

TRANSFORMATION DES BANKENSEKTORS IN EUROPA

Autor:
Dr. Johann Sebastian Kann

Wien, im November 2004

MIT UNTERSTÜTZUNG DER DR. ALOIS MOCK EUROPA-STIFTUNG

Art der Publikation: Einreichung zum Wissenschaftspreis der Dr. Alois Mock Europa-Stiftung

Datum/ Jahr: November 2004

Erscheinungsort: Wien

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	6
EINLEITUNG	7
1. Problemstellung	7
2. Aufbau der Arbeit	7
3. Forschungsziel	8
4. Ebenen der Transformation im europäischen Bankenwesen	8
5. Probleme bei der Interpretation und Zusammenfassung von Analysen im Bankenwesen	9
TEIL A: ÖKONOMISCHE SITUATIONSANALYSE DES BANKENSEKTOR IN ÖSTERREICH UND EUROPA	11
6. Sektorenanalyse - Österreich	11
6.1 Marktumfeld in Österreich 2002 und 2003.....	11
6.2 Ertragslage der in Österreich tätigen Kreditinstitute.....	12
6.3 Eigenkapitalrentabilität österreichischer Banken.....	12
6.4 Zusammensetzung der Betriebserträge entlang der Geschäftsbereiche und Sektoren.....	12
6.5 Zusammensetzung der Aufwendungen und Auswirkungen auf das Betriebsergebnis.....	13
6.6 Bilanzsummenwachstum im Schatten erhöhter Risikovorsorgen.....	14
6.7 Entwicklung des Kreditgeschäftes.....	14
6.8 Entwicklung des Einlagengeschäftes und der Geldvermögensbildung.....	15
6.9 Bedeutung der Eigenmittel.....	17
6.10 Reduzierung der Bankendichte.....	17
6.11 Beschäftigtenentwicklung.....	17
6.12 Marktkonzentration zwischen 1997 und 2001.....	18
6.13 Schlussbemerkung: Stärken und Schwächenanalyse des österreichischen Bankensektors.....	20
7. Sektorenanalyse - Europa	22
7.1 Marktumfeld in Europa 2002 und 2003.....	23
7.2 Entwicklung des Zinsgeschäftes.....	25
7.3 Entwicklung des Provisionsgeschäftes.....	26
7.4 Entwicklung der Verwaltungsaufwendungen.....	26
7.5 Aufwand/Ertrags-Relationen.....	27
7.6 Rentabilität europäischer Banken.....	28
7.7 Anzahl und Struktur der Banken in Europa.....	28
7.8 Anzahl der Bankstellen und Bankstellendichte in Europa.....	29
7.9 Anzahl der Kreditinstitute nach Größenklassen 1999.....	30
7.10 Die Beschäftigtenzahl im europäischen Kreditgewerbe.....	31
7.11 Schlussbemerkung: Zusammenfassung der Entwicklungen im europäischen Bankensektors.....	31
TEIL B: GRENZEN VON PROFITABILITÄT UND WACHSTUM IM BANKENSEKTOR	33
8. Ertragsdruck	33
9. Strukturdruck	34
10. Quantitative Analyse: Aktueller Struktur- und Ertragsdruck der Banken in Europa	34
10.1 Gegenstand der Quantitativen Analyse.....	34
10.2 Kennzahlen des Scoring Modells.....	35
10.3 Berechnung.....	35
10.4 Schlussbemerkung: Ergebnisse aus der quantitativen Analyse.....	37
11. Bewertung von Effizienz in der Bankbetriebslehre	38
11.1 Effizienz in der Bankwirtschaftslehre.....	38
11.2 Operative Effizienz.....	39
11.3 Kritische Würdigung.....	40

12. Bewertung von Effizienz in der Volkswirtschaftslehre	40
12.1 Technische Effizienz.....	41
12.2 Kosteneffizienz.....	41
12.3 Allokative Effizienz.....	42
12.4 Kritische Würdigung.....	42
12.5 Risikoeffizienz.....	43
12.6 Informationseffizienz.....	43
12.7 Neue Methode der Analyse der Effizienz im Bankenwesen.....	43
12.8 Effizienzmessungen in Banken anhand der Data Envelopment Analysis.....	44
12.8.1 Daten: Inputs, Output Variablen.....	44
12.8.2 Banken in Österreich nach dem EU Beitritt: Implikationen von Gstaach.....	47
12.8.3 Banken in Österreich und Deutschland: Implikationen von Hauner.....	48
12.8.4 Kritische Würdigung.....	49
13. Profitabilität und Wachstum durch Skalen- und Verbundeffekte	50
13.1 Skaleneffekte.....	50
13.2 Verbundeffekte.....	50
13.3 Voraussetzungen.....	51
14. Grenzen von Profitabilität und Wachstum	51
14.1 Implementierung einer Zielrichtung.....	51
14.2 Formen der Umsetzung.....	52
14.3 Klassische Überlegungen des Käufers und Verkäufers.....	53
14.4 Probleme durch Größe.....	53
14.5 Preiseffekte und Stabilität durch Zusammenschlüsse.....	54
14.6 Wohlfahrtsverluste durch Zusammenschlüsse.....	54
14.7 Probleme bei Kapitalmarktbewertungen.....	55
14.8 Probleme bei grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen.....	55
14.9 Probleme durch Eigeninteressen der Bankenmanager.....	56
14.10 Fusionsstudien - Erfolgsaussichten von Fusionen.....	56
14.11 Überprüfung der positiven, neutralen und negativen Effekte.....	57
14.11 Kritische Würdigung.....	61
TEIL C: RECHTLICHE UND POLITISCHE UMFELDDANALYSE IN EUROPA - VERÄNDERUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN IM BANKENSEKTOR IN EUROPA	63
15. Umfeldanalyse - Europa	63
15.1 Finanzmarktintegration - Vollständig integriertes europäisches Finanzsystem.....	63
15.2 Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte - Erkenntnisse des Ausschuss der Weisen.....	64
15.3 Politisches Orientierungsinstrument - Ausschuss für Finanzdienstleistungen (FSC).....	66
15.4 Weitere Kontrollinstrumente in der EU - neue Ausschusstruktur in allen Finanzdienstleistungssektoren.....	66
15.5 Kritische Würdigung.....	67
16. Transformationen aus Krisen und Initiativen	67
16.1 Risiken der Bankgeschäfte - Basel II und die Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft.....	68
16.2 Schutz der Anleger - Rolle der neu organisierten nationalen Aufsichtsbehörde FMA.....	71
16.2.1 Exkurs: Empfehlungen zur Erweiterung der Bankenaufsicht.....	76
16.3 Preisstabilität - Die geldpolitische Strategie der EZB.....	77
16.4 Finanzmarktstabilität: Erkenntnisse aus dem Financial Sector Assessment Program des IWF.....	79
16.5 Kritische Würdigung.....	83
16.6 „Areas of Improvement“.....	84
16.6.1 Ineffiziente Marktstrukturen bei der Liquiditätsverteilung.....	85
16.6.2 Überregulierung im Retailbanking.....	85
16.6.3 Wettbewerbsverzerrung durch Öffentliche Eigentümerschaft.....	86
16.6.4 Fehlende Innovation und Mut zu Neuem.....	87
17. Schlussbemerkung	89
18. Literatur	90

VORWORT

Die vorliegende Arbeit „Transformation des Bankensektors in Europa“ hat zum Ziel einerseits zukunftsweisende Erkenntnisse für die Wirtschaftstätigkeit von Banken in Europa vorzustellen, andererseits mit Empfehlungen konkreten Einfluß auf den Bereich Wirtschaftspolitik in Europa aus wissenschaftlicher Perspektive auszuüben.

Dr. Johann Sebastian Kann

Finanzmärkte, insbesondere der Bankenmarkt befinden sich seit einigen Jahren in einer teils dramatischen Umbruchsituation. Umbrüche werden makroökonomisch als Transformationsprozesse definiert und sind insbesondere in industriellen Sektoren vielfach untersucht und beschrieben worden. Während die Ursachen für industrielle Transformationsprozesse also bekannt sind, existieren noch kaum wissenschaftliche Untersuchungen zur Analyse des Banken-Transformationsprozesses.

In der vorliegenden Arbeit von Kann, soll diese Forschungslücke ein gutes Stück weit geschlossen werden. Dabei wird im Rahmen einer Situationsanalyse der Bankensektor in Österreich und Europa deskriptiv gegenüber gestellt.

Anhand einer dynamischen Sektorenanalyse über den Zeitraum 1997-2003 untersucht der Autor zunächst den Bankensektor in Österreich und leitet daraus neue Erkenntnisse für zu Stärken und Schwächen des österreichischen Bankensektors ab. Dieser deskriptive Teil beschreibt die Umbruchsituation mit Kennziffern aus der Vermögens- und Ertragssituation der Banken. Fazit ist die allseits zu beobachtende Entwicklung eines zunehmenden Struktur- und Ertragsdrucks auf die Banken.

Ob eine Bank der Zukunft also künftig als Universalanbieter alle finanziellen Instrumente anbieten soll, ist fraglich. Evtl. muss die Wertschöpfungskette einer Bank analog den Erkenntnissen aus industriellen Transformationsprozessen neu überdacht und hinsichtlich der Economies of Scale neu definiert werden.

Der Autor Kann hat hierzu jedenfalls eine sehr gute Basis für eine anregende Diskussion geschaffen und mit seinen Untersuchungen dazu beigetragen, dass die Diskussion fundiert erfolgen kann.

Es ist zu wünschen, dass die österreichischen und europäischen Banken die Arbeit lesen und daraus ihre Schlüsse ziehen. Ein Paradigmenwechsel wird dabei unumgänglich sein.

Prof. Dr. Ottmar Schneck

EINLEITUNG

1. Problemstellung

Die seit Ende 2000 anhaltende Schwächeperiode der weltweiten Konjunktur und der davon ausgehende Druck auf Kosten und Margen auf nahezu alle Branchen zwingt sowohl politische Entscheidungsträger als auch Strategen im Umfeld der Bankenwirtschaft in Europa ihre Ideen und Vorstellungen über das *zukünftige Finanzsystem*, die *strategische Positionierung und Geschäftsmodelle einzelner Bankentypen* bzw. die *Struktur der Bankenlandschaft* nachzudenken.

2. Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit analysiert in Form eines induktiven Vorgehens wie einzelne *beobachtbare Veränderungen* innerhalb der Bankenbranche, sowie *rechtlichen und politische Neuerungen* im Umfeld der Banken in Europa auf eine *allgemeine Gesamtentwicklung* schließen lassen.

Die Arbeit beginnt mit einer *ökonomischen Situationsanalyse* im Bankensektor in Österreich: Dabei wird der Forschungsfrage nachgegangen, wie sieht die „Realität“ aus?

Anhand der Veränderungen der Anzahl und Struktur der österreichischen und europäischen Banken, sowie Verschiebungen in den Geschäftsentwicklungen; Kostenstrukturen und Ertragslagen¹ der einzelnen Sektoren welche direkt Auswirkungen auf die Beschäftigungsentwicklung und Bankendichte hatten, kann ein Stärken- und Schwächenprofil der Bankenbranche in Österreich und Europa erstellt werden.

Die Lösung der aktuellen *Branchenkrise in der Bankennwirtschaft* (Konsequenz aus dem Transformationsprozess) macht eine tiefgreifendere Analyse der Strukturen notwendig. Nicht die Symptome, sondern die Ursachen für die Probleme sollen im Rahmen dieser Arbeit gesucht und gefunden werden.

Dazu müssen sowohl die *gesamtwirtschaftlichen Bedingungen* unter denen Banken ihre Arbeit verrichten, die Entwicklungen der jeweiligen Volkswirtschaften, die Strukturen der einzelnen Sektoren (Volksbanken, Sparkassen, Raiffeisenbanken, Aktienbanken- und Privatbanken) nach ihrer Sinnhaftigkeit, sowie die *Tendenzen der Branche* systematisch analysiert und hinterfragt werden.

Die im Rahmen des zweiten Teils der Arbeit durchgeführte quantitative Analyse mit einem gesamteuropäischen Datensatz soll zeigen, welcher *Strukturdruck* bzw. *Ertragsdruck* in welchen Ländern des Euroraumes tatsächlich besteht.

Anhand einer Auswahl aktueller *Bankeneffizienz- und Bankenfusionsstudien* werden weiters die Grenzen von *Profitabilität und Wachstum* im Bankenwesen aufgezeigt.

Im Rahmen einer *rechtlichen und politischen Umfeldanalyse* in Europa zeigt der Autor im dritten Teil der Arbeit welche Gründe für die veränderten Rahmenbedingungen festzustellen sind. Wieso sehen die Entwicklungen so aus?

¹ Eine Ertragsstrukturanalyse für den gesamten österreichischen Bankenmarkt soll zeigen wieviel Prozent der gesamten Erlöse aus dem Zinsgeschäft, dem Provisionsgeschäft, dem Eigenhandel und aus sonstigen Quellen resultieren.

Die in diesem Zusammenhang erstellte Übersicht zu den *Triebkräften, Problemen und Areas of Improvement im europäischen Bankensektor* soll die Möglichkeit schaffen über weitere Verbesserungen der Strukturen, entstanden durch rechtliche und politische Triebkräfte zu diskutieren.

3. Forschungsziel

In der vorliegenden Arbeit beschäftigt sich der Autor mit der Struktur des Bankensektors in Europa nach dem aktuell in Gang befindlichen Transformationsprozess. Die *Ursachen für den aktuellen Transformationsprozess bzw. für den Strukturwandel* innerhalb der Branche, in Europa und Österreich sind bislang wissenschaftlich noch nicht ausreichend erforscht.

Zweckmäßig erscheint der Versuch die wirtschaftspolitisch relevante Veränderung der Struktur des Bankensektors in Europa unter der besonderen Berücksichtigung von Zusammenschluss- und Effizienzaspekten, sowie rechtlichen und politischen Entwicklungen im Umfeld der Banken zu untersuchen und Erkenntnissen bzw. für die Zukunft abzuleiten.

4. Ebenen der Transformation im europäischen Bankenwesen

1. Das europäische Bankenwesen hat in den vergangenen Jahrzehnten einige massive *strukturelle Veränderungen* erfahren.² Kennzeichnend für die wesentlichste strukturelle Veränderung ist die Tatsache, dass Banken heute mehr denn je zuvor als Dienstleistungsunternehmen, geprägt sind durch die Kundenstruktur, durch Konjunkturzyklen, durch Kostenänderungen in den Produktionsfaktoren sowie durch den rechtlichen Ordnungsrahmen.³ Weiters haben sich in den letzten Jahren die Produkte der verschiedenen Bankeninstitute angeglichen (*Standardisierung und Automatisierung – Industrialisierung, siehe Tabelle 1*), sodass die meisten Dienstleistungen der Banken ohne größere Unterschiede substituierbar geworden sind. Hinzu kommt, dass es bei den Services und Dienstleistungen der Banken zu einen massiven Anstieg des Beratungsgeschäftes kam.⁴

<i>Unterschiede zwischen Industrieunternehmen und Banken</i>	Industrieunternehmen	Banken
Input	Physikalisches Kapital, Arbeit	Finanzkapital, Arbeit
Output	Physische Güter	Dienstleistungen
Risiken	Investitionen, Kapitalstruktur	Kreditzahlungen, Einlagenabzug, Zinstruktur
Wichtigste Aktiva	materiell	finanziell
Verschuldungsgrad	niedrig	hoch
Rolle des EK	Finanzierung	Einlegerschutz
Vertragsbeziehungen	Lieferant-Firma-Abnehmer	Einleger-Bank-Kreditnehmer
Langfristige Vertragsbeziehungen	weniger bedeutend	bedeutend
Negative Externalitäten	Umweltverschmutzung	Bank Run
Regulierungsgrad	niedrig	hoch

Quelle: Kottke, N. (2004): Zentrale Fragestellungen des Bankwesens

Tabelle 1: Unterschiede zwischen Industrieunternehmen und Banken

2. Auf Grund stetiger Finanzmarktliberalisierungen und geänderter Unternehmensphilosophien (Shareholder Value), sind Bankmanager zunehmend einem „*Strukturdruck und Ertragsdruck*“ ausgesetzt.⁵ In Folge dieser Entwicklungstendenzen wurde zwangsläufig eine Fusionseuphorie in der Bankenbranche in Europa eingeläutet. Es kam zu zahlreichen *nationalen Konsolidierungen (Bereinigungen), strategischen Fusionen und Kooperationen* in den vergangenen Jahren. Man kann ohne weiters davon sprechen, dass im Bankensektor in den letzten Jahren verschiedenste Strategien

² Vgl. Fink G.; Koller W. (2001): Größenvorteile und Risiko: Eine empirische Untersuchung des österreichischen Bankensektors, Österreichisches Bankarchiv, 7/2001, 529-541.

³ Vgl. Haiss, P. (1993): Banken unter Stress: Diagnose und Therapie, Bank Archiv 10/93, 41. Jahrg., S.757-772.

⁴ Befasst man sich näher mit der Bankbilanzanalyse der großen europäischen Institute, so hat angesichts fallender Zinsen und einer Rezession eine erhebliche Ertragsverschiebung bei den Banken vom Zinsgeschäft in Richtung Provisionsgeschäft speziell auch in Österreich stattgefunden.

⁵ Europäische Institute stehen derzeit vor dem Problem, bestmögliche Produkte im zunehmend globalen Wettbewerb zu finden. Produktivität und Effizienz sind in diesem Zusammenhang die beiden wichtigsten Erfolgsfaktoren.

gewählt wurden, um im internationalen Wettbewerb mit der *neuen Situation der Transformation* umzugehen.

3. Aus einer Reihe von Krisen über die letzten Jahren konnten wertvolle Erkenntnisse über das Verhalten von Banken gewonnen werden. Speziell aus der Entwicklung zahlreicher Bankenkrise, Finanzskandale etc. heraus folgte eine massive Veränderung der *Rahmenbedingungen für Finanzintermediäre in Europa*. Mit neu konzipierten nationalen Bankenaufsichten, oder neu definierten Regelungen wie beispielsweise zur Eigenkapitalausstattung der Banken in der EU (Umsetzung von Basel II ab 2006) wurde auf politischer Ebene den Wünschen nach mehr Finanzmarktstabilität und mehr Sicherheit rasch nachgekommen.

4. Die *Rolle der Banken* hat sich in den vergangenen Jahren von der des klassischen Intermediärs, hin zum Finanzmarktteilnehmer (Player) mit speziellen Funktionen im Finanzsystem entwickelt. Ob negativ oder positiv, die Probleme der Realwirtschaft stehen in einem engen Verhältnis mit der Finanzwirtschaft: „(...) denn alle strukturellen Nachteile und Veränderungen in der Realwirtschaft laufen letztlich auf Probleme hinaus, die es über die Kreditwirtschaft zu lösen gilt.“⁶

5. Probleme bei der Interpretation und Zusammenfassung von Analysen im Bankenwesen

Die Bandbreite der Qualität aktuell in der Bankenwirtschaft angewandter Analysen und daraus abgeleiteter Interpretationen ist nahezu grenzenlos. Beratungsunternehmen beispielsweise entwickelten in den vergangenen Jahren immer wieder neue Konzepte, um die Produktivität und Effizienz der Banken in Europa zu erhöhen. Wie aber bereits in der Problemstellung der Arbeit erläutert sind die Ursachen für die aktuelle Bankenkrise bzw. für den Strukturwandel innerhalb der Branche, in Europa und Österreich nicht einfach zusammenzufassen.

Wie scheinbar einfach oder realitätsnah und komplex die Interpretation und Zusammenfassung von Analysen im Bankenwesen sein können sei im folgenden anhand zweier Beispiele von zwei unterschiedlichen Unternehmensberatern exemplarisch präsentiert:

Im ersten Fall beschreibt ein internationales Beratungsunternehmen in seiner Branchenanalyse scheinbar selbsterklärend den aktuellen Strukturwandel in der Bankenwirtschaft in Europa kurz und knapp wie folgt: „Während in den neunziger Jahren die Marktanteilsgewinnung an erster Stelle standen, sind heute die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und die Kosteneffizienz für das eigene Überleben (...) zwingende Prämissen geworden.(...) Der *Rückzug der Erträge* bei gleichzeitig *hohem Kostenblock* zeigt bisher nicht bewältigte und verdrängte strukturelle Probleme der Finanzdienstleistungsindustrie auf“.

