandsfinanzierung verbunden ist. Die große Stabilität des deutschen Bankensystems – vor allem der Regionalbanken – deutet schließlich auf einen stabilisierenden Einfluss der Regionalbanken in Deutschland hin.

V. Verbundsysteme als Königsweg?

Eine Besonderheit des deutschen Bankensystems besteht darin, dass ein großer Teil der regionalen Banken einem von zwei Verbundsystemen angeschlossen ist – der Sparkassen-Finanzgruppe oder dem genossenschaftlichen FinanzVerbund.²⁶

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist institutionell in drei Ebenen gegliedert: die Sparkassen, die Landesbanken und die DekaBank, das Zentralinstitut des Sparkassensektors.²⁷ Die Sparkassen sind den regionalen Sparkassenverbänden angeschlossen, über die sie ihre Anteile an den

²⁶ Ähnliche Verbundsysteme finden sich in Österreich.

²⁷ Siehe hier und im Folgenden *Hackethal* (2004).

Landesbanken halten. Die regionalen Sparkassenverbände und die Landesbanken sind wiederum Mitglieder des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV). Die DekaBank gehört den Landesbanken und – über die Sparkassenverbände – den Sparkassen. Zur Sparkassen-Finanzgruppe gehört außerdem eine große Anzahl Spezialinstitute, z.B. Bausparkassen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, Versicherungen und Venture-Capital-Gesellschaften. Die Sparkassen-Finanzgruppe betreibt ein eigenes Sicherungssystem in Form von regionalen Sparkassen-Stützungsfonds und der Sicherungsreserve der Landesbanken.

Zwischen den verschiedenen Ebenen gibt es eine klare Arbeitsteilung: So sind die Sparkassen für das gesamte Retailgeschäft in ihrer Region zuständig; sie unterliegen hierbei einem Regionalprinzip, das den Wettbewerb unter den Sparkassen weitgehend ausschließt. Die Landesbanken fungieren (neben ihrer Funktion als Hausbank des entsprechenden Bundeslandes) als Clearing-Stelle für die Sparkassen, verwalten deren Liquiditätsreserven und übernehmen wichtige Backoffice-Funktionen. Überdies übernehmen sie das Geschäft mit Großkunden, das Auslandsgeschäft und die Mittelbeschaffung und -anlage am Interbanken- und Kapitalmarkt. Die DekaBank fungiert als Zentralinstitut und ist vor allem im Investmentfondsgeschäft und im internationalen Großkundenkreditgeschäft tätig. Die Sparkassenverbände stellen ihren Mitgliedern ein wachsendes Spektrum an Serviceleistungen zur Verfügung. Traditionell waren die Verbände vor allem für das gemeinsame Marketing von Bankprodukten sowie die Produktentwicklung zuständig. Inzwischen nimmt die Entwicklung von IT-Plattformen und Risikomanagementsystemen einen immer größeren Raum ein. Ein entscheidender Baustein ist beispielsweise die Entwicklung von verbandseigenen Rating- und Risikomanagementsystemen (S-Rating), die es auch kleinen Instituten ermöglichen soll, zum Rating-basierten (IRB) Ansatz der neuen Eigenkapitalregulierung (Basel II) zu wechseln.

Eine ähnliche Arbeitsteilung wie in der Sparkassen-Finanzgruppe besteht auch im Genossenschaftssektor zwischen den lokalen Volks- und Raiffeisenbanken, den genossenschaftlichen Zentralinstituten, der WGZ Bank und der DZ Bank, und dem Bundesverband der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR). Die Aufgaben, die in der Sparkassengruppe von den Landesbanken übernommen werden, werden direkt durch die Zentralinstitute ausgeführt. Ähnlich wie die Landesbanken sind die genossenschaftlichen Zentralinstitute eigenständige Spieler im internationalen Investment Banking und Kreditgeschäft. Auch im genossenschaft-

lichen Verbund gibt es außerdem eine Reihe von Spezialinstituten sowie eine eigene Sicherungseinrichtung.