Tatsache ist, dass die aktuellen Probleme der Bankenwirtschaft in Europa wesentlich tief greifender sind und deshalb auch aus *weitaus mehr Faktoren* resultieren als den beiden Faktoren Kosten und Erträge. Das geht von falschen und zu kurzfristig angelegten Strategieentscheidungen, unausgeglichene Produktportfolios, wettbewerbsverzerrende Marktbedingungen durch öffentliche Marktteilnehmer, bankinterne Zielkonflikte, Diskrepanz nationaler bank- und finanzpolitische Entscheidungen mit europäischen Verordnungen und Gesetzen, unvollkommene Finanzmärkte, Überbürokratie, Überregulierung, ineffiziente Marktinfrastrukturen, sowie die makroökonomisch verursachten negativen Auswirkungen auf Zinserträge von Universalbanken und Handels- oder Provisionserträge von Spezialbanken, um nur einige weitere Ursachen zu nennen.

⁶ Vgl. Haiss, P. (1993): Banken unter Stress: Diagnose und Therapie, Bank Archiv 10/93, 41.Jahrg., S.757-772.

Im zweiten Beispiel schlugen Autoren einer Branchenstudie in ihrer Zusammenfassung massnahmenorientiert vor, dass bankintern, quersubventionierte Bereiche (womöglich in allen Bankentypen) den Marktanforderungen gerecht werden müssen und zu *Profit- beziehungsweise Cost Centern* umgewandelt werden müssen.

Tatsache ist, dass bei der Entwicklung solcher Empfehlung auch beachtet hätte werden müssen, dass sparten- oder kundengruppenorientierte Teilbanken zu verselbständigen und ihnen Gewinnverantwortung zu übertragen (Divisionalisierung im Sinne der Schaffung von Profit Centern) und die daraus folgende Duplizierung zentraler Abteilungen zu einer erheblichen Aufblähung des Verwaltungsapparates und seiner Kosten führt, die man durch Eingrenzung der Selbständigkeit der Teilbanken gerade vermieden werden sollte. Voraussetzung für eine umfassende Gewinnverantwortung ist nämlich, dass der Leiter einer Teilbank die Kosten und Erlöse, die seinen Gewinn ausmachen, auch beeinflussen kann. Das ist umso weniger der Fall, je mehr er gezwungen wird, Leistungen außerhalb seiner Teilbank aus der Gesamtbank abzunehmen, deren ihm zugerechnete Kosten (im Gegensatz zum eigenen Einkauf von Leistungen am Markt) für ihn (unbeeinflussbare) Daten sind.

Anhand der beiden oben genannten Beispiele sollte aufgezeigt werden, dass bei der Interpretation und Zusammenfassung von „Fehlerquellen“ oder „Problembereichen“ im Bankenwesen diverse Kausalitäten und Interdependenzen auftauchen können, die eine wesentlich differenziertere und strukturiertere Analyse erfordern. z.B. *Von Land zu Land, von Sektor zu Sektor und von Bank zu Bank.*

Die Vielschichtigkeit der heute national und international agierenden Banken, sowie die Komplexität der heutigen europäischen Finanz- und Kapitalmärkte lassen keine stereotypen Lösungen zur Behebung der aktuellen Branchenkrise zu.

TEIL A: ÖKONOMISCHE SITUATIONSANALYSE DES BANKENSEKTOR IN ÖSTERREICH UND EUROPA

6. Sektorenanalyse - Österreich

Die folgenden Informationen über das Bankgewerbe in Österreich basieren auf Angaben der Oesterreichischen Nationalbank und der österreichischen Vereinigung der Banken und Bankiers.

Der vorliegende Teil der Arbeit analysiert die österreichische Bankwirtschaft entlang dreier Eckpfeiler: *Struktur, Wirtschaftlichkeit und Potentiale*. Dabei werden neben der Berechnung klassischer betriebswirtschaftlicher Kennzahlen, sowie bankentechnischer Kennzahlen einzelne Interpretationen der Ergebnisse zur Anwendung kommen. Im speziellen werden die österreichischen Banken anhand der vorliegenden Daten betreffend Bilanzsumme, Beschäftigtenzahlen, Marktanteile und Marktkonzentration untersucht, um aktuelle Strukturstärken und -schwächen aufzuzeigen.

Dieses Kapitel schafft nicht nur Klarheit über das Beziehungsfeld von betriebswirtschaftlichen Entwicklungen: d.h. Leistungserbringung traditioneller Bankdienstleistungen, Kosten und Ertrag, sondern leistet auch einen Beitrag zur Objektivierung und Vergleichbarkeit der makroökonomischen und mikroökonomischen Grundlagen.

6.1 Marktumfeld in Österreich 2002 und 2003

Die österreichische Wirtschaft konnte sich in den vergangenen zwei Jahren nicht der generellen Wachstumsschwäche in Europa entziehen (siehe Tabelle 2). 2002 wuchs die Wirtschaft nur um 1,4%, 2003 wuchs die Wirtschaft in Österreich nur um 0,7%. Trotz laufend positiver Aussichten von einigen Ökonomen war eine allgemein bessere konjunkturelle Stimmung bzw. eine Belebung der Wirtschaft weiterhin nicht erkennbar. Lediglich der private Konsum zeigte eine Wachstumsbelebung. Die privaten Haushalte steigerten ihre Ausgaben für Konsumzwecke um 1,3 % 2003, im Vergleich zu 0,8% im Jahr 2002. Die ungünstige Konjunkturlage spiegelte sich auch in der Beschäftigungsentwicklung wider, wo 2003 die Arbeitslosenquote nach Eurostat-Definition von 4,3% auf 4,4%, weil einerseits die Nachfrage nach Beschäftigten gering war, andererseits das Arbeitskräfteangebot wuchs, anstieg. Einen Beitrag zur Verlangsamung des Preisauftriebs lieferte der verhaltene Anstieg der Lohnkosten. Die am harmonisierten Verbraucherpreisindex gemessene Inflationsrate lag mit 1,3% 2003 im Vergleich zu 2002 (1,7%) deutlich darunter. Der Finanzierungssaldo des öffentlichen Haushalts zeigte 2003 ein Defizit von 1,3 % des BIP, nachdem 2002 ein Defizit von 0,2% des BIP erreicht werden konnte.

<i>Wirtschaftsindikatoren</i>		
<i>2002-2003</i>	2002	2003
Reales BIP Wachstum (y/y%)	1,4	0,7
Privater Konsum Wachstum (y/y%)	0,8	1,3
Arbeitslosenrate Eurostat (%)	4,3	4,4
Verbraucherpreise (y/y%)	1,7	1,3
Budgetsaldo (in %BIP)	-0,2	-1,3

Quelle: BA-CA Research

Tabelle 2: Konjunkturelle Entwicklung in Österreich

Zusammenfassend war das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Österreich, mit leicht deflationären Tendenzen, weit hinter dem langjährigen Durchschnitt, nur von wenigen positiven Lichtblicken geprägt. Interessant erscheint in diesem Zusammenhang im weiteren Verlauf zu klären, ob die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen in der österreichischen Kreditwirtschaft

direkten Einfluss gefunden haben, oder ob ertragsseitige, aufwandsseitige Massnahmen in den Kreditinstituten, oder etwa Entwicklungen auf den Geld- und Kapitalmärkten positiv gegen die hartnäckige konjunkturelle gesamtwirtschaftliche Wachstumsschwäche eingesetzt werden konnten.

6.2 Ertragslage der in Österreich tätigen Kreditinstitute

Die österreichischen Kreditinstitute konnten vom Betriebsergebnis über das EGT bis hin zum Jahresüberschuss ihre Ergebniszahlen zwischen 2000 und 2003 relativ konstant halten. Zwischen 2002 und 2003 konnten die Erträge um 1,14% verbessert werden. Die Aufwendungen im selben Zeitraum um 0,36 % gesenkt werden. D.h. trotz eines ökonomisch schlechten Marktumfeldes hat es der Sektor geschafft mit gesunkenen Aufwendungen für Forderungen sowie für Wertpapiere 2002 und 2003 im Vergleich zu den Jahren 2000 und 2001, sowie guten Provisionsgeschäften und stetig wachsenden Finanzgeschäften über den gesamten Zeitraum von 3 Jahren zufriedenstellende Ergebnisse zu liefern.

Wie aus den nachstehenden Detailanalysen und Vergleichen ersichtlich wird trägt das eben beschriebene positive Bild über den österreichischen Bankensektor.

6.3 Eigenkapitalrentabilität österreichischer Banken

Die oben genannten Zahlen zwischen 2000 und 2003 sind dahingehend zu relativieren, weil die hier angestellten Berechnungen zwischen 2000 und 2003 auf Grund des niedrigen Ausgangsniveaus im Vergleich zu den vorangegangenen Boom Jahre niedrig waren. Besonders deutlich wird das tatsächliche Niveau und die Qualität der Ertragszahlen in der vorliegenden Periode (00-03) bei der Analyse der Eigenkapitalrentabilität (siehe Tabelle 3). Diese war Ende 2002 mit 5,36%, sowie Ende 2003 mit 7,22% nicht nur weit unter dem Durchschnitt der Vorperioden, sondern auch weit unter dem EU Schnitt.

<i>ROE</i> <i>Kreditinstitute Österreich</i>	2000		2001		2002		2003	
	H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
<i>in Mio EUR</i>								
Jahresüberschuss	2.206	2.324	2.252	2.688	1.514	1.439	1.777	2.146
Tier 1		24.652		27.440		26.841		29.704
ROE (JÜ/Tier1)		9,43%		9,80%		5,36%		7,22%

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen

Tabelle 3: ROE in Österreich zwischen 2000 und 2003

6.4 Zusammensetzung der Betriebserträge entlang der Geschäftsbereiche und Sektoren

Im folgenden werden die Geschäftsentwicklungen innerhalb der Geschäftsbereiche und Sektoren analysiert. (siehe Tabelle 4 und 5)

Analysiert man die Entwicklung der Nettozinserträge zwischen 2000 und 2003, so fällt auf, dass trotz tendenziell weltweit sinkender Zinsen das Zinsgeschäft der österreichischen Banken weiterhin den wesentlichen Teil der Einnahmen quer durch alle Sektoren ausgemacht haben. Vor allem die Hypothekenbanken haben mit 67,50% ihres Geschäftes offensichtlich die Gewährträgerhaftung, das damit verbundene bessere Rating, sowie die günstigen Zinsvorteile, weiterhin optimal zu ihrem Vorteil nützen wollen. Obwohl Erträgen aus Wertpapieren und Beteiligungen in Österreich nicht mehr so viel Bedeutung beigemessen wird, wie es vergleichsweise in den 80-er Jahren war, haben die Raiffeisenbanken mit einem Anteil von 15% an ihren Erträgen den im Vergleich zur Konkurrenz größten Ertrag aus diesem Geschäftszweig. Die besten Ertragsentwicklungen verzeichneten sich zwischen 2000 und 2003 bei den Provisionsgeschäften, sowie den Finanzgeschäften.

Ertragslage		2000		2001		2002		2003	
Kreditinstitute Österreich		H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
<i>in Mio EUR</i>									
Nettozinserrträge		3.296	6.735	3.369	7.089	3.518	7.081	3.497	7.058
% an gesamt		50,17%	49,80%	51,00%	50,44%	52,62%	51,62%	51,15%	50,87%
Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen		813	1.817	781	1.959	828	1.771	812	1.719
Nettoprovisionsgeschäft		1.579	3.203	1.568	3.062	1.514	3.012	1.553	3.188
% an gesamt		24,03%	23,68%	23,73%	21,79%	22,64%	21,95%	22,71%	22,97%
Nettofinanzgeschäfte		274	487	250	521	197	570	384	618
Sonstige betriebl. Erträge		608	1.282	638	1.423	629	1.284	591	1.292
Summe der Erträge		6.571	13.525	6.607	14.055	6.687	13.719	6.838	13.876
Wachstum/Rückgang (y/y%)					3,92%		-2,39%		1,14%
Erträge in % der Bilanzsumme			2,40%		2,39%		2,39%		2,29%

Quelle:OeNB, eigene Berechnungen

Tabelle 4: Geschäftsentwicklung innerhalb der Geschäftsbereiche

Struktur der Erträge		2003 (in%)						
		Aktienbanken	Sparkassen	Hypothekenbanken	Raiffeisenbanken	Volksbanken	Bausparkassen	Sonderbanken
Nettozinserrträge		48,60	52,10	67,50	52,70	53,80	62,40	31,70
Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen		10,00	14,70	10,60	15,00	12,30	10,60	3,00
Nettoprovisionsgeschäft		25,50	25,60	14,10	19,80	23,20	10,00	25,40
Nettofinanzgeschäfte		3,60	5,70	5,40	2,40	3,30	0,00	8,40
Sonstige betriebl. Erträge		12,30	1,90	2,40	10,10	7,40	17,00	31,50

Quelle:OeNB

Tabelle 5: Geschäftsentwicklung innerhalb der Sektoren

6.5 Zusammensetzung der Aufwendungen und Auswirkungen auf das Betriebsergebnis

Tiefgreifende Massnahmen erfordern der Umstand, dass die Betriebserträge in Relation zu den Bilanzsummen in Österreich seit 2000 rückläufig sind.

Aufwandslage		2000		2001		2002		2003	
Kreditinstitute Österreich		H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
<i>in Mio EUR</i>									
Personalaufwand		2.190	4.479	2.294	4.681	2.380	4.781	2.437	4.740
Sachaufwand		1.383	2.930	1.512	3.151	1.524	3.139	1.508	3.108
Sonst. Betriebl. Aufwendungen		404	940	419	974	425	851	386	873
Abschreibungen		321	655	339	670	357	731	383	747
Summe der Aufwendungen		4.298	9.004	4.564	9.476	4.686	9.502	4.714	9.468
Wachstum/Rückgang (y/y%)					5,24%		0,27%		-0,36%
CIR (Aufwendungen/Erträge)			66,57%		67,42%		69,26%		68,23%

Quelle:OeNB, eigene Berechnungen

Tabelle 6: Aufwandslage der Kreditinstitute in Österreich

Ursache dafür sind die im Vergleich zu den Betriebserträgen stärker steigenden Sach- und Personalaufwendungen. (siehe Tabelle 6) Innerhalb der Aufwendungen ist vor allem der starke Anstieg der Sachaufwendungen (insbesondere im Kommunikations- und IT-Bereich) für die Verschlechterung der Relationen verantwortlich. Die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich 2001 um 5,24 %, 2002 um 0,27%, sodass in den 2 Jahren ein Sprung der Cost Income Ratio (CIR) von 66,57% auf 69,26% unvermeidlich war. Der hohe Zuwachs wurde im Jahr 2003 nicht mehr erreicht, sodass die CIR bei 68,23% vorläufig steht.

Auch wenn strukturell Verbesserungen der Betriebserträge in Österreich zukünftig möglich sind, beispielsweise durch eine verstärkte Fokussierung auf das Provisionsgeschäft oder das Finanzgeschäft, so muss ausdrücklich an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass die im europäischen Vergleich generell zu hohen Verwaltungsaufwendungen das Gewinnwachstumspotential deutlich einbremsen werden.

Laut vorliegenden Daten sind die Aufwendungen der Banken auch deshalb angewachsen, weil ab Ende 1999 gleichzeitig der Wertberichtigungsbedarf massiv gestiegen ist. Der Wertberichtigungsbedarf war insbesondere bei den Kundenforderungen tragend geworden, da infolge der New Economy Bubble und der stetigen Verlangsamung des Wirtschaftswachstums es zu weiteren Zahlungsunfähigkeiten bei Privatkunden aber auch bei Unternehmen kam. Bis Ende 2001 mussten im Wertpapierbereich mehr Wertberichtigungen gebildet als aufgelöst werden. Dies stand im starken Kontrast zu den Vorjahren, wo in diesem Bereich immer ein positiver Ergebnisbeitrag festgestellt werden konnte. Weshalb weitere Wertberichtigungen in den Jahren 2002 und 2003 notwendig waren kann an dieser Stelle nicht restlos aufgeklärt werden. Sicherlich

resultieren einige Wertberichtigungen aus Überlegungen der Bankmanager ihre Aktiv- und Passivpositionen endgültig auf Kosten eines relativ zufrieden stellenden Jahresüberschusses zu bereinigen.

Fassen wir oben genannte Daten an dieser Stelle noch einmal zusammen, so wurde deutlich, dass den steigenden Provisions- und Finanzgeschäften auf der anderen Seite bislang auch steigenden Aufwendungen und Wertberichtigungen gegenüberstanden.

6.6 Bilanzsummenwachstum im Schatten erhöhter Risikovorsorgen

Per 31.12.2003 betrug die kumulierte Bilanzsumme aller in Österreich tätigen Kreditinstitute erstmals mehr als € 600 Mrd. Die aktivseitige Auslandskomponente an den Total Assets betrug für die gesamte Kreditwirtschaft 28,8%.

Obwohl steigende Bilanzsummen der österreichischen Kreditinstitute in den vergangenen Jahren (siehe Tabelle 7) etwa aus einem stetig steigenden Einlagengeschäft dank wachsender Sparquote in Österreich oder etwa durch die Expansionen in den erweiterten Heimmärkten resultierten, darf nicht übersehen werden, dass gerade durch die sprunghaften Zuwächsen im Fremdwährungskreditgeschäft und Provisions- und Finanzgeschäft auch erhöhte Risikovorsorgen (Rückstellungen, Einlagen) gebildet werden mussten. Nicht zuletzt deswegen darf die Bedeutung eines Bilanzsummenwachstums nicht überbewertet werden.

<i>Bilanzsummenentwicklung und außerbil. Geschäft</i> <i>in Mio EUR</i>	2000		2001		2002		2003	
	H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
	Bilanzsumme insgesamt	562.059	562.700	567.250	587.741	587.611	573.349	591.867
davon Inlandsaktiva	73,08%	71,96%	72,93%	73,40%	72,54%	72,93%	70,89%	71,21%
davon Auslandsaktiva	26,92%	28,04%	27,07%	26,60%	27,46%	27,07%	29,11%	28,79%
Zinskontrakte	653.884	611.150	677.098	946.631	1.022.741	1.144.431	2.204.721	1.853.494
Währungskontrakte	179.366	160.650	164.435	157.512	202.939	240.542	298.475	305.447
Sonstige Derivate	7.225	15.184	5.727	5.737	7.554	3.814	4.304	15.173
Derivate insgesamt	840.475	786.984	847.260	1.109.880	1.233.234	1.388.787	2.507.500	2.174.114
Wachstum (hy/hy%)		-6,36%	7,66%	31,00%	11,11%	12,61%	80,55%	-13,30%
in % der Bilanzsumme	149,54%	139,86%	149,36%	188,84%	209,87%	242,22%	423,66%	359,29%

Quelle: OeNB, eigene Berechnungen

Tabelle 7: Bilanzsummenwachstum und Anteil außerbilanzieller Geschäfte in % der Bilanzsumme

Bei einer Betrachtung nach Größenklassen zeigte sich Ende 2003, dass unverändert die relativ große Anzahl an kleinen Banken. Die Bilanzsumme der fünf größten Banken überstieg jeweils € 20 Mrd., weitere vier Institute wiesen eine Bilanzsumme jeweils zwischen 10 und 20 € Mrd. aus. 43 Institute lagen in einem Bereich zwischen € 1 und 10 Mrd. Die restlichen 847 der insgesamt 896 Kreditinstitute wiesen eine Bilanzsumme von jeweils unter € 1 Mrd. aus.

6.7 Entwicklung des Kreditgeschäftes

Die gesamtösterreichische Kreditentwicklung spiegelt sich im verhaltenen Wachstumsoptimismus wieder. In den vergangenen zwei Jahren konnte kein wesentlicher Anstieg des Gesamtkreditvolumens verzeichnet werden. War im Jahr 2001 noch ein Wachstum der Direktkredite um 3,5% im Vergleich zu 2000 zu beobachten gewesen, so reduzierte es sich im Jahr 2002 auf 1,2%. Der Marktanteil des Bankensektors am gesamten inländischen Kreditgeschäft betrug 2003 19,3% im Vergleich zu 18,9% im Jahr 2002.⁷

Der Anteil der Fremdwährungskredite betrug 2003 nur noch 11,9% am gesamten Kreditvolumen, auf Grund des kontinuierlich sinkenden Zinsvorteils gegenüber Eurokrediten. Mit mehr als der Hälfte an Eurokrediten (65,2%) verzeichneten diese in einem generell schlechten Marktumfeld noch einen Zuwachs im Vergleich zu 2002 um 6,9% auf € 39 Mrd.⁸

⁷ Vgl. VoEBB (2004): Jahresbericht 2003, S.48.

⁸ Vgl. VoEBB (2004): Jahresbericht 2003, S.48.

Struktur des Kreditvolumens

2003	in %
Eurokredite	65,2
Direktkredite Ausland	22,9
Fremdwährungskredite	11,9
Quelle: VoeBB	

Tabelle 8: Struktur des Kreditvolumens 2003

In Summe waren per Ende 2003 4,2% der Bankkredite von den Privaten Haushalten gehalten. Die Privaten Haushalte waren auch der einzige Sektor, der sowohl absolut als auch prozentuell 2003 mehr Fremdwährungskredite als Eurokredite aufnahm. Der Sektor Staat verzeichnete mit 25,1% den zweitgrößten Teil am gesamten Kreditvolumen. Nicht verwunderlich erscheint, dass traditionell der Anteil an Eurokrediten bei mehr als 95% lag. 50,8% aller Kredite waren 2003 an Nichtfinanzielle Unternehmen aushaftend.

Gliederung der Kredite

2003	in %
Nichtfinanzielle Unternehmen	50,8
Private Haushalte	4,2
Sektor Staat	25,1
NB Finanzintermediäre	19,9
Quelle: VoeBB	

Tabelle 9: Gliederung der Kredite 2003

6.8 Entwicklung des Einlagengeschäftes und der Geldvermögensbildung

Die Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung bildet das finanzielle Vermögen und die finanziellen Verpflichtungen der volkswirtschaftlichen Sektoren in der österreichischen Volkswirtschaft ab. In Österreich tritt der Haushaltssektor als Nettogläubiger auf: Seine Finanzaktiva sind höher als die finanziellen Verpflichtungen, da er nur einen Teil des verfügbaren Einkommens für den Konsum bzw. die Investitionen verwendet. Der verbleibende Einkommensteil wird gespart und überwiegend in Geldvermögen veranlagt. Das Nettofinanzvermögen der privaten Haushalte ist ein wesentlicher Bestandteil des Mittelaufkommens, das den Nettoschuldnersektoren Staat und Unternehmen für ihre Finanzierung zur Verfügung steht.

Geldvermögensbildung und Finanzierung der privaten Haushalte

<i>in Mio EUR</i>	2000	2001	2002
Bargeld	695	-3.008	3.597
Sicht- und Termineinlagen	1.633	7.026	3.475
<i>davon Spareinlagen</i>	<i>-2.647</i>	<i>5.605</i>	<i>2.160</i>
festverzinsliche Wertpapiere	1.829	-327	1.115
Aktien und andere Anteilsrechte	1.672	1.047	587
Investmentzertifikate	4.000	3.297	595
Lebensversicherung	3.143	2.698	2.278
sonstige Versicherungsansprüche	487	325	483
Pensionskassenansprüche	556	490	357
Geldvermögensbildung insgesamt	14.015	11.547	12.487
Finanzierung in Euro	1.849	1.761	1.654
Finanzierung in Fremdwährung	2.792	2.321	2.675
Finanzierung insgesamt	4.641	4.082	4.329
Finanzierungssaldo	9.375	7.464	8.158

Quelle: OeNB

Tabelle 10: Geldvermögensbildung und Finanzierung der privaten Haushalte

Einen Trendbruch gab es in den letzten 2 Jahren beim Einlagengeschäft und in der Geldvermögensbildung. Waren zwischen 1995 und 2000 die Zuwächse bei den Spareinlagen bzw. zwischen 1999 und 2001 die Zuwächse bei den veranlagten Fondsvermögen noch rückläufig oder sogar negativ, so waren die kumulative Veränderung der Spareinlagen bzw. die Zuwächse bei den Investmentfonds ab Anfang 2002 wieder tendenziell positiv. Die Veranlagung in langfristige Wertpapiere wurde reduziert. Ursachen dafür, dass sich dieses Verhältnis im Jahr 2002 umdrehte liegen bei der Flaute an den internationalen Aktienmärkten und den Bilanzmanipulationen.

Nicht nur in den USA, sondern auch in Österreich kam es zu einer Renaissance der konservativen Sparform.

Die privaten Haushalte haben insbesondere durch die Veranlagung in Bankeinlagen, verstärkt ihren Vermögensaufbau in kurzfristig gebundenen Finanzanlagen vorgenommen, was eine gesteigerte Liquiditätspräferenz der Anleger widerspiegelte. Rund 24% aller Einlagen waren 2003 Sichteinlagen. Der geringste Teil waren Termineinlagen und rund zwei Drittel aller Einlagen waren Spareinlagen. Obwohl der durchschnittliche Zinssatz für Spareinlagen 2003 deutlich sank, belief sich der Zuwachs bei den Spareinlagen (2002 auf 2003) auf 1,1% und erreichte damit den höchsten Wert seit mehr als zehn Jahren.

<i>Fristenstruktur der Spareinlagen</i>	
<i>2003</i>	<i>in %</i>
Spareinlagen über 5 Jahre	64,2
Spareinlagen bis 1 Jahr	29,5
Spareinlagen über 1 Jahr bis 5 Jahre	6,3

Quelle: VoeBB

Tabelle 11: Struktur der Spareinlagen nach Fristen 2003

Deutlich stärker als die Spareinlagen wuchs seit 2002 das von den heimischen Kapitalanlagegesellschaften verwaltete Fondsvermögen. In Summe meldeten die Kapitalanlagegesellschaften 2003 ein Fondsvermögen von € 96,17 Mrd. Rund 58% dieses veranlagten Vermögens bestand aus Rendtenfonds, 18% aus gemischten Fonds, weitere 15% aus Aktienfonds. Bedenkt man, dass das verwalteten Vermögen zu Jahresultimo im Jahr 2001 noch € 86,81 Mrd betrug, so wuchs dieses binnen 2 Jahren um ca. 11% an.

Geldvermögensbildung und Verschuldung der privaten Haushalte				
<i>in Mrd EUR</i>	1995	1998	2001	2002
Geldvermögen (Finanzvermögen)	214,9	243,8	280,0	287,6
Verschuldung	61,9	69,7	85,4	89,2
Nettovermögensposition	152,9	174,1	194,6	198,4
<i>in % des BIP</i>				
Finanzierung in Fremdwährung	125	128	132	132
Finanzierung insgesamt	36	37	40	41
Nettovermögensposition	89	91	92	91

Quelle: OeNB

Tabelle 12: Finanzierungssaldo und Nettovermögensposition der privaten Haushalte

Das Finanzvermögen der privaten Haushalte erreichte zu Jahresende 2002 einen Wert von rund € 287,6 Mrd im Vergleich zu € 214,9 Mrd. 1995. Demgegenüber betrug die Verschuldungsposition 2002 € 89,2 Mrd im Vergleich zu € 61,9 Mrd. im Jahr 1995.

6.9 Bedeutung der Eigenmittel

Die Analyse der Eigenmittel der Banken findet dann zunehmend höhere Bedeutung, wenn angesichts ungünstiger Wirtschaftsentwicklungen oder negativer Kursentwicklungen an der internationalen Börsen, diese zur Absorbierung von Risiken eingesetzt werden.

Die österreichischen Banken konnten zwischen 2000 und 2002 ihre Eigenmittelquote⁹ von 13,30% auf 14,90% erhöhen, womit diese deutlich über der gesetzlich vorgeschriebenen Mindestanforderung von 8% lag. Anhand dieser Entwicklung lässt sich eine robuste Bankenwirtschaft erkennen, ohne Anzeichen der Gefährdung der Systemstabilität.

<i>Solvabilität</i> Kreditinstitute Österreich		2000		2001		2002		2003	
		H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
<i>in Mio EUR</i>									
Eigenmittel									
	Tier 1	24.652,00		27.440,00		26.841,00		29.704,00	
	Tier 2	12.659,00		13.492,00		13.486,00		14.941,00	
	Tier 3	1.575,00		2.413,00		2.324,00		828,00	
Summe Eigenmittel		38.886,00		43.345,00		42.651,00		45.473,00	
<i>Eigenmittelquote in %</i>									
Aktienbanken		11,30%		13,00%		12,20%			
Sparkassen		14,50%		15,80%		16,50%			
Hypothekenbanken		11,50%		11,50%		11,10%			
Raiffeisenbanken		11,90%		13,00%		13,50%			
Volksbanken		10,60%		11,70%		13,00%			
Bausparkassen		9,50%		9,40%		9,80%			
Sonderbanken		25,90%		23,80%		24,30%			
Kapitaladäquanz*		12,90%	13,30%	14,00%	13,70%	14,20%	13,30%	13,90%	14,90%

Quelle: OeNB

* Eigenmittel in % der risikogewichteten Aktiva (d.h. die Eigenmittelquote bezieht sich auf die Unterlegung von Kreditrisiken mit Tier 1+Tier 2 Kapital - Abzugsposten)

Tabelle 13: Veränderung der Eigenmittelquoten gesamt und in den Sektoren – 2000 bis 2002

6.10 Reduzierung der Bankendichte

<i>Anzahl der Kreditinstitute</i>	Aktienbanken	Sparkassen	Hypothekenbanken	Raiffeisenbanken
31.12.2002	59	64	9	609
31.12.2003	63	63	9	596
	Volksbanken	Bausparkass	Sonderbanken	Summe
31.12.2002	70	5	81	897
31.12.2003	69	5	91	896

Quelle: OeNB

Tabelle 14: Anzahl der Kreditinstitute in Österreich: 2002-2003

Die Bankendichte – gemessen an der Anzahl der Kreditinstitute – blieb in den vergangenen Jahren konstant. Damit ist Österreich im Vergleich zum EU-Schnitt noch immer ‚overbanked‘. Tendenziell ist in Österreich eine leichte Entwicklung zum Durchschnitt festzustellen. Ob sich diese Entwicklung praktisch positiv oder negativ auf die Banken auswirkt, wird im folgenden analysiert.

6.11 Beschäftigtenentwicklung

Der Beschäftigtenstand im Jahr 2001 in der Kreditwirtschaft in Österreich belief sich auf 76.373 im Vergleich zu 75.071 im Jahr 2000. Damit stieg die Anzahl der Beschäftigten im Bankensektor um 1,7 %, obwohl die Anzahl der Hauptanstalten in den vergangenen Jahren tendenziell abnahm.

⁹ Anmerkung: die im folgenden beschriebene Eigenmittelquote bezieht sich auf die laut BWG zur Unterlegung des Kreditrisikos anrechenbaren Eigenmittel.

Personalaufwand zu Betriebserträge in %*österreichische Kreditinstitute gesamt*

2000	33,12%
2001	33,31%
2002	34,55%

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 15: Verhältnis Personalaufwand/ Betriebserträge 2000-2002

Angesichts der steigenden Aufwendungen für Personalaufwendungen verschlechterte sich das Verhältnis Personalaufwand/ Betriebserträge leicht.

Betriebsaufwand/ Anzahl Mitarbeiter in Mio €*österreichische Kreditinstitute gesamt*

2000	0,1199
2001	0,1241

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 16: Verhältnis Betriebsaufwand/ Mitarbeiter 2000 – 2001

Interessant erscheint aber, dass sich im selben Zeitraum das Verhältnis Betriebsertrag/ Mitarbeiter dennoch verbessert hat. Die Vermutung liegt nahe, dass die relativ gute Ertragslage bei den Banken erstmals nach 1994 wieder ein Plus bei der Anzahl der Einstellungen bewirken konnte.

Betriebserträge/ Anzahl Mitarbeiter in Mio €*österreichische Kreditinstitute gesamt*

2000	0,1802
2001	0,1840

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 17: Verhältnis Betriebserträge / Anzahl Mitarbeiter 2000 - 2001

Es bleibt allerdings abzuwarten, wie sich die Übernahmen und Fusionen der Jahre 2000, 2001 in Österreich und die stetigen Expansionen in Osteuropa langfristig auf den Beschäftigtenstand in Zukunft auswirken werden. Erst in den kommenden Jahren wird sich zeigen, ob die Banken zur Bewältigung standardisierter Abläufe (z.B. Backoffice) nicht mehr und mehr Outsourcing betreiben werden, oder mit gemeinsamen Abwicklungsfabriken für automatisierte Dienste (z.B. Zahlungsverkehr) den angekündigten Stellenabbau umsetzen werden. Die schrittweisen Bereinigungen bei den Bankstellen lassen befürchten, dass der oben beschriebene Trend eher ein Ausreißer bei der Beschäftigung im Bankensektor bleiben wird.

Wie bereits in Kapitel 6.6 angesprochen wurde, sollte der Entwicklung von Bilanzsummen und damit auch der Kennzahl Bilanzsumme/ Mitarbeiter abschliessend nicht zu viel Bedeutung beigemessen werden.

Bilanzsumme/ Mitarbeiter in Mio €*österreichische Kreditinstitute gesamt*

2000	10,48
2001	14,53

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 18: Verhältnis Bilanzsumme/Mitarbeiter 2000 - 2001

6.12 Marktkonzentration zwischen 1997 und 2001

In Österreich hat es zwischen 1997 und 2001 Jahren zahlreiche Zusammenschlüsse von Banken gegeben. Die größte innerösterreichische Bankenfusion fand im Jahr 1997 durch die Fusion der Bank Austria (vormals Z und Länderbank) mit der Creditanstalt Bankverein statt. Kurz danach kam die Übernahme der Giro Credit durch die Erste Bank und vor 2 Jahren kam es zur bisher letzten großen Veränderung im österreichischen Bankensektor, nämlich dem Zusammenschluss zwischen der BAWAG und der PSK zu einer Gruppe. Im Rückblick kann gesagt werden, dass es im Sparkassensektor die größte Bereinigung gegeben hat, wohingegen im größten Sektor (mit 80.000 Beschäftigten), nämlich dem Raiffeisensektor, keine bis kaum Konsolidierung stattgefunden haben.

Die Marktkonzentration am österreichischen Bankenmarkt hat damit zwischen 1997 und 2001, gemessen an der Bilanzsumme, massiv zugenommen.

Die Top 4, die 1998 noch 45 Prozent des Marktes beherrschten, kontrollierten im Jahr 2001 schon 57,5 Prozent des Marktes.¹⁰ Grund dafür war vor allem, dass die Bank Austria Creditanstalt zu Gunsten der Erste Bank und der RZB-Gruppe Anteile abgeben musste. Weiters konnte die Investkredit einen sehr starken Wachstum in diesem Zeitraum verbuchen.

Aus der folgenden Tabelle können die per Ende 2002 10 größten eigenständigen österreichischen Institute im Bankensektor nach ihrer Marktkapitalisierung geranked entnommen werden:

<i>Top 10 Banken in Österreich 2002</i>	ROE <i>in %</i>	Marktkapitalisierung <i>in Mrd. Euro</i>	CARG <i>in %</i>	Bilanzsumme <i>in Mrd. Euro</i>	CAGR <i>in %</i>	Einnahmen <i>in Mrd. Euro</i>
1. Erste Bank	5,5	3,5	41	76,2	13,7	0,198
2. RZB	8,4	1,733	13,7	39,49	15	0,163
3. BAWAG PSK	7,7	1,276	4,4	42,47	-1,4	0,98
4. Ö. Volksbanken	3,1	0,958	23,3	16,7	11,6	0,29
5. RLB Oberösterreich	3,1	0,805	26,7	9,78	8,6	0,25
6. Oberbank	5,1	630	1,4	8,26	2,6	0,32
7. RLB Wien-NÖ	2,2	540	4,2	9,27	2,8	0,12
8. Steiermärkische Bank	6,9	435	3,7	7,14	7,3	0,3
9. Sparkasse OÖ	4,1	412	-0,5	6,08	4,3	0,17
10. Vorarlberger Hypo	5	373	0	5,36	15,1	0,19

Quelle: Euromoney, July 2002, Bank Atlas.

Tabelle 19: Top 10 Banken in Österreich per Ende 2002

Die Bank Austria Creditanstalt AG kehrte mit einem 25% Aktienanteilspaket im Jahr 2003 wieder an die österreichische Börse zurück, die Erste Bank vollzog 2003 ihre zweite Kapitalerhöhung binnen weniger Jahre und überholte damit die Bank Austria Creditanstalt nach Börsikapitalisierung gemessen.

Die Top 5 (Bank Austria Creditanstalt AG, Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Bank für Arbeit und Wirtschaft AG, Raiffeisen Zentralbank AG und Oesterreichische Kontrollbank) erreichten Anfang 2003 einen gemeinsamen Marktanteil von 45,9%. Der Marktanteil der Top 10 Kreditinstitute betrug 2003 55,6%.

Die Entwicklung zwischen 1997 und 2001 bestätigte, dass jene nationalen Anbieter Marktanteile gewinnen konnten, die von der Übernahme eines nahezu gleich großen Konkurrenten durch eine ausländische Bank risikolos profitieren konnten.

In Zukunft wird sich aber die Wettbewerbspolitik weder darauf beschränken können, Bankengruppen getrennt zu betrachten, noch wird der Anteil am gesamten inländischen Bankenmarkt als Definition des relevanten Marktes immer richtig sein. In einigen wenigen

¹⁰ Anmerkung: ohne den ehemaligen Branchenführer Bank Austria Creditanstalt gerechnet, der im HVB-Konzern positioniert wurde und zu diesem Zeitpunkt die Vollfusion vollzogen hatte.

Bereichen ist der relevante Markt nicht mehr der nationale Markt, in anderen Geschäftsfeldern sind lokale Teilmärkte die relevanten Märkte.

6.13 Schlussbemerkung: Stärken und Schwächenanalyse des österreichischen Bankensektors

Die *konjunkturelle Lage* war in den vergangenen Jahren mehr als ungünstig. Vor allem ein Rückgang beim öffentlichen und privaten Konsum, Rückgänge bei Investitionen (zurückhaltende Kreditgeschäftsentwicklung), steigende Arbeitslosigkeit und ein negativer Finanzierungssaldo des öffentlichen Haushalts haben sich auf makroökonomischer Ebene europaweit deutlich negativ bemerkbar gemacht. Die in den vorherigen Kapiteln durchgeführte Situationsanalyse über die österreichische Bankenwirtschaft hat gezeigt, dass sich entgegen vorheriger Erwartungen die negativen makroökonomischen Anzeichen eines längeren konjunkturellen Abschwung nicht direkt auf der mikroökonomischen Ebene fortgesetzt haben.

Die zunehmende Risikoaversion der Anleger und Unternehmen, das *wachsende Einlagengeschäft*, das *gute Eigengeschäft* der Banken und die verstärkte Nachfrage im Provisions- und Finanzgeschäft haben seit 2002 wieder zu leicht gestiegenen Erträgen geführt, andererseits haben ein relativ konstantes Zinsgeschäft, ein *konstanter Anstieg der Bilanzsummen* und leichte Rückgänge bei den Aufwendungen die Stabilität des Sektors auch in schlechten Zeiten (1999-2001) ausgezeichnet. Die gestiegene Geldvermögensbildung bei den privaten Haushalten hat sich in einer sukzessiv gestiegenen Veranlagung in Kapitalmarktprodukte ausgedrückt. Der relativ hohe Anteil an Auslandsaktiva österreichischer Banken, bzw. die gute Ertragslage der Banken in den zentral- und osteuropäischen Ländern haben eine gute Strategie der Top 5 Banken dokumentiert.

Trotz einer zeitweise relativ hoch angestiegenen *Marktkonzentration in Österreich*, die sich zwischen 1997 und 2001 durchaus positiv auf die Ertragsentwicklungen der Top 4 Banken ausgewirkt hat, sind solche positiv begünstigenden Entwicklungen für österreichische Banken in Zukunft nicht absehbar.

Vergleicht man die *Entwicklung der Rentabilität (ROE)*, dann lässt erkennen, dass noch bessere Geschäftsergebnisse erreicht werden müssen, um einem weiteren Absinken entgegenzuwirken.

Die historische Analyse bei den Ertragsentwicklungen lässt darauf schließen, dass weder deutlich höhere Margen im Zinsgeschäft, noch eine stärkere Preisdurchsetzungskraft im Provisions-, und Handelsgeschäft im österreichischen Bankengeschäft in absehbarer Zeit realisierbar sind. Dazu waren Entwicklungen und Veränderungen in der Vergangenheit dahingehend nicht signifikant.

Die Analyse bei den Aufwandsentwicklungen weist auf eine *massive Kostenstruktur* vor allem auf Grund des traditionellen Sektorenmodells der österreichischen Bankenbranche hin. Diese macht sich durch eine hohe Bankstellendichte, relativ hohe Beschäftigungszahlen und damit verbunden hohe Personalaufwendungen bemerkbar.