Die Verbundstruktur gewährt den teilnehmenden Regionalbanken eine Reihe von Vorteilen. Im Verbund lassen sich Größenvorteile realisieren, ohne die Vorteile der Kundennähe und flachen Hierarchie aufzugeben. Von Bedeutung ist hierbei, dass die dem Verband angeschlossenen Banken sich in vielerlei Hinsicht ähnlich sind, wie beispielsweise dem Außenauftritt, der generellen strategischen Ausrichtung und der Produktpalette. Die zunehmende Bedeutung von Fixkosten im Bankgeschäft lässt vermuten, dass die Delegation von Aufgaben an die übergeordnete Hierarchieebene in Zukunft weiter zunehmen wird. Auch die Stabilität der Regionalbanken kann sich durch die Verbandsstruktur verbessern. So erlaubt sie eine bessere Diversifikation der Risiken zwischen den einzelnen Instituten. Beispielsweise kann eine Landesbank einen Liquiditätsengpass einer Sparkasse ausgleichen, indem sie überschüssige Mittel einer anderen Sparkasse bereitstellt, die letztere bei der Landesbank unterhält. Dies könnte besser funktionieren als im Interbankenmarkt, wenn der Verbund über eine bessere Informationslage verfügt und daher eher zwischen Liquiditäts- und Solvenzproblemen unterscheiden kann. Hinzu kommt das verbandseigene Sicherungssystem. Schließlich ist zu erwarten, dass die übergeordneten Institute vermehrt auch den Bereich des Kreditrisikotransfers übernehmen werden, sodass auch die Risiken des Kreditportfolios besser diversifiziert werden können.

Eine wichtige Frage bei der Beurteilung von Verbundsystemen ist, warum ihre Vorteile nicht durch ein Outsourcing an externe Institutionen erreicht werden können. Ein wesentlicher Vorteil aus Sicht der regionalen Banken ist, dass die in einem Verbundsystem entwickelten Lösungen nur Banken zur Verfügung gestellt werden, mit denen sie aufgrund des Regionalprinzips nicht im Wettbewerb stehen. Beispielsweise wäre ein gemeinsames Marketing von Banken, die miteinander im Wettbewerb stehen, kaum vorstellbar. Ebenso mildert der Verbund die Probleme, die bei der Weitergabe strategisch wichtiger Daten an Dritte entstehen können.

Dies deutet aber auch auf die Kehrseite von Verbundsystemen mit Regionalprinzip hin, nämlich die damit verbundene Einschränkung des Wettbewerbs. Das in den beiden deutschen Verbundsystemen manifestierte Regionalprinzip ist letztlich nichts anderes als eine Aufteilung des Gebiets zwischen den Wettbewerbern. Gerade die Beschränkung des Wettbewerbs ist es jedoch, die es den regionalen Banken erlaubt, Vorteile

zu erzielen, die über ein reines Outsourcing hinausgehen. Diese Effizienzvorteile könnten eine Beibehaltung des Regionalprinzips aus Effizienzgründen rechtfertigen. Auch für die teilnehmenden Regionalbanken können sich aus dem Verbundsystem Probleme ergeben, z.B. in Form von *Moral Hazard* (beispielsweise im Bereich der Sicherungssysteme) oder von *Free-Rider-Problemen* (z.B. bei der Bereitstellung von Informationen durch die Regionalbanken an den Verband). Hinzu kommen möglicherweise langwierige Entscheidungsprozesse aufgrund des „demokratischen“ Entscheidungsprozesses im Verbund und die Einschränkung der Entscheidungsfreiheit der Verbundmitglieder. Eine entscheidende Frage für den Erfolg der Verbundsysteme wird es sein, ob es ihnen gelingt, unternehmerisch zu agieren, oder ob sich die Verbandsbürokratie als Hemmschuh für innovative Entwicklungen erweist.

Wir können schließen, dass auch eine Verbundstruktur sowohl aus bankindividueller Sicht als auch aus Wohlfahrtssicht mit Problemen behaftet sein kann. Dennoch ist sie vermutlich einer der Gründe, warum die deutschen Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der Vergangenheit trotz ihrer geringen durchschnittlichen Größe relativ profitabel arbeiten konnten.