Reste der historischen Sektortradition lassen sich heute immer noch identifizieren. In den dezentralen (mehrstufigen) Sektoren ist die Funktion von Spitzeninstituten, die Koordinierungs- und Clearingfunktionen für die anderen Mitgliedsinstitute des Sektors. Sparkassen- und Volksbankensektor sind, zweistufig aufgebaut und verfügen über ein bundesweites Zentralinstitut für den gesamten Sektor. Der dreistufige Raiffeisensektor verfügt sowohl auf Landes- wie auf der Bundesebene über Spitzeninstitute.

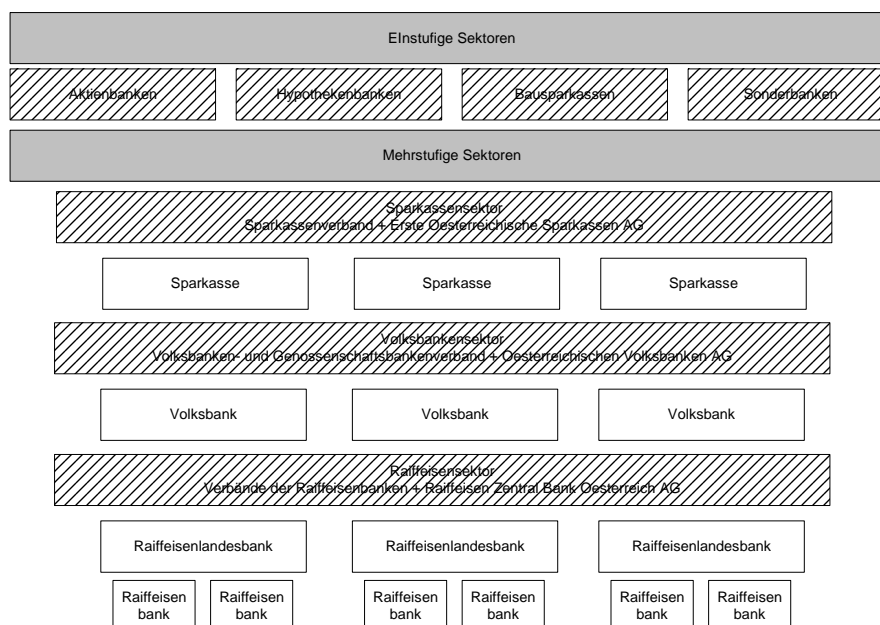


Tabelle 20: Das traditionelle Sektorenmodell in Österreich

Geht man von der Annahme aus, dass die Banken aus den mehrstufigen Sektoren auf Grund ihrer größeren Strukturen für den selben Output, wie jene Banken im Einstufigen Sektor, höhere Aufwendungen bezahlen, so erscheint ein Marktanteil von ca. 65% an österreichischen Banken aus diesem Sektor hoch. Hinzu kommt der Umstand, dass sich vor allem in den letzten beiden Jahrzehnten die Sektorengrenzen in Österreich immer mehr verwischt haben: Privatbanken und Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken, alle bieten für eine breite Zielgruppe eine breite Produktpalette an und treten somit im Wettbewerb als Universalbanken auf.

<i>Marktanteil der Sektoren in Österreich</i>	
<i>2003</i>	<i>in %</i>
Sparkassen	35,7
Raiffeisenbanken	23,4
Aktienbanken	16,5
Sonderbanken	8,5
Hypothekenbanken	7,6
Volksbanken	5,2
Bausparkassen	3,1

Quelle: OeNB

Tabelle 21: Marktanteil der Sektoren in Österreich - 2003

Mooslechner und Schebeck haben bereits 1994 in einer Studie für das Bundesministerium für Finanzen festgestellt, dass die verschiedenen Bilanz- und Kundenstrukturen der Sektoren zunehmend in Frage gestellt werden sollten und zumindest einer Neugestaltung erfordern.¹¹

¹¹ Vgl. Mooslechner, P.; Schebeck, F. (1994): Sektoranalyse Banken, in: Breuss, F. (Hrsg.): Die Auswirkungen des Binnenmarktes auf den Dienstleistungssektor in Österreich, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, S.31-68.

7. Sektorenanalyse - Europa

Die Informationen über das Bankgewerbe in der europäischen Union basieren auf Angaben der Europäischen Zentralbank, der nationalen Zentralbanken der Teilnehmerländer, dem Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften, Eurostat, der OECD, nationalen Bankenverbänden sowie der Europäischen Bankenvereinigung.

Der deutsche Bankenverband fasste diese im Rahmen einer eigenen Statistik mit vereinheitlichten Bilanzdaten 2002 zusammen.¹² Für die folgende Analyse wurden die Tabellen des deutschen Bankenverbandes übernommen. Trotz der Vielzahl von Quellen, die es auch ermöglicht hätten für diese Arbeit eigene Tabellen über den europäischen Bankensektor zu erstellen, ist es laut Kommentar des deutschen Bankenverbandes selbst den eigenen Experten schwer gefallen ein umfassendes und in sich konsistentes Bild des europäischen Bankgewerbes in Tabellen zusammenzufassen. Die Tatsache, dass man auf unterschiedlichen Quellen zurückgreifen, unterschiedliche Bilanzierungsregeln analysieren und Definitionen verstehen musste, brachte eine Reihe von Schwierigkeiten mit sich, sodass im folgenden auf einige spezielle Probleme aus den Anmerkungen des deutschen Bankenverbandes ausdrücklich hingewiesen werden muss:

„Die Angaben der Bankenstatistik des Europäischen Systems der Zentralbanken beruhen rückwirkend ab September 1997 auf einheitlichen Prinzipien, Abgrenzungen und Bewertungsverfahren. Von daher sind die meisten Angaben der nationalen Notenbanken dem Grundsatz nach kompatibel mit den Daten der EZB über die Bilanzpositionen der Banken im gesamten Euro-Währungsgebiet. Jedoch gilt dies nicht durchgehend. Die nationalen Notenbanken verwenden teilweise noch frühere Abgrenzungen, um die Konsistenz langer Reihen zu sichern. Das führt bei der Querschnittsbetrachtung jedoch zu Problemen. Das gilt im übrigen auch für die Deutsche Bundesbank. Ihre Bilanzstatistik bezieht sich überwiegend nur auf Kreditinstitute und lässt die Geldmarktfonds unberücksichtigt. Dennoch ist beispielsweise die von der Bundesbank ausgewiesene Bilanzsumme der Banken in Deutschland höher als die von der EZB veröffentlichte, die die Geldmarktfonds enthält. Das hängt u.a. mit der unterschiedlichen Abgrenzung der durchlaufenden Kredite zusammen.“

Es ist mehr als erstaunlich, dass es bislang leider noch *keine einheitliche Veröffentlichungspraxis innerhalb des Eurosystems* gibt:

1. Es ist tatsächlich so, dass einige Notenbanken, wie beispielsweise die Deutsche Bundesbank, die Banque de France, die Banca d'Italia, der Banco de Portugal oder der Banco de España *detaillierte Informationen* publizieren. Andere, wie z.B. die finnische Notenbank oder die Banque centrale du Luxembourg veröffentlichen nur *bruchstückhaft Daten* über das heimische Bankwesen. Die niederländische Notenbank wiederum publiziert keine Angaben über Aktiva und Passiva der niederländischen Banken gegenüber Inländern.

2. Versucht man beispielsweise die Angaben der deutschen Bundesbank über das deutsche Bankgewerbe beispielsweise mit den entsprechenden Informationen anderer Datenbanken zu vergleichen, so stimmen sie z.B mit Eurostat nicht überein. So wird z.B die Zahl der Kreditinstitute in Deutschland per Ende 1999 von der Deutschen Bundesbank mit 3.168, von Eurostat mit 3.055 und von der EZB mit 2.996 angegeben. Ähnliches gilt für die Zahl der Bankstellen. Für eine eigene Zusammenfassung der Bankenstatistiken wäre zu bedenken gewesen, dass die Werte stark davon abhängen, welche *Definition für einen Begriff* jeweils gewählt wurde.

¹² Vgl. Bankenverband (2002): Bankenstatistik Europa 2002.

3. Das gleiche Bild zeigt sich bei den Ertragsdaten. Internationale Vergleiche werden vor allem von Eurostat und der OECD veröffentlicht. Die von diesen Institutionen verwendete *Datenbasis ist jedoch sehr unterschiedlich*. Sie stimmen nicht immer mit den Informationen überein, die von nationalen Notenbanken oder Bankenverbänden über das jeweilige nationale Bankwesen veröffentlicht werden.

Probleme, die im Zusammenhang mit den in den nachfolgenden Kapiteln durchgeführten Interpretationen entstanden sind, seien wie folgt genannt:

1. Ein fundamentales Problem für die folgenden Interpretationen waren die *Bestandsangaben* der jeweils einzelnen Länder. Denn in jedem einzelnen Land gibt es statistische Brüche, beispielsweise aus Umgruppierungen oder Neubewertungen. Weder die EZB noch die meisten nationalen Notenbanken veröffentlichten bislang jedoch entsprechend bereinigte Daten über Veränderungen der Bilanzpositionen.

2. Bei den folgenden vorgestellten Daten bezogen sich alle Angaben über Bilanzpositionen ursprünglich auf *Monetäre Finanzinstitute*, und damit nicht nur auf Kreditinstitute, weil das Eurosystem Kreditinstitute und Geldmarktfonds sowie einige wenige spezielle Einrichtungen als ein Segment betrachtet, über das seine geldpolitischen Impulse in die Volkswirtschaft geleitet werden.¹³

3. Bei einigen Daten z.B. über die Anzahl der Kreditinstitute, Bankenstellen und die Beschäftigtenzahlen, die von *Eurostat* bereitgestellt wurden, handelt es sich zwar um Kreditinstitute, jedoch weichen diese deutlich von den in der empirischen Analyse zu Österreich verwendeten Zahlen der OeNB ab.

Die folgenden Kapitel analysieren die europäische Bankwirtschaft entlang zweier Eckpfeiler: *Wirtschaftlichkeit und Struktur*. Dabei werden neben einzelnen Vergleichen mit klassisch betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und bankentechnischen Kennzahlen eine abschließende Interpretation und Zusammenfassung der Entwicklungen zur Anwendung kommen. Diese umfassende Situationsanalyse schafft nicht nur Klarheit über das Beziehungsfeld jeweils unterschiedlicher nationaler Bankenstrukturen, Leistungserbringungen, sondern leistet auch einen Beitrag zur Objektivierung und Vergleichbarkeit der Kosten und Erträge von Banken auf europäischer Ebene.

7.1 Marktumfeld in Europa 2002 und 2003

Die wirtschaftlichen Entwicklungen in der europäischen Wirtschaft, Japan und den USA hatten in der jüngsten Vergangenheit einen deutlichen Einfluss auf die monetäre Entwicklung international. Im folgenden werden daher kurz die letzten Entwicklungen auf den Renten- und Aktienmärkte, Devisenmärkte analysiert:

Dank der *Größe und Wirtschaftskraft des Euroraums* entwickelte sich der Euro in den vergangenen Jahren stetig zur zweitwichtigsten Währung nach dem US Dollar. Auf die Eurozone entfielen per 2001 16 % des globalen Bruttoinlandsproduktes, im Vergleich dazu betrug der Anteil der US Wirtschaft 21 % und jener Japans 8 %. Bis 2002 war das internationale Gewicht des Euro relativ zum US Dollar gering, der sowohl im Güter- und Dienstleistungsverkehr als auch bei Finanztransaktionen und bei der Notierung von Rohstoffpreisen eine dominierende Rolle spielte. (Beispiel: Im Gegensatz zum US Dollar spielt der Euro allerdings keine große Rolle als Referenzwährung bei der Berechnung von Devisen-Cross-Rates.)

¹³ Die EZB veröffentlicht nur Angaben zur Gesamtheit der MFIs. Der Begriff „Monetäre Finanzinstitute“ umfasst neben den Kreditinstituten vor allem die Notenbanken und die Geldmarktfonds.

Nicht zuletzt zeigen Daten des Internationalen Währungsfonds, dass der US Dollar die vorherrschende Reservewährung darstellt. Im Jahr 2001 entfielen 68 % der globalen Währungsreserven auf den US Dollar und lediglich 13 % auf den Euro, dessen Anteil sich in den letzten Jahren kaum veränderte.

Vor der Einführung der Euro-Banknoten und -Münzen wurden laut EZB schätzungsweise 15 % bis 17 % der internationalen Transaktionen in Euro fakturiert. Untersuchungen der EU-Kommission belegen, dass heute rund die Hälfte des Außenhandels der Eurozone in Euro abgerechnet wird. Dies wiederum bedeutet, dass ein erheblicher Teil des europäischen Handelsvolumens von den negativen Auswirkungen von Währungsschwankungen unberührt bleibt.

Im Zuge der Entwicklung eines effizienten europäischen Finanzmarktes und der Entwicklungen der vergangenen 2 Jahre wird die Attraktivität, das Gewicht und die *Bedeutung des Euro* zunehmend stärker.

<i>Wechselkurse</i>				
<i>Periodendurchschnitt/EUR</i>	2000	2001	2002	2003
US Dollar	0,924	0,896	0,945	1,131
Japanischer Yen	99,530	108,730	118,060	130,960
Pfund Sterling	0,610	0,622	0,629	0,692

Quelle: Thomson Datastream

Tabelle 22: Devisenkursentwicklung 2000 - 2003

Die *Kursgewinne des Euro* waren in den vergangenen zwei Jahren hoch, besonders stark waren sie gegenüber den US Dollar im Jahr 2003 ausgeprägt. Geopolitische Spannungen und ihre negativen Auswirkungen auf die Weltwirtschaft (Irak Krieg), ungünstige Wirtschaftsindikatoren, sowie die schlechten Haushaltszahlen der USA führten zur kräftigen Aufwertung des Euro auf den Devisenmärkten 2003. Deviseninterventionen der japanischen Zentralbank im Jahr 2003 mit dem Ziel den Yen gegenüber dem US Dollar zu stabilisieren, konnten nicht vermeiden, dass der Euro auch im Jahr 2003 weiterhin gegenüber dem Yen aufwertete. Auf Grund der Veränderung des real-effektiven Wechselkurses und dem Wertgewinn des Euro gegenüber dem US Dollar in den vergangenen Jahren ergab sich, dass sich die *Wettbewerbsfähigkeit* der österreichischen Wirtschaft zum dritten Mal verschlechterte. Der Kursanstieg des Euro führte zu einer Erhöhung der realen Einkommen und somit zu höheren Importen.

<i>Leitzinsen</i>								
<i>in %</i>	2000		2001		2002		2003	
	H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
Euroraum	4,25	4,75	4,50	3,25	3,25	2,75	2,00	2,00
USA	6,50	6,50	3,25	1,25	1,25	1,25	1,25	0,75
Japan	0,50	0,50	0,25	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
UK	6,00	6,00	5,25	4,00	4,00	4,00	3,75	3,75

Quelle: Thomson Datastream, Bloomberg

Tabelle 23: Entwicklung der Leitzinsen 2000 – 2003

Die *Entwicklung der Leitzinsen im Euroraum* verlief von 4,25% im Jahr 2000 in Richtung 2,00% im Jahr 2003. 2000 betrug der Leizins noch 6,00% in den USA, hingegen waren es 2003 nur noch 0,75% und damit eine Trend in Richtung historischer Tiefstand. Portfolioumschichtungen von Aktien- zu Anleihemärkten, die Besorgnis der Anleger bezüglich ungünstiger Konjunkturerwartungen und das lange Warten auf Trendumkehr sowie deutliche Signale über strikte (antiinflationäre) geldpolitische Kurs in den USA oder in Europa übten Druck auf die Anleihemärkte und die Renditen aus.

<u>Aktienindizes</u>	2000	2001	2002	2003
EURO STOXX	423,94	336,29	259,97	231,29
S&P 500	1.426,50	1.193,78	995,34	964,85
Nikkei 225	17.161,59	12.114,46	10.119,31	9.312,89
ATX	1.128,08	1.157,84	1.183,94	1.303,80

Quelle: Thomson Datastream, Bloomberg

Tabelle 24: Entwicklung der wichtigsten Börsenindizes 2000 – 2003

An den *wichtigsten internationalen Aktienmärkten* gab es zwischen 2000 und 2003 eine generell negative Entwicklung, beobachtbar an laufenden Abwärtskorrekturen bei den diversen Leitindices. Die Entwicklungen verliefen in den USA, Europa und Japan weitgehend ähnlich, geprägt durch negative Wachstumsaussichten, schlechte Unternehmenszahlen, Diskussionen über die Tragfähigkeit der hohen Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite und erhöhter Risikoaversion der Anleger. Lediglich in wenigen Ländern gab es eine mehr als positive Entwicklung beispielsweise beim ATX in Österreich. Mitte 2004 überstieg er bereits zeitweise die 2000-er Marke.

Wie sich in den vergangenen Jahren die Wirtschaftlichkeit und die Struktur der Banken innerhalb der EU angesichts der schwierigen und turbulenten Zeiten entwickelt haben, bzw. in welcher Art und Weise das Umfeld diese beeinflusst haben sind nun Gegenstand folgender Kapiteln.

7.2 Entwicklung des Zinsgeschäftes

Der historische Tiefstand bei den Leitzinsen wirkte sich auf das *Zinsgeschäft* der europäischen Banken negativ aus: Generell lässt sich zeigen, dass in den letzten Jahren bei den Banken in den meisten europäischen Ländern ein Rückgang des Zinsüberschusses zwischen 1997 und 2000 festzustellen war.

In den südeuropäischen Ländern erzielten die Banken im Durchschnitt einen höheren Zinsüberschuss als die Institute in den nördlicheren Regionen Europas. Die österreichischen Banken bewegten sich im oberen Spitzenfeld der Skala.

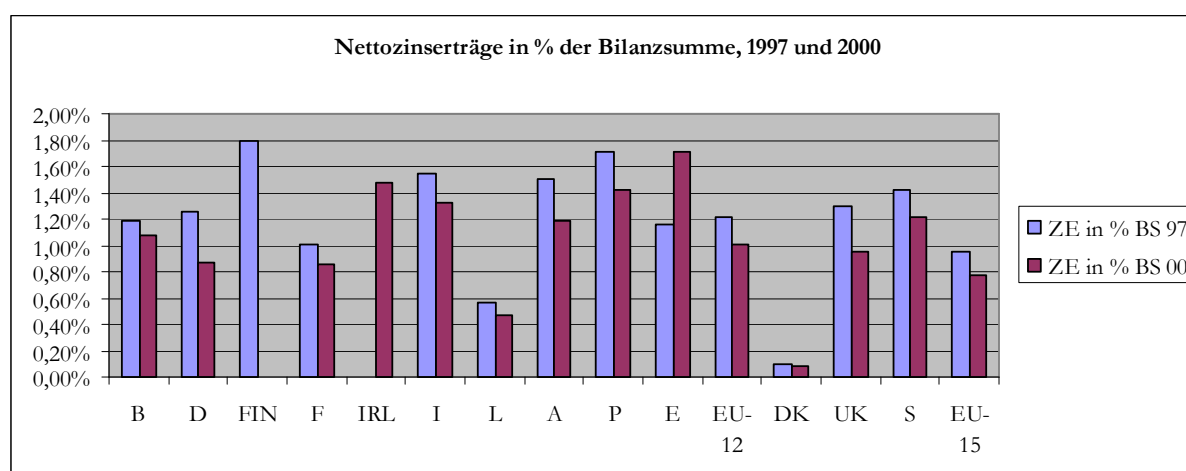


Tabelle 25: Entwicklung der Nettozinsserträge in Europa 1997 - 2000

In jenen Ländern in denen die Nettozinsserträge relativ niedrig lagen, lässt sich feststellen, dass dies wohl in der Folge eines intensiven Wettbewerbs (Preis- und Konditionenkampf) innerhalb des Bankgewerbes resultierte: Der niedrige Zinsüberschuss der luxemburgischen Institute hatte vor allem mit der speziellen Ausrichtung des Geschäfts (hoher Anteil des Interbankengeschäfts)

sowie der Kundenstruktur (hoher Anteil institutioneller Kunden) zu tun. In Großbritannien drückte die Funktion des Londoner Platzes als internationaler Finanzplatz auf die durchschnittlich erzielte Marge.

7.3 Entwicklung des Provisionsgeschäftes

Das *Provisionsgeschäft* hat in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre als Ertragsbestandteil bei den europäischen Banken merklich an Gewicht gewonnen. Waren die Nettozinserträge 1997 in Europa noch dreimal, so waren sie 2000 nur noch zweimal so hoch wie die Nettoprovisionserträge. Außer in Luxemburg, dort waren die Nettozinserträge Ende 2000 weiterhin höher als die Nettoprovisionserträge.