VI. Fazit

Unsere Analyse hat gezeigt, dass regionale Banken auch in einem globalisierten Umfeld eine Reihe von Wettbewerbsvorteilen realisieren können, indem sie sich auf bestimmte Geschäftsfelder spezialisieren. Durch die „Nähe“ zum Kunden und die flachen Hierarchien sind sie in der Lage, Kundenbindungen aufzubauen und bestimmte Kundengruppen (wie z.B. mittelständische Unternehmen) zu bedienen, die von national oder global agierenden Banken nicht oder nicht ausreichend versorgt werden.

Gerade durch die besonders hohe Kundenbindung sind sie dem globalen Wettbewerb weniger ausgesetzt als national oder global agierende Banken. So lassen sich die hohen Kosten aus der Unterhaltung großer Zweigstellennetze möglicherweise durch hohe und stabile Zinserträge kompensieren. Verbundsysteme können die Position regionaler Banken weiter stärken, indem sie ein weitreichendes Outsourcing von Backoffice-Tätigkeiten ermöglichen und es so kleinen Banken ermöglichen, der zunehmenden Bedeutung von Fixkosten, z.B. im Bereich IT oder Risikomanagement, zu begegnen. Allerdings stellen sie auch eine Einschrän-

kung des Wettbewerbs dar, die unter Umständen zu unerwünschten Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt führen kann.

In der politischen Diskussion in Deutschland wird die Frage der Wünschbarkeit regionaler Banken häufig mit der Frage verquickt, ob der Staat in das Bankwesen eingreifen soll. Tatsächlich sind diese Fragen jedoch konzeptionell zu trennen. Aus der Wünschbarkeit regionaler Banken folgt nicht, dass der Staat tätig werden muss, um regionale Bankleistungen bereitzustellen. Auch gibt es keinerlei Evidenz für die besonderen Leistungen *staatlicher* regionaler Banken. Wenn Kundennähe ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist, so kann man darauf vertrauen, dass der „Markt“ in der Regel eine hinreichende Versorgung mit regionalen Bankleistungen gewährleistet. Andererseits gibt es aber auch keine überzeugende Evidenz für eine besondere Ineffizienz des gegenwärtigen Systems. Eine Transformation des Systems wäre hingegen mit hohen Kosten verbunden. Die zwingende Notwendigkeit einer Privatisierung lässt sich daher wohl ebenso wenig ableiten wie die eines Staatseingriffs.

Den deutschen Regionalbanken ist es in den vergangenen Jahren – nicht zuletzt aufgrund der Verbundsysteme – gelungen, auch in einem Umfeld gestiegenen Wettbewerbs zu bestehen. Wenn die regionalen Banken es schaffen, ihre Wettbewerbsvorteile zu nutzen und Strategien zu entwickeln, die ihnen trotz ihrer geringen Größe Kosteneffizienz ermöglichen, so ist eine Verdrängung regionaler Banken in Deutschland in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

Literatur

Acharya, Viral V., und Yorulmazer, Tanju (2007): „Too-Many-to-Fail – An Analysis of Time-Inconsistency in Bank Closure Policies“, *Journal of Financial Intermediation*, 16 (1), 1–31. – Altunbas, Yener, Gardener, Edward P. M., Molyneux, Philip und Moore, Barry (2001): „Efficiency in European Banking“, *European Economic Review*, 45 (10), 1931–1955. – Amel, Dean, Barnes, Colleen, Panetta, Fabio und Salleo, Carmelo (2004): „Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence“, *Journal of Banking and Finance*, 28 (10), 2493–2519. – *Bundesverband Deutscher Banken* (2005): „Online Banking: Der Zuwachs ist ungebrochen“, <http://www.bankenverband.de/channel/133810/art/1535/index.html>. – Berger, Allen N., Demsetz, Rebecca S. und Strahan, Philip E. (1999): „The consolidation of the financial services industry: Causes, consequences, and implications for the future“, *Journal of Banking and Finance*, 23 (2–4), 135–194. – Berger, Allen N., Miller, Nathan H., Petersen, Mitchell A., Rajan, Raghuram G. und Stein, Jeremy C. (2005): „Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks“, *Journal of Financial Econo-*