Der stärkste Anstieg der Nettoprovisionserträge war in Italien, Belgien und Schweden zu verzeichnen. Mit Ausnahme von Dänemark, Italien und Belgien ist diese Kennziffer bei allen Instituten im EU-Schnitt gelegen. Generell betrachtet lagen auch bei den Provisionseinnahmen die südeuropäischen Ländern relativ höher als die Länder im übrigen Europa.

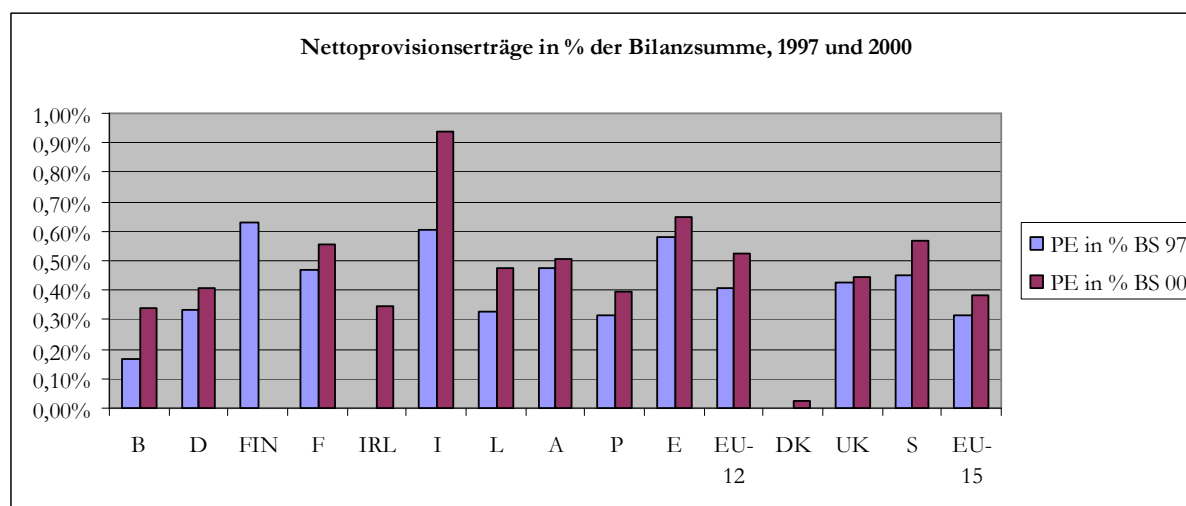


Tabelle 26: Entwicklung der Nettoprovisionserträge in Europa 1997 - 2000

7.4 Entwicklung der Verwaltungsaufwendungen

Was die *Entwicklung der Verwaltungsaufwendungen* innerhalb der EU betrifft, so ergab sich in der vorliegenden Untersuchung ein durchwegs unterschiedliches Bild. In jenen Ländern in denen der Anteil des Verwaltungsaufwands in % der Bilanzsumme grundsätzlich niedrig lag gab es zwischen 1997 und 1999 Tendenzen in Richtung einer höheren Kennzahl. Der Verwaltungsaufwand ist 1999 in Italien und Griechenland weit über den EU Durchschnitt gelegen. Bei den Ländern im Euroraum, die 1997 noch weit über dem EU Durchschnitt lagen wurden 1999 die Aufwendungen leicht zurückgeführt.

Die vorliegenden Daten haben ergeben, dass es den meisten Instituten gelungen ist zwischen 1997 und 1999 den Anstieg der Personal- und sonstigen Verwaltungsaufwendungen unter dem Zuwachs der Bilanzsumme zu halten.

Im Durchschnitt ist der Rückgang bei den Verwaltungsaufwendungen nicht so stark ausgefallen wie der Rückgang der kumulierten Betriebserträge (Summe aus Zins- und Provisionsüberschuss). Im europäischen Vergleich lagen die österreichischen Banken mit Blick auf den Verwaltungsaufwand etwa im Mittelfeld. Im Vergleich aber zu den anderen kleinen Ländern in Europa jedoch am Ende des Feldes.

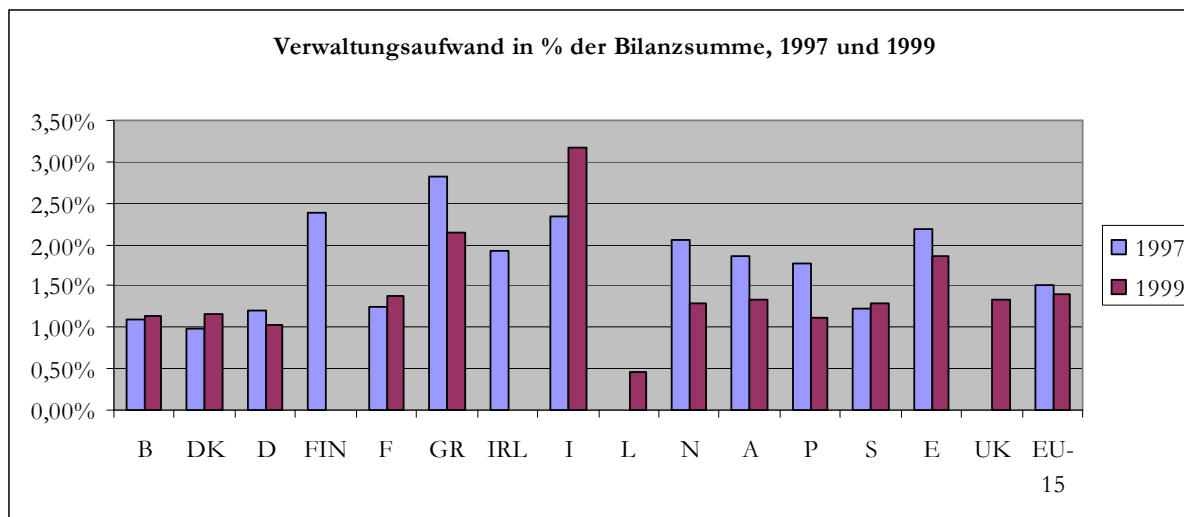


Tabelle 27: Verwaltungsaufwendungen im Euroraum 1997 - 1999

7.5 Aufwand/ Ertrags-Relationen

Auffällig sind die teilweise beachtlichen Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern: Die Institute aus Griechenland, Italien, Spanien, Luxemburg, Portugal, Frankreich und Belgien haben es überwiegend geschafft mit guten Ratios ihre *Aufwands/Ertrags-Relation* zwischen 1997 und 1999 weiter zu verbessern. Die vergleichsweise ungünstige Entwicklung in den Niederlanden mit über 90 % CIR hat sich 1999 fortgesetzt.

Die vergleichsweise unterdurchschnittliche Position der österreichischen Banken mit Blick auf den Anteil der Betriebsaufwendungen am Ertrag im europäischen Vergleich verstellt etwas den Blick darauf, dass die österreichischen Banken im Rahmen von massiven Expansionen in Zentral- und Osteuropa in den zur Analyse vorliegenden Jahren diverse Restrukturierungsinvestitionen und Abschreibungen getätigt haben, die zu relativ hohen Aufwendungen geführt haben.

Nichts desto trotz reichte die kontrollierte Begrenzung der Kosten in den letzten Jahren in den meisten europäischen Ländern nicht aus, um die Ertragseinbußen, insbesondere im zinstragenden Geschäft auszugleichen.

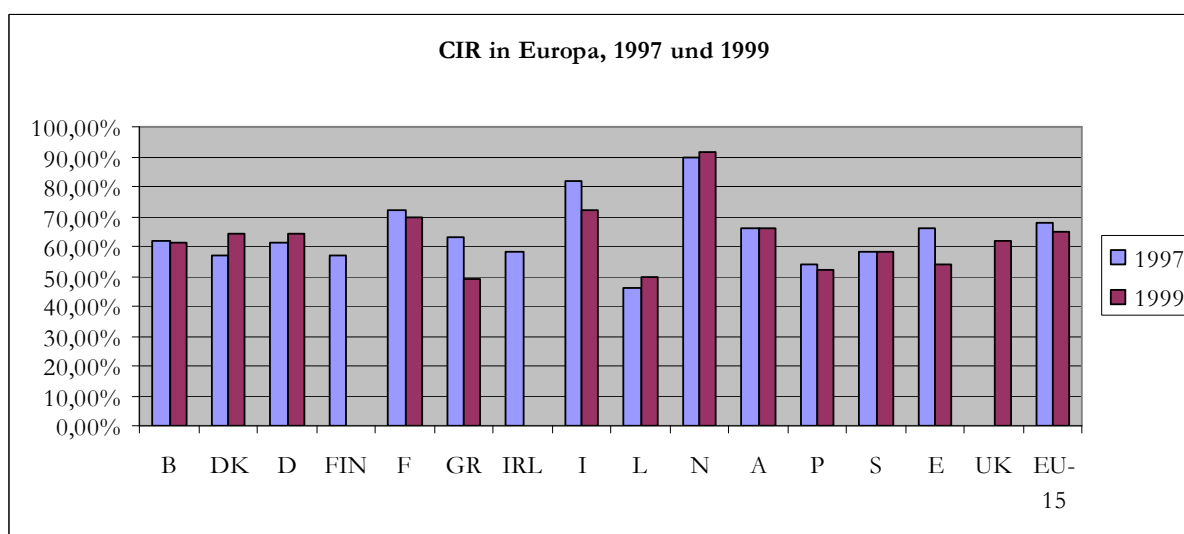


Tabelle 28: CIR in Europa 1997 - 1999

Abschliessend ist hinzuzufügen, dass die Situationsanalyse ergeben hat, dass die Aufwands/Ertrags-Relationen vor allem in jenen Ländern relativ niedrig waren, in denen der Konsolidierungsprozess im Bankgewerbe schon weit vorangeschritten war.

7.6 Rentabilität europäischer Banken

Sowohl die Eigenkapitalrendite als auch die Gesamtkapitalrendite waren im EU Bankensektor im betrachteten Zeitraum positiv. Die Eigenkapitalrendite (sie gibt die Rentabilität des in die Tätigkeit investierten Eigenkapitals an) erhöhte sich zwischen 1997 und 2000 von 9,2 % auf 10,9 %, die Gesamtkapitalrentabilität von 0,48 % auf 0,62 %.

<i>Gesamtkapitalrendite</i>				
<i>1997-2000</i>	1997	1998	1999	2000
EU-15	0,48%	0,49%	0,50%	0,62%
EU-12	0,29%	0,31%	0,39%	0,44%

Quelle: Eurostat/Handel und Dienstleistungen/SBS/Credstat.

<i>Eigenkapitalrendite</i>				
<i>1997-2000</i>	1997	1998	1999	2000
EU-15	9,20%	9,30%	9,50%	10,90%
EU-12	5,90%	6,20%	7,70%	8,30%

Quelle: Eurostat/Handel und Dienstleistungen/SBS/Credstat.

Tabelle 28: Gesamtkapitalrendite und Eigenkapitalrendite 1997 - 2000

Beim Jahresüberschuss in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme (Gesamtkapitalrendite) lagen im Jahr 2000 die europäischen Banken im Gegensatz zu 1997 deutlich besser als in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre. Die *Ertragsentwicklung bei den europäischen Banken* war in den Jahren 1997 – 2000 mehr als ausgezeichnet gewesen. Die Bilanzsumme der Kreditinstitute in der EU erhöhte sich zwischen 1997 und 2000 um 34,2 % auf € 23.293 Mrd. 2000 entsprach sie damit 277 % des BIP der EU, gegenüber 238 % 1997.

7.7 Anzahl und Struktur der Banken in Europa

Die mit Abstand größte Zahl der Kreditinstitute in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union gab es per Ende 2001 in Deutschland. Danach folgten Frankreich, Italien und Österreich.

Naturgemäß hängt die Zahl der Kreditinstitute in einem Land in erster Linie von seiner Größe und Bevölkerungszahl ab. Allerdings gibt es dort Ausnahmen wo internationale Finanzplätze etabliert wurden, wie dies beispielsweise in Luxemburg der Fall ist. Mehr als überraschend ist die Tatsache, dass Österreich weit mehr Kreditinstitute existieren als in Grossbritannien oder Spanien.

Die Zahl der Kreditinstitute im gesamten europäischen Raum sank zwischen 1997 und 2001 um nach eigenen Berechnungen um rund 5%. In diesem Zeitraum ging die Zahl der Kreditinstitute damit kontinuierlich zurück, nämlich von 9 139 auf 7 461 Unternehmen.

<i>Anzahl der Kreditinstitute in Europa 1997-2001</i>	1997	1998	1999	2000	2001	CAGR 1997-2001
Belgien	109	95	93	89	112	0,68%
Deutschland	3.471	3.295	3.055	2.792	2.526	-7,64%
Finnland	366	361	n.a	n.a	369	0,20%
Frankreich	1.270	1.211	1.148	1.097	1.050	-4,64%
Griechenland	n.a	n.a	n.a	n.a	61	n.a
Irland	53	78	82	82	88	13,51%
Italien	935	921	876	841	843	-2,56%
Luxemburg	215	209	210	202	194	-2,54%
Niederlande	169	162	169	160	n.a	n.a
Österreich	954	925	870	841	836	-3,25%
Portugal	232	226	219	216	212	-2,23%
Spanien	416	404	387	368	366	-3,15%
EU-12	8.190	7.887	7.109	6.688	6.657	-5,05%
Dänemark	204	201	201	200	203	-0,12%
UK	535	525	492	478	452	-4,13%
Schweden	210	210	212	213	149	-8,22%
EU-15	9.139	8.823	8.014	7.579	7.461	-4,95%

Quelle: Bundesverband deutscher Banken

* Kreditinstitute=MFT's minus Geldmarktfonds

Tabelle 28: Anzahl der Banken in Europa

Den stärksten *Rückgang bei den Kreditinstituten* gab es absolut gesehen zwischen 1997 und Ende 2001 in Deutschland mit 945 Unternehmen. Aber auch in Frankreich ist die Zahl der Banken merklich gesunken (-220). Lediglich in Finnland, Belgien und Irland gab es Ende 2001 mehr Kreditinstitute als vier Jahre zuvor.

Mehr als interessant erscheint bei der *Analyse der Struktur der Bankenlandschaft in Europa*, dass per Ende 2000 der überwiegende Teil der Kreditinstitute in der EU in ihrer Rechtsform den Genossenschaftsbanken (46 %) zuzurechnen waren, mit 32 % und damit an zweiter Stelle kamen jene Institute, die als Aktiengesellschaften ihre Tätigkeiten ausführten. An dritter und mit deutlich geringerer Anzahl (10%) arbeiteten Banken als Öffentlich Rechtliche Unternehmen.

Aufgliederung der Kreditinstitute in EU-15 nach Rechtsform

	2000
Aktiengesellschaft	32%
Genossenschaftsbanken	46%
Öffentliche Rechtliche Kreditanstalt	10%
Zweigniederlassung von Drittlandunternehmen	5%
Sonstige	7%

Quelle: Eurostat/Handel und Dienstleistungen/SBS/Credstat.

Tabelle 29: Aufgliederung der Kreditinstitute in der EU nach Rechtsform 2000

7.8 Anzahl der Bankstellen und Bankstellendichte in Europa

Die *Bankstellendichte in der Europäischen Union* ist sehr unterschiedlich. Die Ursachen hierfür liegen u.a. in den örtlichen Gegebenheiten (z.B. Bevölkerungsdichte, regionale Bevölkerungsverteilung, geographische Gegebenheiten), der historischen Entwicklung der nationalen Bankensysteme, aber auch in dem unterschiedlichen Tempo und den unterschiedlichen Formen, in denen die Strukturanpassung im Kreditgewerbe in den einzelnen Ländern abläuft bzw. abgelaufen ist.

*Anzahl der Bankstellen (Bst) und Bankstellendichte
1998*

	1998	
	Bst	Einwohner/Bst
Belgien	5.676	1.800
Deutschland	66.764	1.230
Finnland	1.964	2.630
Frankreich	26.611	2.270
Griechenland	2.401	4.380
Italien	26.252	2.190
Luxemburg	289	1.475
Niederlande	6.854	2.290
Österreich	5.498	1.470
Portugal	5.056	1.970
Spanien	39.039	1.010
EU-12*	186.404	2.065
Dänemark	2.185	2.425
UK	15.873	3.730
Schweden	2.197	4.030
EU-15	206.659	2.350

Quelle: Bundesverband deutscher Banken

* ohne Irland

Tabelle 30: Anzahl der Bankstellen, Einwohner je Bankstelle in Europa

Die Bankendichte – gemessen in Einwohnern pro Bankstelle – konnte in Europa von rund 1.411 im Jahr 1992 auf rund 2.350 Einwohner pro Bankstelle im Jahr 1998 reduziert werden.

Nach Spanien weist Österreich per Ende 1998 die zweithöchste Bankstellendichte in Europa auf, gefolgt von Luxemburg und Deutschland. Die Zahl der Einwohner je Bankstelle liegt in Österreich deutlich unter dem EU-Durchschnitt. In Griechenland und Schweden kommen rund dreimal so viele Menschen auf eine Bankstelle wie in Österreich. In Grossbritannien rund zweieinhalb mal so viele - ohne dass hierdurch die Qualität der Bankdienstleistungen in diesen Ländern leidet. Damit ist Österreich im Vergleich zum EU-Schnitt deutlich ‚overbanked‘. Eine deutliche Entwicklung zum Durchschnitt wäre zu empfehlen. Dieser Trend sollte übrigens in nahezu allen EU-Mitgliedstaaten in den kommenden Jahren festgestellt werden, und zwar von beiden ‚Richtungen‘ kommend.

Wie aus Kapitel 7.1 bereits festgestellt wurde ist zwar in den meisten europäischen Ländern in den letzten Jahren die Zahl der Kreditinstitute gesunken. Ob dies jedoch auch automatisch in allen Ländern der EU für die Bankstellen gilt, und ob Länder mit einer geringen Bankendichte ihr Filialnetz verdichten, konnte im Rahmen dieser Arbeit nicht festgestellt werden. Detaillierte Zahlen konnten für das Jahr 2001 für einzelne Länder nicht erhoben werden. Laut Eurostat konnten in der EU zwischen Ende 1998 und Ende 2001 rund 13.000 Bankstellen geschlossen, im Euro-Währungsgebiet waren es etwa 10.000. Der mit Abstand größte Teil hiervon entfiel allerdings auf Deutschland.

7.9 Anzahl der Kreditinstitute nach Größenklassen 1999

Der überwiegende Teil der Kreditinstitute im Euro-Währungsgebiet, allerdings in der folgenden Übersicht auf Grund fehlender Daten ohne Irland und die Niederlande gerechnet, ist relativ klein. Rund 81 % aller Kreditinstitute hatten Ende 1999 eine Bilanzsumme von maximal € 1 Mrd. In Finnland und Österreich entfielen mehr als 90 % aller Kreditinstitute auf diese Gruppe. Gut 16 % hatten eine Größe zwischen € 1 Mrd. und € 10 Mrd., ca. 2,5% hatten eine Größe zwischen € 10 Mrd. und € 100 Mrd. Von den 21 größten Banken in Europa mit über € 100 Mrd. Bilanzsumme stammten 1999 rund 77% aus Deutschland und Frankreich.

Anzahl der Kreditinstitute nach Größenklassen
1999

	Bilanzsumme				
	<100 Mio €	100 Mio € < 1 Mrd €	1 < 10 Mrd €	10 < 100 Mrd €	= 100 Mrd €
Belgien	15	39	28	5	2
Deutschland	885	1.619	481	60	10
Finnland	291	59	9	2	0
Frankreich	386	457	266	33	6
Griechenland	14	11	12	4	0
Italien	324	369	145	37	1
Luxemburg	29	96	70	15	0
Österreich	541	283	38	7	1
Portugal	152	34	26	7	0
Spanien	134	132	103	17	1
EU-12*	2.771	3.099	1.178	187	21

Quelle: Bundesverband deutscher Banken

* ohne Irland und Niederlande

Tabelle 31: Anzahl der Kreditinstitute in Europa nach Größenklassen

7.10 Die Beschäftigtenzahl im europäischen Kreditgewerbe

In der EU waren 1997 noch knapp 2,5 Mio. Personen bei Kreditinstituten beschäftigt. Bis 2001 verringerten sich die *Beschäftigtenzahlen in der EU* um gut 300.000 auf 2,2 Mio. Ende 2001 arbeiteten rund 34 % der Bankmitarbeiter in der EU in Deutschland, ca. 15% in Italien und ca. 11% in Spanien. In Österreich sind rund 3% aller Beschäftigten im europäischen Kreditgewerbe tätig. Vor dem Hintergrund eines intensiven Konzentrationsprozesses in den letzten Jahren blieb die Beschäftigung im EU-Bankensektor recht konstant.