mics, 76, 237–269. – *Besch*, Michael (1999): „Regionalisierung versus Globalisierung“, *Agrarwirtschaft*, 48 (12), S. 393–394. – *Brunner*, Allan, *Decressin*, Jörg, *Hardy*, Daniel und *Kudela*, Beata (2004): „Germany’s Three-Pillar-Banking System. Cross-Country Perspectives in Europe“, *International Monetary Fund Occasional Paper* Nr. 233. – *Carletti*, Elena, *Hakenes*, Hendrik und *Schnabel*, Isabel (2005): „The Privatization of Italian Savings Banks – A Role Model for Germany?“, *DIW Quarterly Journal of Economic Research* (Vierteljahrshefte für Wirtschaftsforschung), 74 (4), 32–50. – *Colombo*, L., und *Turati*, G. (2004): „The Role of Local Real and Financial Variables in Banking Industry Consolidation: The Case of Italy“, unveröffentlichtes Manuskript. – *De Nicolò*, Gianni, *Bartholomew*, Philip, *Zaman*, Jahanara und *Zephirin*, Mary (2004): „Bank Consolidation, Internationalization, and Conglomeration: Trends and Implications for Financial Risk“, *Financial Markets, Institutions and Instruments*, 13 (4), 173–217. – *Deutsche Bank* (2003): „Kreditderivate: Implikationen für die Kreditmärkte“, *Aktuelle Themen*, Nr. 272, 05.06.2003. – *Deutsche Bank* (2006): „EU-Retail Banking“, *EU-Monitor*, Finanzmarkt Spezial, Nr. 34, 31.05.2006. – *Deutsche Bundesbank* (2007): *Bankenstatistik*, Januar 2007. – *Deutsche Bundesbank* (2006): „Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2005“, *Monatsbericht* September 2006, 15–43. – *Deutsche Bundesbank* (2000): *Bankenstatistik*, Januar 2000. – *Engerer*, Hella, und *Schrooten*, Mechthild (2004): „Untersuchung der Grundlagen und Entwicklungsperspektiven des Bankensektors in Deutschland (Dreisäulensystem)“, *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung*, Berlin. – *Fischer*, Karl-Hermann, und *Pfeil*, Christian (2004): „Regulation and Competition in German Banking: An Assessment“, in *The German Financial System*, hrsg. v. Jan P. Krahen und Reinhard H. Schmidt, 291–349. Oxford: Oxford University Press. – *Fischer*, Karl-Hermann, und *Hempell*, Hannah (2006): „Regional Markets, Oligopoly, and Market Power in Banking“, unveröffentlichtes Manuskript. – *Gropp*, Reint, *Hakenes*, Hendrik und *Schnabel*, Isabel (2006): „Competition, Risk-Shifting, and Public Bail-out Policies“, unveröffentlichtes Manuskript. – *Guiso*, Luigi, *Sapienza*, Paola und *Zingales*, Luigi (2004): „Does Local Financial Development Matter?“, *Quarterly Journal of Economics*, 119 (3), 929–969. – *Güttler*, André, und *Hackethal*, Andreas (2005): „How ING-DiBa conquered the German retail banking market“, unveröffentlichtes Manuskript. – *Hackethal*, Andreas (2004): „German Banks and Banking Structure“, in *The German Financial System*, hrsg. v. Jan P. Krahen und Reinhard H. Schmidt, 71–105. Oxford: Oxford University Press. – *Hackethal*, Andreas, und *Schmidt*, Reinhard H. (2005): „Structural Change in the German Banking System?“, *Revue d’Economie Financière* No 78. – *Hakenes*, Hendrik, und *Schnabel*, Isabel (2004): „Banks without Parachutes – Competitive Effects of Government Bail-out Policies“, *Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern*, Bonn, Preprint 2004/12. – *Hakenes*, Hendrik, und *Schnabel*, Isabel (2005): „Bank Size and Risk-Taking under Basel II“, *Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern*, Bonn, Preprint 2005/6. – *Hakenes*, Hendrik, und *Schnabel*, Isabel (2006): „The Threat of Capital Drain: A Rationale for Public Banks?“, *Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern*, Bonn, Preprint 2006/11. – *Handelsblatt* (2007): „Banken hoffen auf Spitzenratings“, *Finanzzeitung* vom 2./3./4. März 2007, Nr. 44. – *International Monetary Fund* (2003a): „Germany: Selected Issues“, *IMF Country Report* No. 03/343, November 2003. – *International Monetary Fund* (2003b): „Germany: Financial System Stabil-