Beschäftigtenzahl in den europäischen Kreditinstituten

1997-2001						CAGR
	1997	1998	1999	2000	2001	1997-2001
Belgien	78.085	73.820	76.307	76.285	75.800	-0,74%
Deutschland	751.925	751.517	756.218	758.645	751.050	-0,03%
Finnland	27.919	26.279	n.a	n.a	24.870	-2,85%
Frankreich	378.321	393.380	390.251	366.610	n.a	n.a
Griechenland	n.a	n.a	n.a	n.a	59.640	n.a
Irland	n.a	34.085	37.667	34.770	n.a	n.a
Italien	350.842	345.651	345.161	347.327	339.860	-0,79%
Luxemburg	19.135	19.814	21.197	22.287	23.890	5,71%
Österreich	74.673	73.814	73.021	73.188	76.373	0,56%
Portugal	63.178	61.004	61.113	59.657	57.410	-2,37%
Spanien	247.361	247.685	248.084	248.951	250.120	0,28%
EU-12	1.991.439	2.027.049	2.009.019	1.987.720	1.661.014	-4,43%
Dänemark	46.965	47.536	48.008	48.543	40.930	-3,38%
UK	455.422	463.923	481.304	445.381	459.400	0,22%
Schweden	47.437	47.248	46.916	45.581	42.500	-2,71%
EU-15	2.541.263	2.585.756	2.585.247	2.527.225	2.203.844	-3,50%

Quelle: Bundesverband deutscher Banken

Tabelle 32: Beschäftigtenzahlen in den europäischen Kreditinstituten 1997-2003

7.11 Schlussbemerkung: Zusammenfassung der Entwicklungen im europäischen Bankensektors

Einen *positiven Trend* über den Betrachtungszeitraum 1997 - 2000 stellte die gestiegene Leistungsfähigkeit der Banken (Bilanzsummenanstieg) gegenüber einer sinkenden Zahl der Hauptanstalten dar. Die Rentabilität stieg leicht an, die Beschäftigung im EU-Bankensektor blieb mehr oder weniger konstant, die Zahl der örtlichen Einheiten sank.

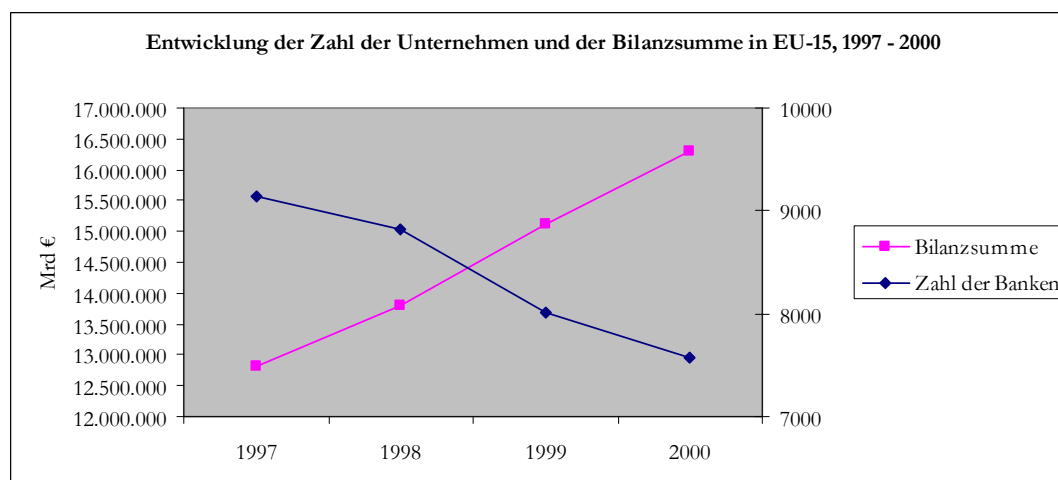


Tabelle 33: Entwicklung der Zahl der Unternehmen und der Bilanzsumme in der EU 1997 - 2000

Das *Finanzsystem der Europäischen Union* war ab dem Jahr 2000 beträchtlichen Änderungen unterworfen. Die Schwäche des internationalen Umfelds ab Mitte 2000 hatte negative Entwicklungen auf den internationalen Finanzmärkten zur Folge:

Nach 1995 stiegen die *Aktienkurse* fast ununterbrochen, ab März 2000 waren sie dann mit Ausnahme einiger weniger Märkte (z.B. Österreich) jedoch drei Jahre in Folge rückläufig. Ende 2002 waren sie auf ein Niveau zurückgefallen, das zuletzt in den Jahren 1997 und 1998 nach der Russland- und Asienkrise beobachtet worden war.

Bei den *Wechselkursen* kam es besonders zwischen 2002 und 2003 zu einer massiven Aufwertung des Euro gegenüber dem US Dollar.

Die stetig *sinkenden Renditeentwicklungen* von Anleihen auf Grund sinkender Leitzinsen führten 2002 zu einem rückläufigen Anleihengeschäft. Im Kreditgeschäft kam eine sinkende Nachfrage nach Unternehmenskrediten hinzu.

Die *schleppende Wirtschaftsentwicklung* in der EU ließ zwischen 2000 und 2003 auf europäischen Level die Höhe an Rückstellungen für Abschreibungen steigen. Leicht rückgängige Zinsüberschüsse wegen sinkenden Zinsmargen gegenüber guten Provisions- und Handelserträgen konnten ein Absinken der exzellenten Rentabilitäten von 1997-2000 nicht vermeiden.

Als *Reaktion auf den Effizienzdruck* seit 2000 setzten die Banken Maßnahmen zur Kosteneinsparung um, indem sie die Zahl ihrer Zweigstellen und Mitarbeiter (z.B. durch Konsolidierungen) reduzierten bzw. die Bankstellendichte erhöhten.

Wie die oben durchgeführte Situationsanalyse feststellen konnte ist trotz deutlich turbulenter Kurskorrekturen an den Aktienmärkten, einer hohen Anzahl an Kreditausfällen bei den Banken auf Grund von Unregelmäßigkeiten bei einigen Unternehmen, den reduzierten Vertrauen der Anleger vor allem nach den Terroranschlägen von 2001 und einer Weltwirtschaft auf Talfahrt, die Widerstandsfähigkeit der europäischen Bankenbranche zwischen 2000 und heute *auffällig robust* gewesen.

TEIL B: GRENZEN VON PROFITABILITÄT UND WACHSTUM IM BANKENSEKTOR

Im vorigen Teil der Arbeit (A) wurden die Geschäftsentwicklungen und Ertragssituationen österreichischer und europäischer Banken ebenso analysiert im Gesamtkontext gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen der vergangenen Jahre.

Im nun folgenden Teil der Arbeit (B) gilt es aus den unterschiedlichen Problembereichen einige wenige bzw. die wesentlichsten Erkenntnisse aus den Situationsanalysen herauszuarbeiten und anschließend in einer quantitativen Analyse auf Ihre Validität zu überprüfen.

Konkret soll die nun folgende quantitative Analyse zeigen, welcher *Strukturdruck* und *Ertragsdruck* in welchen Ländern des Euroraumes tatsächlich besteht. Anhand einer Auswahl aktueller Bankeneffizienz- und fusionsstudien werden im späteren Verlauf dieses Abschnitts der Arbeit abschließend die Grenzen von Profitabilität und Wachstum im Bankenwesen aufgezeigt.

8. Ertragsdruck

Die Situationsanalyse hat ergeben, dass in Europa die Bankenbranche durchgehend einer *zunehmenden Konzentration* gegenüber steht. Allein seit Einführung des Euro hat sich die Anzahl der Kreditinstitute in der Europäischen Union massiv verringert. In absoluten Zahlen bedeutet das: Innerhalb von 24 Monaten haben 553 Banken ihren Betrieb eingestellt.

Hinzu kommt, dass die konjunkturelle Lage zwischen 2000 und heute mehr als ungünstig war. Die weltweite und immer engere gegenseitige Verzahnung der Märkte und die „Globalisierung“ der realen Wirtschaft wurden weiter beschleunigt. Die Folge war ein *immer härterer Wettbewerb*.

Noch vor einigen Jahrzehnten haben sich Strukturen bzw. die einzelnen Sektoren innerhalb der *Bankenbranche oligopolistisch* nach den Kundenstämmen orientiert. Damit war die Nachfrage für Bankgeschäfte klar geregelt.

Heute kämpfen sowohl regionale, nationale als internationale Banken um die selben Kunden mit *ähnlichen standardisierten Produkten*. Der *Preiskampf dominiert die Kaufentscheidung* der Kunden.

Zum anderen ist das Finanzkapital ein höchst *mobiler Produktionsfaktor*, der Abbau von Geld- und Kapitalmarktregulierungen macht es noch viel beweglicher. d.h. da die Finanzmärkte die Ersparnisse in Investitionen umwandeln, gelangen Finanzmittel jetzt noch leichter dorthin, wo sie effizient einsetzbar sind, d.h. ihre höchste Rendite erzielen. - Kapital hat nun einmal eine besonders feine Nase für Effizienz und Rendite.¹⁴

Gerade nach der Einführung des Euro haben sich die oben genannte Tendenzen verstärkt. Dafür waren folgende Faktoren wesentlich verantwortlich: *höhere Preistransparenz, geringere Erträge aus dem Fremdwährungsgeschäft, Wegfall der komparativen Vorteile von Inlandsbanken hinsichtlich der jeweiligen Heimatwährung sowie die Entwicklung eines breiteren und liquideren europäischen Wertpapiermarktes*. Letzterer begünstigt den Trend zur Verbriefung und verringert die Bedeutung der Banken als Kreditgeber, da die Unternehmen ihren Refinanzierungsbedarf direkt am Kapitalmarkt decken.

Aber es kam begleitend zu Neubewertungen der strategischen Optionen (Expansionen in Osteuropa, Aufbau neuer Allfinanzkonzepte), der *Abkehr vom traditionellen Bankgeschäft* und einer

¹⁴ Vgl. Auszug aus der Mitschrift zu den 3.Bozener Managementgesprächen vom 26.Oktober 2000; Chef Volkswirt der Dresdner Bank; Dr. Klaus Friedrich zum Thema: Zukunft der Banken, Banken der Zukunft.

Änderung der Ertragsstrukturen, (zu Lasten des zinstragenden Geschäfts, zu Gunsten von Provisionserträgen) die sich in Summe relativ konstante Ertragsentwicklungen ermöglicht haben.

9. Strukturdruck

Auf der Grundlage der bisherigen Entwicklungen ist der Autor der Auffassung dass der Wettbewerb der Banken um Marktanteile weiter zunehmen wird, wodurch sich zwangsläufig auch die Konkurrenz innerhalb der Banken in Europa noch weiter verschärfen wird.¹⁵

Aus dieser Entwicklung heraus lässt sich ableiten, dass heute der Bankensektor jenen Prozess beschreiten wird müssen, wie ihn die Stahlindustrie in den 80 er Jahren, die Airlines Industrie in den 90-er Jahren durchgemacht haben.

Zunehmende Konzentrationstendenzen und immer härterer Wettbewerb auf gesättigten Märkten, oder Geschäftsfeldern bedeutet, dass sich immer mehr Bankenmanager, auch in öffentlichen Instituten, ernsthafte und intensiver in den kommenden Jahren mit den Themen Profitabilität, Rentabilität, Effizienz und Wachstum beschäftigen werden müssen.

In jenem Ausmaß, indem die *stetige ökonomische Optimierung unternehmerischer Entscheidungen* zur Hauptaufgabe der Bankenmanager wird, veränderte sich auch das Bild der Bank. Auch ein Finanzintermediär wird damit zum Instrument nutzenmaximierender Anteilseigner:

Der Autor stellt an dieser Stelle für die quantitative Analyse folgende erste These auf:

„In Österreich besteht ein sehr hoher Reformbedarf bzw. ein sehr hoher Strukturdruck. Die verschiedenen Bilanz- und Kundenstrukturen der Sektoren (Marktstruktur) erfordern einer Neugestaltung.“

Der Autor stellt weiters für die quantitative Analyse folgende zweite These auf:

„In allen europäischen Ländern sind enorme Potentiale für Zusammenschlüsse gegeben.“

10. Quantitative Analyse: Aktueller Struktur- und Ertragsdruck der Banken in Europa

10.1 Gegenstand der Quantitativen Analyse

Die nun folgende quantitative Analyse soll anhand des Datenmaterials über das gesamte europäische Bankensystem zeigen, welcher *Strukturdruck* und *Ertragsdruck* in welchen Ländern des Euroraumes tatsächlich besteht. Das hier angewandte Scoring Modell verwendet neben der Marktstruktur auch die Ertragslage in einem Bankenmarkt zur Einschätzung des relativen Konsolidierungsdrucks in den EU-Ländern.

Der Vergleich des Konsolidierungsdrucks unterschiedlicher Länder unterstellt, dass eine europaweite einheitliche effiziente Marktstruktur existiert. Im Zeitvergleich sind diese jedoch nicht stabil. Tatsächlich wird die effiziente Marktstruktur von unterschiedlichen *unternehmensexternen* (z.B. Geschäftsspartenentwicklungen, rechtliche Rahmenbedingungen, Arbeitseinsatz, Kapitaleinsatz, Technologieeinsatz) und *unternehmensinternen* (z.B. Effizienz der Prozesse, Qualität des Managements, Finanzinnovationen und Produkte) Faktoren beeinflusst. Sind diese Faktoren kurzfristig nicht korrigierbar, können sie bei gegebener Marktstruktur den Konsolidierungsdruck in einem Land erhöhen, wenn sich das Ertragspotential verschlechtert.

¹⁵ Anmerkung: verursacht durch das Wegfallen nationaler Grenzen hin zu uneingeschränkter Liberalisierung beim Austausch diverser Gütern und Dienstleistungen.

Aus diesem Grund wird neben der strukturellen Situation auch der Ertragsdruck als zweiter Indikator für den Konsolidierungsdruck herangezogen.

Die in der folgenden Analyse herangezogenen Daten stammen aus dem gleichen Datenmaterial wie jenem aus der Situationsanalyse in Europa.

10.2 Kennzahlen des Scoring Modells

Die Kennzahlen des Scoring Modells sind der Marktanteil der größten fünf Banken, Bilanzsumme, Institutsdichte, Gesamtkapitalrentabilität (GKR), Cost Income Ratio (CIR), Eigenkapitalrentabilität (EKR).

Die *Strukturdruck Kennzahl* besteht aus der Institutsdichte, der durchschnittlichen Bilanzsumme und dem Marktanteil der größten fünf Banken:

- Die *Institutsdichte* beschreibt die Zahl der inländischen Banken pro 1 Million Einwohner. Die Betrachtung der Institutsdichte eignet sich sehr gut zur Ergänzung des *Marktanteils der größten fünf Banken*, da sie zwar die relative Anzahl aller Kreditinstitute eines Landes betrachtet, allerdings keine Hinweise auf die Größenstruktur der Banken gibt.
- Die *durchschnittliche Bilanzsumme* ergänzt die relative Sichtweise des Marktanteils der größten fünf Banken um die absoluten Größenvorteile der Banken. Die Betrachtung des Geschäftsvolumens ermöglicht eine bessere Vergleichbarkeit zwischen den Ländern als die Institutsdichte, wobei die Institutsdichte Rückschlüsse auf die Wettbewerbsintensität und die Anzahl der potentiellen inländischen Fusionspartner zulässt.

Die *Ertragsdruck Kennzahl* besteht aus der Gesamtkapitalrentabilität (GKR), der Cost Income Ratio (CIR) und der Eigenkapitalrentabilität (EKR).

- Die *Cost Income Ratio* beschreibt die Kosteneffizienz einer Bank, die *Gesamtkapitalrentabilität* wurde aus dem Quotienten aus Gewinn und Bilanzsumme berechnet, die *Eigenkapitalrentabilität* wurde aus dem Quotienten Gewinn und Tier 1 Capital berechnet.

10.3 Berechnung

Auf Grund der unterschiedlichen Größenordnung und der unterschiedlich starken Streuung mussten die Variablen zunächst in eine neue Variable umgeformt werden. Dabei wurden sie standardisiert.

Die Zahlen wurden so transformiert, so dass alle Kennzahlen denselben Mittelwert haben und dieselbe Streuung aufweisen. Anschließend wurde von jedem Länderwert einer Kennzahl das arithmetische Mittel über alle Länder subtrahiert und die resultierende Größe durch die Standardabweichung der Kennzahl dividiert. Damit wiesen alle Kennzahlen einen Mittelwert von null und eine Standardabweichung von eins auf.

<i>Ausgangsdaten</i>	Marktanteil Top 5	Bilanzsumme	Institutsdichte	GKR	CIR	EKR Top 5
D	20	2528	31	0,2	67,7	5,1
	-1,615222012	-0,293314897	0,076064533	-1,925587576	0,407572736	-2,230576574
AUT	43	703	103	0,39	67,9	13,6
	-0,593411623	-0,882388597	2,719962799	-1,219096135	0,434874259	-0,710309608
F	47	3260	18	0,5	67,7	16,9
	-0,415705469	-0,057039856	-0,401305987	-0,810074773	0,407572736	-0,120088315
IT	23	2189	15	0,71	59,2	20
	-1,481942396	-0,402737354	-0,511468415	-0,029215812	-0,752741991	0,43436199
SP	54	3284	9	0,76	63,1	23,8
	-0,104719698	-0,049293134	-0,73179327	0,156702989	-0,220362293	1,114010752
POR	59	1406	21	0,75	58,5	22
	0,117412995	-0,65547418	-0,291143559	0,119519229	-0,848297321	0,792071865
BEL	75	7556	11	0,58	66,6	18
	0,828237613	1,329623494	-0,658351651	-0,512604693	0,25741436	0,076652116
NL	81	3119	35	0,77	67,6	14,8
	1,094796845	-0,102551852	0,22294777	0,193886749	0,393921975	-0,495683683
DK	77	1267	38	0,62	64	13,5
	0,91709069	-0,700340615	0,333110198	-0,363869652	-0,097505439	-0,728195101
FIN	87	421	71	0,75	86,2	18,8
	1,361356077	-0,973412587	1,544896903	0,119519229	2,932963613	0,219736066
SWE	88	2273	16	0,81	58	22,7
	1,405782616	-0,375623825	-0,474747605	0,342621789	-0,916551129	0,917270321
GR	65	3124	6	1,3	59,2	11,4
	0,383972227	-0,100937951	-0,841955698	2,164626034	-0,752741991	-1,10379047
GB	29	12187	8	1,06	62	26,4
	-1,215383164	2,824418181	-0,768514079	1,272215792	-0,370520669	1,579033588
IRL	41	4797	23	0,85	58,3	19
	-0,682264701	0,439073172	-0,217701941	0,49135683	-0,875598844	0,255507053
Gesamt MW	56,35714286	3436,714286	28,92857143	0,717857143	64,71428571	17,57142857
Standardabw	22,50906847	3098,084332	27,23251531	0,268934609	7,325598652	5,591123263

Tabelle 34: Scoring Modell

Bei der vorläufigen Interpretation der Zusammenhänge muss darauf geachtet werden, dass eine überdurchschnittliche CIR mit einem überdurchschnittlichen Ertragsdruck gleichzusetzen ist, während aus einer überdurchschnittlichen Eigenkapitalrentabilität ein unterdurchschnittlicher Ertragsdruck resultiert. Durch die Multiplikation der Werte der Kennzahlen Marktanteil der größten fünf Banken, Bilanzsumme, Gesamtkapitalrentabilität (GKR), Eigenkapitalrentabilität (EKR) mit minus eins weisen nun alle Kennzahlen den Zusammenhang „je höher der Wert, desto höher der Konsolidierungsdruck“.