ity Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the Following Topics: Banking Supervision, Securities Regulation, Insurance Regulation, Monetary and Financial Policy Transparency, Payments Systems, and Security Settlements“, IMF Country Report No. 03/343, November 2003. – Keller, Bernhard, Lerch, Sabine und Matzke, Sandro (2000): „Umfrage: Kundenbindung und Wechselbereitschaft“, Die Bank, Juni, 376–381. – Körnert, Jan und Nolte, Bernd (2005): „Italiens Bankensystem im Umbruch“, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 58 (2), 79–84. – Lang, Günter, und Welzel, Peter (1998): „Technology and Cost Efficiency in Universal Banking: A ‚Thick-Frontier‘-Analysis of the German Banking Industry“, Journal of Productivity Analysis, 10 (1), 63–84. – Lang, Günter, und Welzel, Peter (1999): „Mergers Among German Cooperative Banks: A Panel-based Stochastic Frontier Analysis“, Small Business Economics, 13 (4), 273–286. – Mitchell, Janet (1997): „Strategic Creditor Passivity, Bank Rescues, and Too Many to Fail“, CEPR Working Paper #1780. – OECD (2002): Bank Profitability – Financial Statements of Banks. Paris. – OECD (2004): Bank Profitability – Financial Statements of Banks. Paris. – OECD (2005): OECD Employment Outlook. Paris. – Park, Kwangwoo, und Pennacchi, George (2004): „Harming Depositors and Helping Borrowers: The Disparate Impact of Bank Consolidation“, Working Paper, University of Illinois. – Prantl, Susanne, Almus, Matthias, Egel, Jürgen und Engel, Dirk (2006): „Bankintermediation bei der Kreditvergabe an junge oder kleine Unternehmen,“ unveröffentlichtes Manuskript. – Rime, Bertrand (2005): „Do ‚too big to fail‘ expectations boost large banks‘ issuer ratings?“, unveröffentlichtes Manuskript. – Sachverständigenrat (2004): „Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland“, Jahresgutachten 2004/2005. – Schnabel, Isabel (2004): „The German Twin Crisis of 1931“, Journal of Economic History, 64 (3), 822–871. – Schnabel, Isabel, und Hakenes, Hendrik (2006): „Braucht Deutschland eine ‚starke private deutsche Bank‘? Über die Notwendigkeit nationaler Champions im Bankwesen“, Kredit und Kapital, 39 (2), 163–181. – Skiera, Bernd (2005): „Status Quo im Retailbanking in Deutschland 2005“, E-Finance Lab, Frankfurt am Main. – Stein, Jeremy (2002): „Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms“, Journal of Finance, 57 (5), 1891–1922. – Zineldin, Mosad (1996): „Bank strategic positioning and some determinants of bank selection“, International Journal of Bank Marketing, 14 (6) 12–22.

Zusammenfassung

Regionale Banken in einer globalisierten Welt

In diesem Aufsatz gehen wir der Frage nach, welche Rolle regionale Banken in einer globalisierten Welt spielen können. Wir argumentieren, dass regionale Banken aufgrund einer stärkeren Kundenbindung und flacher Hierarchien Wettbewerbsvorteile realisieren können. Kostennachteile aufgrund der geringen Größe lassen sich möglicherweise durch das Outsourcing von Aktivitäten, z.B. innerhalb eines Bankenverbands, ausgleichen. Am Beispiel Deutschlands wird gezeigt, dass Regionalbanken auch in Zeiten globalen Wettbewerbs profitabel sein können. Eine Verdrängung regionaler Banken ist daher nicht zu erwarten. (JEL G21, G28)

Summary

Regional Banks in a Globalized World

In this paper, we analyze the potential role of regional banks in a globalized world. We argue that regional banks may have a competitive advantage due to greater customer loyalty and flat hierarchies. Higher costs due to small scale may be compensated by the outsourcing of activities, for example within a banking network. The example of Germany shows that regional banks can be profitable even in the presence of global competition. Hence, a crowding-out of regional banks is unlikely.