<i>Strukturdruck</i>	Marktanteil Top 5	Bilanzsumme	Institutsdichte	Strukturdruck
D	1,62	0,29	0,08	0,66
AUT	0,59	0,88	2,72	1,40
F	0,42	0,06	-0,40	0,02
IT	1,48	0,40	-0,51	0,46
SP	0,10	0,05	-0,73	-0,19
POR	-0,12	0,66	-0,29	0,08
BEL	-0,83	-1,33	-0,66	-0,94
NL	-1,09	0,10	0,22	-0,26
DK	-0,92	0,70	0,33	0,04
FIN	-1,36	0,97	1,54	0,39
SWE	-1,41	0,38	-0,47	-0,50
GR	-0,38	0,10	-0,84	-0,37
GB	1,22	-2,82	-0,77	-0,79
IRL	0,68	-0,44	-0,22	0,01

Tabelle 35: Strukturdruck

Ertragsdruck	GKR	CIR	EKR Top 5	Ertragsdruck	
D		1,93	0,41	2,23	1,52
AUT		1,22	0,43	0,71	0,79
F		0,81	0,41	0,12	0,45
IT		0,03	-0,75	-0,43	-0,39
SP		-0,16	-0,22	-1,11	-0,50
POR		-0,12	-0,85	-0,79	-0,59
BEL		0,51	0,26	-0,08	0,23
NL		-0,19	0,39	0,50	0,23
DK		0,36	-0,10	0,73	0,33
FIN		-0,12	2,93	-0,22	0,86
SWE		-0,34	-0,92	-0,92	-0,73
GR		-2,16	-0,75	1,10	-0,60
GB		-1,27	-0,37	-1,58	-1,07
IRL		-0,49	-0,88	-0,26	-0,54

Tabelle 36: Ertragsdruck

Im letzten Schritt wird aus dem Durchschnitt über die Kennzahlen Marktanteil der größten fünf Banken, Bilanzsumme und Institutsdichte die Strukturdruck Kennzahl errechnet. Der Durchschnitt über die Kennzahlen Gesamtkapitalrentabilität (GKR), Cost Income Ratio (CIR) und Eigenkapitalrentabilität (EKR) ergibt die Ertragsdruck Kennzahl. Aus dem Durchschnitt der beiden Kennzahlen wird abschließend der Konsolidierungsdruck berechnet, der sodann in einer Grafik folgende Ergebnisse liefert.

10.4 Schlussbemerkung: Ergebnisse aus der quantitativen Analyse

Die untenstehende Grafik zeigt, dass Länder mit geringen Strukturdruck tendenziell auch einen geringen Ertragsdruck aufweisen.

Es bestätigt sich die Annahme, dass in Europa aktuell der Strukturdruck tendenziell höher ist als der Ertragsdruck. In Grossbritannien ist der Ertragsdruck (siehe Tabelle 36), in Belgien der Strukturdruck (siehe Tabelle 35) am geringsten. Beide Länder sind annähernd das Spiegelbild zu Deutschland und Österreich.

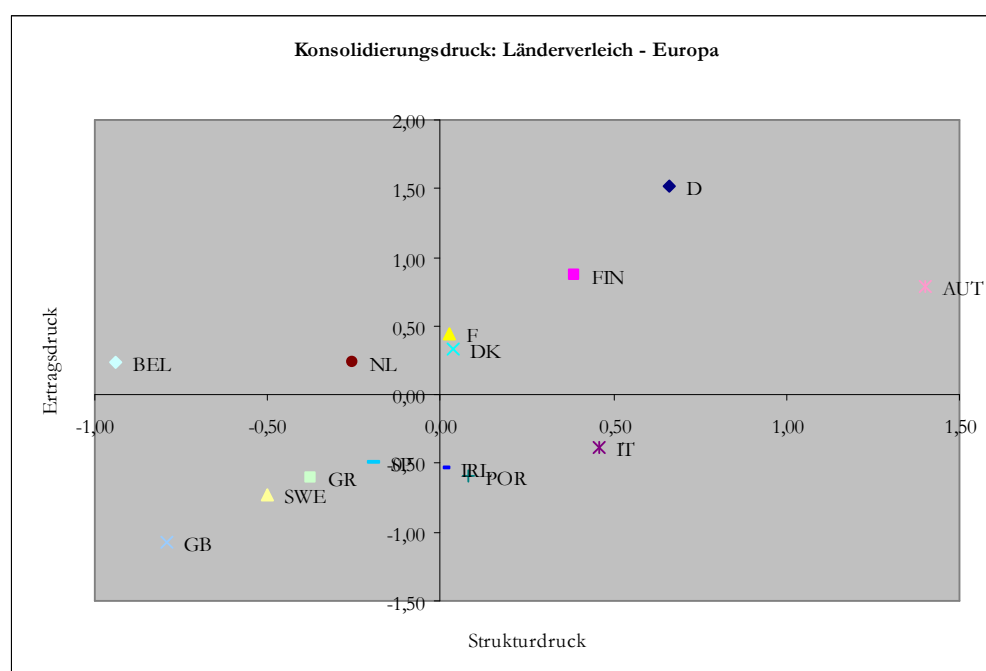


Tabelle 37: Konsolidierungsdruck

Die *erste aufgestellte These* lautete, dass in Österreich ein sehr hoher Reformbedarf bzw. ein sehr hoher Strukturdruck besteht. Tatsächlich hat die quantitative Analyse ergeben, dass der größte Konsolidierungsdruck in Österreich (2,18) existiert. Damit weichen die Werte bis zu fünfmal so stark vom EU Durchschnitt ab. Am Beispiel Österreich zeigt sich sowohl hinsichtlich Strukturdruck als auch Ertragsdruck deutlich, dass diese über dem EU-Durchschnitt liegen.

Damit bestätigt sich die bereits in Kapitel 6.13 aufgestellte Vermutung, dass die Marktstruktur bzw. das Sektorenmodell, die Hauptursache für die Schwäche in Österreich sind.

Die *zweite These*, dass in allen europäischen Ländern enorme Potentiale für Zusammenschlüsse gegeben seien lässt sich nicht bestätigen:

In vielen europäischen Ländern sind die *Potentiale für größere nationale Zusammenschlüsse* bereits weitgehend ausgeschöpft. Die Marktanteile der größten fünf Banken liegen außer in Grossbritannien, Italien und Deutschland bereits in allen anderen europäischen Ländern bei über 40%. In Schweden oder Finnland sogar bei über 80%.

Es muss jedoch hinzugefügt werden, dass *grenzüberschreitende Zusammenschlüsse* bisher die Ausnahme waren, fanden größere Zusammenschlüsse deshalb nur innerhalb regionaler Gruppen (Skandinavien, Benelux-Länder, Deutschland-Österreich) statt.

Fazit: Die *quantitative Analyse* hat gezeigt, dass in einigen Ländern der EU *eine Optimierung des Bankensystems*, unter besonderer Berücksichtigung von Zusammenschluss- und Effizienzaspekten, dringender gebraucht wird, als noch aus der Situationsanalyse hervorgegangen war.

11. Bewertung von Effizienz in der Bankbetriebslehre

Der Autor möchte im weiteren Verlauf der Arbeit zeigen, dass diverse Analysen herangezogen werden können, um den *Erfolg von Optimierungen im Bankenwesen* zu messen.

Neben der *Maximierung von Erträgen, des Unternehmenswertes oder Kennzahlen* als wichtige Zielgrößen wird in Zukunft der *Begriff Effizienz im Bankenwesen immer wichtiger* werden.

Im folgenden sollen nun zunächst genauer auf den Begriff Effizienz aus betriebswirtschaftlicher und ökonomischer Perspektive, sowie auf die Bedeutung neuer ökonometrischer Bankeffizienzmessungen eingegangen werden.

Anschliessend befasst sich der Autor mit der Frage wo und wie kann tatsächlich Effizienz geschaffen oder maximiert werden kann. Dabei werden zwei Bankeffizienzmessungen exemplarisch vorgestellt.

11.1 Effizienz in der Bankwirtschaftslehre

Was bedeutet Effizienz im Bankenwesen?

In der Literatur der Bankwirtschaft werden neben dem Begriff der Effizienz sehr oft synonym die Begriffe *Effektivität, Wirtschaftlichkeit, Rationalität, Produktivität und Erfolg* verwendet. In der Ökonomie wird unter der klassischen Effizienz oder auch der gesamten Effizienz der Bezug Output versus Input verstanden. Gemeinsam haben alle Begriffe die universale Bedeutung von Wirksamkeit und Vorteilhaftigkeit.

Effizienz kommt aus dem lateinischen „*efficere*“ und hat die Bedeutung von wirksam, tatsächlich, wirklich und greifbar sein. In der Literatur haben sich eine Anzahl an Autoren mit dem Begriffspaar Effizienz und Effektivität beschäftigt. Die folgende Grafik soll die Unterschiede kurz zusammenfassen:

	Effizienz	Effektivität
Definition 1	Ausmaß an Zufriedenheit der Systemmitglieder	Ausmaß der Zielerreichung des Systems
Definition 2	Rationalität im Sinne des Beitrages der Organisation zur Erfüllung der Erwartungen der einzelnen Mitglieder des Systems.	Produktivität der Systemprozesse – Verhältnis: Umwelt bezogenen Ressourcen zu Arbeitsleistung
Definition 3	Erfassung von Input/Output Relationen	Kennzeichen der Erreichung langfristiger Ziele der Organisation
Definition 4	Maximalprinzip: maximale Zielerreichung bei möglichst kleinem Input	Zielerreichungsgrad vorgegebener sozio-ökonomischer Bedingungen

Tabelle 38: Effizienz versus Effektivität, Quelle: Hoffmann, G. (1999): Messung der Effizienz von Bankprozessen mit Hilfe von Kennzahlen.

Effizienz spiegelt ein Input-Outputverhältnis (nicht zu verwechseln mit Effektivität: Ziel-Outputverhältnis) wieder, wobei der Mitteleinsatz einer Organisation als Input, die erzeugten Güter als Output, und das daraus resultierende Ergebnis als optimales Mengenverhältnis von Faktoreinsatz zu erzeugtem Output, bezeichnet werden. Kurz gesagt: Produktivität.

Effektivität bezeichnet eine Größe, die zeigt, ob das gesetzte Ziel erreicht, Nutzen gestiftet und bestimmte Wirkungen durch den Einsatz von den Produkten oder Dienstleistungen erzielt wurden. Wichtig ist in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass der wirtschaftliche Aspekt hier keine Berücksichtigung findet.¹⁶

Unter *Effektivität* in der Betriebswirtschaftslehre wird also der Grad des Erreichens vorbestimmter Ziele, wie Marktmacht, Wachstum oder Marktdurchdringung verstanden. Effizienz und Effektivität können gemeinsam als Erfolg des Unternehmens bezeichnet werden. Der organisatorische Erfolg kann im sogenannten Zielansatz und im sogenannten Systemansatz beschrieben werden.

Der Zielansatz untersucht die Effizienz in der bestimmte Ziele oder Aktivitäten erzielt werden.

Unter *Erzielung* können der Ausmaß der Erfüllung (Gewinn und Rentabilität) und die Befriedigung eines gesellschaftlichen Bedarfs (Überprüfung der Funktionen eines Unternehmens auf der Grundlage von Normen) zusammengefasst werden.

11.2 Operative Effizienz

Der *Systemansatz in der Betriebswirtschaftslehre* macht es möglich die Strukturen und Prozesse von Unternehmen (Input und Output) mit den Zielen zu verbinden.

Auf der *Inputseite* können klassischerweise die Ressourcen und Investitionen (Aufwand, Kosten) und auf der *Outputseite* die Bereitstellung von Güter und Dienstleistungen zusammengefasst werden. Die Elemente der Systemleistung (Input und Output) können durch rationales Verhalten und die Betrachtung von Verhaltenscodes zu einer effizienten Inputnutzung und schließlich zur Zufriedenstellung der Kunden führen.

Die Zuordnung der Maßzahlen in einem Stufenschema stellt dabei die Schwierigkeit der Messung dar. In diesem Stufenschema werden vom Begriff der Effizienz werden sogenannte „Dimensionen“, aus diesen „Kriterien“, und aus den letzteren wiederum „Indikatoren“ abgeleitet

¹⁶ Vgl. Hoffmann, G (1999): Messung der Effizienz von Bankprozessen mit Hilfe von Kennzahlen, Diplomarbeit 1999, WU-Wien.

werden. Interessant erscheinen dabei, dass die „Kriterien“, von generell ökonomischer Effizienz bis hin zur Zufriedenheit der Mitarbeiter und Qualität des Leistungsprozesses gehen können.

Kennzahlen ermöglichen die Verdeutlichung von Ursache und Wirkung und damit eine qualifizierte Datenselektion. Dabei ist zu bemerken, dass Kennzahlen „im engeren Sinne“ Verhältniszahlen und keine absoluten Zahlen sind, die Ergebnisse für einen bestimmten Zeitraum oder auf einen zeitlich festgelegten Zeitpunkt darstellen. Mit Hilfe der Kennzahlen können eine überschaubare Datenmenge bearbeitet werden und aus dieser ein Maximum an Informationen herausgeholt werden. Die Grenze der Aussagekraft der Kennzahlen ist jedoch dort erreicht wo mehrdeutige Aussagen entstehen.

Um solche Probleme zu vermeiden hat die BWL sogenannte „*Kennzahlensysteme*“ entwickelt, die eine Kombination an Kennzahlen darstellt und ein klares Spiegelbild des zu bewertenden Unternehmens ermöglicht.

In der Bankwirtschaftslehre werden dabei 5 *klassische Kennzahlen* unterschieden:

Kennzahlen in der Bankwirtschaft	
EBITDA, EBIT oder NOPLAT	Earnings before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation
CF oder WC – Liquiditätskennzahl	Cash Flow (4), Working Capital
CIR – Produktivitätskennzahl	Cost-Income-Ratio
ROE – Rentabilitätskennzahl	Return on Equity
EPS –	Earnings per Share –
KGV	Kurs Gewinn Verhältnis

Tabelle 39: Kennzahlen in der Bankwirtschaft, Quelle: eigene Zusammenstellung

Wird über die „*Performance*“ eines Unternehmens diskutiert, so werden in erster Linie in der Praxis monetäre Kennzahlen, wie in der obigen Tabelle, in Verbindung gebracht: Rechentechnisch gesehen gibt es eine Ausgangskennzahl, die auch als Spitzenkennzahl bezeichnet werden kann. Im obigen Fall z.B. das EBITDA, welches als Grundlage der Unterkennzahlen verwendet wird. Dadurch kann ein Ordnungssystem entstehen, welches einen sachlogischen Zusammenhang aufweist.

11.3 Kritische Würdigung

Wir fassen die Gedanken zum Thema Effizienz in der BWL zusammen: Kennzahlen haben die Aufgabe Wirtschaftlichkeit und Produktivität und in diesem Sinne den Erfolg eines Unternehmens aufzuzeigen. Der Sinn eines Kennzahlensystems liegt in der Regel darin dem Management als Unterstützung, Kontrolle und Steuerung zu dienen.

Nach Ansicht des Autors ist aber die Messung von Effektivität und Effizienz anhand eines betriebswirtschaftlichen Kennzahlensystems nicht dienlich:

- Die häufig in der Praxis zur Messung der Produktivität genutzten Kennzahlen, wie z.B. CIR, ROE, oder Spareinlagen/Mitarbeiter sind keine ausreichende Möglichkeit der Gesamtbetrachtung der Realität und können zu Fehlentscheidungen führen.
- Die aus dem Controlling stammenden Planungsinstrumente, Kontrollinstrumente oder Steuerungsinstrumente der Banken (Kennzahlen) für den internen Gebrauch (Benchmarking, Jahresvergleiche) vielleicht nützlich, jedoch aus gesamtwirtschaftlicher oder wettbewerbsanalytischer Sicht völlig ungeeignet.

12. Bewertung von Effizienz in der Volkswirtschaftslehre

In der klassischen Volkswirtschaftslehre werden grundsätzlich 3 Arten von Effizienz unterschieden. *technische Effizienz*, *Kosteneffizienz* und *allokative Effizienz*. Diese sollen in der

folgenden Aufzählung angesichts des Themenschwerpunktes Finanzintermediation um zwei erweitert werden, nämlich der *Risikoeffizienz* und der *Informationseffizienz*.

Effizienz bedeutet ökonomisch ganz allgemein: bestmöglicher Nutzen der vorhandenen Ressourcen, oder anders herum: die Absenz von Verschwendung.

Effiziente Produktion bedeutet daher in der VWL, dass die Erhöhung der Erzeugung eines Gutes (Output), nur mehr durch die Senkung des Outputs bei einem anderen Gut, damit durch den Verzicht auf gerade diese Menge des anderen Gutes, erkaufte werden kann (bei gegebenen Inputs). Die stets begrenzten Ressourcen müssen für die Outputerhöhung bei einem Gut von der Produktion eines anderen Gutes abgezogen werden.¹⁷

Der Verzicht auf eine Einheit des anderen Gutes kann als *Opportunitätskostenkalkül* bezeichnet werden. Ganz allgemein ausgesprochen: Um etwas zu erhalten, muss etwas aufgegeben werden. Diese negative Beziehung kommt durch die negative Neigung der Produktionsmöglichkeitenkurve zum Ausdruck.

12.1 Technische Effizienz

Die *technische Effizienz* bezieht sich auf die *Fähigkeit des Vermeidens von Inputverschwendungen und Outputunterproduktionen*. Eine zulässige Input-Outputkombination genau dann technisch effizient, wenn es nicht möglich ist

- 1.) ein Input zu reduzieren, ohne ein anderes Input zu erhöhen und
- 2.) ein Output zu erhöhen, ohne ein anderes Output zu vermindern.

Dieses strenge Effizienzkriterium gilt eben nur für die Trennungslinie zwischen den für eine Volkswirtschaft erreichbaren und unerreichbaren Kombinationen, also nur für die Produktionsmöglichkeitenkurve.

Nur auf der Produktionsmöglichkeitenkurve wird das produziert, was mit den verfügbaren Ressourcen und der verfügbaren Technologie gerade noch, also maximal möglich ist. Eine von allen Ökonomen akzeptierte Methode zur Messung der technischen Effizienz gibt es derzeit nicht. Eine der neuesten Ansätze für die Messung, grafische Darstellung und für diverse Interpretationen geeignetste Methode ist die Data Envelopment Analysis.

12.2 Kosteneffizienz

Die Betrachtung der *Kosteneffizienz* setzt voraus, dass das *ökonomische Ziel die Kostenminimierung* ist und dass Information über die Marktpreise des Inputs vorliegen (Preise der Güter am Markt). Im Gegensatz zur technischen Effizienz besteht in der Literatur Einigkeit über die Messung der Kosteneffizienz. Sie wird als Verhältnis von Minimalkosten zu tatsächlichen angefallenen Kosten definiert. In der Mikroökonomie wird die Kosteneffizienz in *zwei Komponenten* zerlegt: die technischen Effizienz und die allokativen Effizienz.

Letzteres ist ein Maß für den richtig proportionierten Einsatz der Inputs. Die Kosteneffizienz misst die durch die Verwendung des kostenminimalen Inputbündels mögliche relative Kostensenkung. Dieses wird in eine relative Kostenreduktion durch Erhöhung der technischen Effizienz und in eine relative Kostenreduktion durch eine zusätzliche Erhöhung der allokativen Effizienz aufgespalten. Ersteres ist ein Maß dafür, wie weit sich die Kosten durch eine

¹⁷ Man kann mit einer endlichen Anzahl von vollausgelasteten und effizient eingesetzten Ressourcen also entweder mehr von dem einen oder von dem anderen Gut produzieren, nicht aber mehr von beiden.

Vermeidung von Inputverschwendung, das heißt durch eine Verwendung des Inputbündels x_1 statt x_2 , senken lassen.¹⁸

Erst bei Miteinbeziehung der „Preise der Güter“ kommt, als umfassendster Effizienzbegriff die ökonomische Effizienz ins Spiel. Die Minimalkostenkombination gibt alle jene technisch effizienten Outputmengen an, die zu gegebenen Faktorpreisen am billigsten sind. Ökonomisch effiziente Produktion ist eine Bedingung für das Gewinnmaximum der Unternehmung. Dass die Steigungen von Isoquante und Isokostengerade einander entsprechen bedeutet, dass in diesem Punkt die innere Tauschrate, die durch die Produktionsfunktion der Unternehmung bestimmt ist, der äußeren Tauschrate entspricht, die durch die Preise der Inputfaktoren für die Unternehmung gegeben ist. Wäre dies nicht der Fall, dann gäbe es noch Möglichkeiten die Kosten zu reduzieren.

12.3 Allokative Effizienz

Pareto-Effizienz, oder auch *allokative Effizienz* genannt, ist beispielsweise finanztechnisch gesehen dann gegeben, wenn *Märkte reibungslos funktionieren* und damit sich in einer Wirtschaft mit vollkommener Konkurrenz ein Gleichgewicht einstellen kann. Also kein Wirtschaftssubjekt durch eine Änderung in der Produktion oder im Tausch besser gestellt werden kann, ohne dass ein anderes Wirtschaftssubjekt zugleich schlechter gestellt wird.

Die Voraussetzungen sind: Vollkommene Konkurrenz auf allen vollkommenen Märkten, wo alle Transaktionen zu Markträumungen führen, weil unter der Voraussetzung keiner externer Effekte und vollkommener Information aller Wirtschaftssubjekte, Unternehmen ihre Gewinne und Haushalte ihren Nutzen maximieren können.

Die allokative Effizienz hat damit eine fundamentale Bedeutung für die Finanzintermediation. Dies kann am folgenden Beispiel verdeutlicht werden: Das Sparkapital soll über den Finanzmarkt und dessen Institutionen in die produktivsten Verwendungsformen gelenkt werden. Diese Allokationsleistung erfolgt über drei Kanäle, nämlich über Märkte, insbesondere Märkte für Eigenkapital (Aktien) und Fremdkapital (Anleihen), über Finanzintermediäre, insbesondere Banken und Versicherungen, und über den Umsatzprozeß der Unternehmen (Innenfinanzierung).

12.4 Kritische Würdigung

An dieser Stelle fassen wir die Grundlagen zum Thema Effizienz in der VWL noch einmal kurz zusammen: Anhand der *technischen Effizienz* kann die *Fähigkeit des Vermeidens von Inputverschwendungen und Outputunterproduktionen* gemessen werden. Anhand der *Kosteneffizienz* können *kostenminimale Inputbündel* berechnet werden. Die *allokative Effizienz* ermöglicht festzustellen, ob *Märkte reibungslos funktionieren* bzw. wo sich damit in einer Wirtschaft mit vollkommener Konkurrenz ein Gleichgewicht einstellt.

Nach Ansicht des Autors sind quantitativer Methoden der Ökonomie besser geeignet *Möglichkeiten, Potentiale und den Erfolg von Optimierungen im Bankenwesen zu messen, als Kennzahlensysteme aus der Betriebswirtschaftslehre*. Für die Berechnung von Kostensenkungen, Wirtschaftlichkeitsanalysen und Produktivitätssteigerungsmöglichkeiten sind diese Methoden sinnvoll.

Aber auch die diversen unterschiedlichen quantitativen Methoden der Ökonomie stoßen ab einem gewissen Punkt an ihre Grenzen. So soll zur Vollständigkeit darauf hingewiesen werden, dass im Rahmen der Finanzintermediation die Aspekte Risikoeffizienz und Informationseffizienz

¹⁸ Vgl. Porembski, M. (2001): Produktivität der Banken – Untersuchungen mit der DEA, S. 77ff.

eine zunehmende Bedeutung haben. Diese zu quantifizieren und im Rahmen von Optimierungen im Bankenwesen einzusetzen, stellen besondere *Herausforderungen für Ökonomen in der Zukunft* dar.

12.5 Risikoeffizienz

Über den Finanzmarkt sollen die in einer Volkswirtschaft vorhandenen Risiken so auf die Anleger verteilt werden, daß diese darunter möglichst wenig leiden. Bei verbesserter *Risikoeffizienz* fällt es den Menschen leichter, die Risiken zu ertragen, die mit der produktivsten Verwendung des Geldes verknüpft sind. Durch eine Fülle von Finanzinnovationen, insbesondere im Optionsbereich, hat sich das Spektrum dieser Anlagemöglichkeiten in den letzten Jahren erheblich erweitert:

„Je umfassender das Angebot an derartigen Anlagealternativen ist und je niedriger die mit der Zusammenstellung eines diversifizierten Portfolios verbundenen Transaktionskosten sind, um so effizienter erfolgt die finanzwirtschaftliche Risikoteilung und um so umfangreicher und langfristiger gelingt eine Mobilisierung insbesondere auch von Risikokapital.“

12.6 Informationseffizienz

Die Rentabilität unterschiedlicher Anlageformen sollte für alle Finanzmarktteilnehmer tatsächlich erkennbar sein. Eine Welt unsicherer Erwartungen setzt voraus, daß Anleger bei ihren Investitionsentscheidungen die dafür erforderlichen Informationen besitzen. Typischerweise sind die Vertragspartner (Anleger, Manager, Finanzintermediäre) unterschiedlich gut informiert. Es besteht die Gefahr, daß das Sparkapital in weniger produktive Verwendungen gelenkt wird, bei denen ein Teilnehmer im Finanzsystem (Marktplayer) zu Lasten anderer Geld verdient.

Informationseffizienz beseitigt derartige Allokationsprobleme. Sie ist um so eher gegeben, je geringer die *Informationsasymmetrien zwischen den Vertragspartnern* sind.

12.7 Neue Methode der Analyse der Effizienz im Bankenwesen

In den vorherigen Kapitel wurde der Begriff „Effizienz“ sowohl aus betriebswirtschaftlicher als auch aus ökonomischer Perspektive intensiv diskutiert. Schließlich zeigte sich, daß für die Berechnung von Kostensenkungspotentialen, Wirtschaftlichkeitsanalysen und Produktivitätssteigerungsmöglichkeiten ökonomische Bankeffizienzmessungen mehr Bedeutung geschenkt werden sollte als betriebswirtschaftlichen Kennzahlensystemen.

Wie nun Effizienz bei Banken in der Ökonometrie gemessen wird und welche konkreten Ergebnisse dabei herauskommen, wird im folgenden vorgestellt.

Ökonomen haben eine Methode entwickelt Effizienz zu messen, die sämtliche Inputs (Ressourcen) und Outputs (Produkte und Services) umfasst. Die sogenannte Data Envelopment Analysis (kurz: DEA). Eine solche Analyse ermöglicht eine mathematische und umfassende Analyse der Effizienz nach ökonomischen Gesichtspunkten und produktionstechnischen Überlegungen. Dabei nutzt dieses Verfahren die lineare Programmierung zur Berechnung von Effizienzwerten. Ein großer Vorteil ist dabei, daß problemlos mehrere Inputs und Outputs in die Effizienzanalyse einbezogen werden können und vorab keine Gewichtung der Input- und Outputfaktoren erfolgen muss, da diese im Rahmen des Verfahrens objektiv ermittelt werden. Die DEA Messung wurde bereits in einigen Sektoren der Bankenwirtschaft in Europa eingesetzt (z.B in Genossenschaftsbanken in Deutschland, in Volksbanken in Italien, oder Sparkassen in Österreich)

Anhand zweier exemplarischer Analysen möchte der Autor zeigen, welche Vor- und Nachteile solche Verfahren haben können und weshalb sie zunehmend an Bedeutung finden sollten. Dabei werden die grundlegenden mathematischen Modelle und Annahmen nur so tiefgehend erklärt, wie das für das Verständnis und die Akzeptanz des Verfahrens erforderlich erscheint. Auf mathematische Beweise und Weiterentwicklungen der grundlegenden DEA-Modelle wird gänzlich verzichtet.

12.8 Effizienzmessungen in Banken anhand der Data Envelopment Analysis

Auf Grund der großen Zahl an Effizienzmessungen im Bankenwesen hat der Autor sich entschlossen an dieser Stelle aus einer umfangreichen Übersicht (siehe Anhang A) die wichtigsten Erkenntnisse einer Auswahl an Studien in Bezug auf den österreichischen Bankenmarkt zu präsentieren.

Die Data Envelopment Analysis ist ein 1978 von Charnes, Cooper und Rhodes entwickeltes Verfahren der linearen Programmierung zur Schätzung der relativen Effizienz. Dabei wird gemessen, wie effizient Input Faktoren in einem Produktionsprozess in Outputfaktoren transferiert werden. Anhand von 4 Systematisierungskriterien lässt sich die DEA als Verfahren mit deterministischer Produktionsfunktion, als nicht-parametrisches Verfahren mit induktiver und impliziter

Produktionsfunktionsschätzung und als mathematisches Programmierungsmodell zur Schätzung einer „best practice“ Produktionsfunktion klassifizieren.¹⁹ Statt eine bestimmte Produktionsfunktion, wie etwa eine Cobb-Douglas Funktion anzunehmen bzw. zu schätzen, wo die Parameter (α, β) die optimale Beziehung zwischen Input und Output darstellen, geht die nicht parametrische DEA zunächst von den tatsächlich zu beobachtenden Beziehungen zwischen Input und Output für jede einzelne Bank oder für jedes einzelne Bankenprodukt/Instrument aus.

Die Inputs und die Outputs des Modells können abschließend in einem Koordinatensystem dargestellt werden. Aus den Beobachtungen wird dann eine umhüllende Kurve („envelopment“) eingezeichnet. Alle Beobachtungen, die mehr Inputs für das selbe Output benötigen und alle Beobachtungen, die mit den selben Inputs weniger Output als die umhüllende Kurve benötigen, sind ineffizient. Die umhüllende Kurve („envelopment“), die durch die DEA ermittelt wird, ist demnach die Effizienzgrenze.

12.8.1 Daten: Inputs, Output Variablen

Eine der größten Schwierigkeiten bei der Messung der Produktivität einer Bank ist die Definition des Produktionsmodells. Anders als bei einem Industrieunternehmen ist bei einem Finanzintermediär nicht klar, welche seine Inputs und Outputs sind, noch in welchen Verhältnissen die einen in die anderen umgewandelt werden.

Der Output der Bank im technischen Sinn besteht aus den Dienstleistungen, welche die Bank gegenüber ihren Kreditgebern und Kreditnehmern erbringt. Dazu zählen in erster Linie die Verwaltung von Konten und Krediten, aber auch andere Dienstleistungen, wie Anlagegeschäft oder Beratungsgeschäft. Ein typisches Merkmal von Banken ist also, dass ein Großteil ihrer Kosten durch die Bereitstellung von Dienstleistungen entsteht, die als Teil der Bezahlung für einen Input, nämlich Einlagen zu verstehen sind. Die Gesamtkosten für diesen Input bestehen aus dem Zinsaufwand und den Verwaltungskosten, die durch die Erbringung der Dienstleistungen gegenüber den Sparkunden entstehen. Der Produktionsprozess der Bank ist aus

¹⁹ Vgl. Schefczyk, M. (1996): Data Envelopment Analysis, DBW 56, S. 167ff.

dieser Sicht also mehrstufig, wobei Einlagen einen Zwischenoutput darstellen, der dann zur Produktion der tatsächlich gewinnbringenden Aktiva dient.

Die meisten Studien der Produktion von Banken verwenden entweder den Produktions-, den Intermediations-, oder den Wertschöpfungsansatz. Die meisten Autoren verwenden Hybride dieser reinen Ansätze. Nach dem Produktionsansatz zählen zu den Outputs alle Bilanzpositionen, deren Produktion reale Ressourcen (Arbeit, Sachaufwand, und –kapital) verbrauchen. Die Inputs bestehen üblicherweise aus dem Personalstand, dem Sachaufwand und dem Sachkapital, die Outputs aus der Anzahl von verschiedenen Konten, bearbeiteten Krediten, Wertpapiertransaktionen, erfolgreichen Geschäftsabschlüssen etc.

Nach dem Intermediationsansatz werden Banken als Intermediatoren von Finanzdienstleistungen statt als Produzenten physischer Dienstleistungen gesehen. Kredite und andere Aktiva sind Outputs, Einlagen und andere Passiva sind Inputs.

Der *Wertschöpfungsansatz* beschreitet den Mittelweg zwischen den beiden ersten Ansätzen, denn er erlaubt a priori jeder Bilanzposition, ein Input oder ein Output zu sein. Die Zuordnung erfolgt dann nach dem Vorzeichen der entsprechenden ersten Ableitung in der empirischen Profitfunktion der Bank. Nach Hancock (1985) zählen demnach Kredite und Sichteinlagen zu den Outputs, aber Spar- und Termineinlagen zu den Inputs. Die Wahl zwischen den verschiedenen Konzepten und die Zuordnung von beispielsweise Einlagen zu den Inputs und/oder Outputs korrespondiert mit den Bankkosten. Die Gesamtkosten einer Bank bestehen bei der Zuordnung der Einlagen zu den Outputs nur aus dem Betriebsaufwand (Verwaltungsaufwand und Personalaufwand), bei ihrer Zuordnung zu den Inputs kommt auch der Zinsaufwand hinzu.

Der *Produktionsansatz* ignoriert den Zinsaufwand, der einen wesentlichen Teil der Gesamtkosten einer Bank darstellt. Außerdem vernachlässigt der Produktionsansatz die Untrennbarkeit vieler Bankdienstleistungen und das Verhältnis zwischen Kontengröße und Kosten, sofern man einfach die Kontenanzahl als Outputmaß heranzieht. Nach dem Intermediationsansatz werden Einlagen den Inputs zugeordnet, nach dem Produktionsansatz den Outputs.

Autoren, die Einlagen zu den Outputs zählen sind der Meinung, dass Banken einen großen Teil ihrer Personal-, Sach-, und Marketingaufwendungen dafür aufwenden Spareinlagen zu generieren. Daher können Einlagen kein Input darstellen, sondern müssen Output sein.

Für die Zuordnung der Einlagen zu den Inputs spricht, dass diese zunächst keine Wertschöpfung sind. Erst wenn sie in Kredite oder andere Aktiva transformiert werden, daher sind Einlagen nach dieser Ansicht ein Zwischenprodukt und Input bei der Produktion des gewinnbringenden Outputs. Alles genannten Ansätze sind dafür kritisiert worden, weder das von einer Bank eingegangene Risiko, noch die Qualität ihres Service zu berücksichtigen.

Das Eigenkapital wird in keiner Bankenstudie bis heute als Input oder Output verwendet. Das Problem ist, dass Eigenkapital jedes Jahr schwankt. Würde es steigen so könnte man es als Output sehen. Würde man das Eigenkapital als Input einsetzen, dann würde nach letzterer Überlegung Profitabilität zu Ineffizienzen führen. DEA Analysen betonen, dass Variablen dann Eingang finden sollen, wenn sie von Management kurz- und mittelfristig beeinflussbar sind Dazu kann das Eigenkapital nicht gezählt werden. Inputpreise sind nicht gegeben, daher berechnen viele Autoren Durchschnittskosten für diverse Aufwendungen (z.B Personalkosten durch Mitarbeiteranzahl).

Hauner hat 2001 für sein Produktionsmodell bereits festgestellt, dass die meisten vor ihm durchgeführten Studien den Intermediationsansatz bevorzugen. Dies lag an der mangelnden

Verfügbarkeit der für den Produktionsansatz erforderlichen Daten. z.B Anzahl der Transaktionen.

Hauner hat für seine Studie folgende Inputs und Outputs festgelegt:

Festlegung Inputs und Outputs nach Hauner

I: Zinsaufwand
 I: Personalaufwand
 I: Sachaufwand
 O: Kundeneinlagen
 O: Interbankforderungen
 O: Kredite
 O: Verbriefte Verbindlichkeiten

Tabelle 40: Festlegung Inputs und Outputs nach Hauner, Quelle: Hauner, D. (2002): Kosteneffizienz, Skaleneffizienz und Produktivitätsfortschritt in der deutschen und österreichischen Bankwirtschaft.

Festlegung Inputs und Outputs für Investmentbanking Produktionsansatz und Intermediationsansatz gemischt

I: Zinsaufwand
 I: Personalaufwand
 I: Sachaufwand
 I: Risikovorsorge (Kreditrisikorückstellungen, Kreditabschreibungen)
 O: Provisionsüberschüsse aus z.B verbrieften Verbindlichkeiten (ABS, MBS, etc.) etc.
 O: Zinsüberschüsse aus Interbankforderungen
 O: Zinsüberschüsse aus Forderungen an öffentliche Einrichtungen (Bund, Länder, Gemeinden, internationale Regierungen)
 O: Zinsüberschüsse aus Krediten
 O: Handelsergebnisse aus Sales und Tradingaktivitäten
 O: sonstige betriebliche Erträge: aus Wertpapieren, Beteiligungen, Immobilien

Tabelle 41: Festlegung Inputs und Outputs für Investmentbanking Produktionsansatz und Intermediationsansatz gemischt, Quelle: Hauner, D. (2002): Kosteneffizienz, Skaleneffizienz und Produktivitätsfortschritt in der deutschen und österreichischen Bankwirtschaft.

Die Effizienz einer Bank mit einer Data Envelopment Analyse zu messen ist äußerst kompliziert, da die Daten in der oben erforderlichen Form generell nicht vorhanden sind, weil die Bilanzen der meisten österreichischen und europäischen Banken in den Gesamtbilanzen des Unternehmens zusammengefasst sind.

Aus den vorhandenen Erkenntnissen können 2 Grundprobleme betreffend der Festlegung geeigneter Benchmarkinggrößen herausgearbeitet werden:

Festlegung geeigneter Benchmarkinggrößen

+ Substantielle Kosteneffizienzen (Ressourcenallokation)
 + Mögliche Produktivitätssteigerungen nach Fusionen (Gewinnung von Marktmacht etc.)

Tabelle 42: Festlegung geeigneter Benchmarking Größen, Quelle: Schefczyk, M. (1996): Data Envelopment Anaylsis.

In einer erweiterten Modellbildung der DEA müssen jedoch drei Kategorien berücksichtigt werden:

Festlegung geeigneter Benchmarkinggrößen

die steuerbaren Ressourcen (Aufwand etc.),
 die vorgegebenen Ressourcen (Anzahl der Abteilungen und Produkte) und die Umfeldfaktoren (Wettbewerbsniveau).

Tabelle 43: DEA – Kategorien, Quelle: Schefczyk, M. (1996): Data Envelopment Anaylsis.

Die effizienten Banken dienen als „Benchmarks“ für die ineffizienten. Darüber hinaus bietet die DEA zusätzliche Einsichten: Sie weist einerseits auf Stärken und Schwächen der einzelnen Produkte hin. Der Vergleich der schlechteren Produkte mit den effizienteren Produkten wird ermöglicht, um Marktnischen sowie Produkte aufzuzeigen, die diese Marktnischen ausfüllen. Interessant erscheint nicht nur die Effizienz von Banking Aktivitäten zu vergleichen. Es lassen sich auch Rankings erstellen und damit die Wertigkeiten einzelner Produkte feststellen.

Die in der Volkswirtschaftslehre eingesetzte nicht-parametrische Effizienzanalyse, die Data Envelopment Analysis (DEA), hat insbesondere die Vorteile gegenüber anderen Ansätzen, dass keine Funktionsformen unterstellt und Skaleneffizienzen separiert werden können. Die DEA ist eine Methode zur Ermittlung der relativen Effizienz anhand verschiedener realisierter Produktionspunkte, im Gegensatz zur parametrischen Frontieranalyse wird also kein Bezug zu einer Funktion hergestellt, sondern immer zu tatsächlichen Beobachtungen bzw. daraus abgeleiteten virtuellen Punkten, die durch Verbindung von verschiedenen Produktionspunkten entstehen. Das Maß der Effizienz ergibt sich bei der DEA als Verhältnis von gewichteten Outputs zu gewichteten Inputs. Dieses Maß wird maximiert, unter Nebenbedingungen, die sicherstellen sollen, dass kein anderer Produktionspunkt bei gleichem Output weniger Input verbraucht und dass die Produktionsfunktion konvex ist.

Aus dem abgeleiteten Effizienzmaß kann dann die proportionale Reduktion aller verwendeten Inputs abgeleitet werden. Demnach bedeutet ein Effizienzmaß von 1, dass die Bank oder die Entscheidungseinheit (Decision Making Unit) effizient produziert, Werte zwischen 0 und 1 zeigen an, um wie viel alle Inputs eingespart werden könnten, ohne dass der Output sinkt. Erreicht eine Bank z.B. einen Wert von 0,8, so könnten theoretisch alle Inputs gleichmäßig um 20% zurückgenommen werden. Ferner gibt die Analyse Aufschluss über alle weiteren Reduktionsmöglichkeiten, die nichtproportional sind, den bereits erwähnten sogenannten „slacks“.

Aus dem Vergleich der drei ermittelten Effizienzwerte einer jeder Bank lässt sich dann ermitteln, ob zunehmende, konstante oder abnehmende Skalenerträge vorliegen. Durch einfache Regressionsanalyse können mögliche Erklärungsursachen für bestehende Effizienzgrenzen und deren Verschiebung gefunden werden. Hierzu sollen ad hoc einige erklärende Variablen, wie etwa die Kundenstruktur und ihre Veränderung, wirtschaftspolitische Ereignisse, wie die Liberalisierung der Finanzmärkte, Gesetzesänderungen, Schwerpunktveränderungen in der Wirtschaftspolitik etc. herangezogen werden.

Verwendung von Benchmarkingergebnissen (Target Setting Tool)

+ Indikation von Kosteneinsparpotentialen

+ Kommunikationsbasis gegenüber Beteiligten

Möglichkeit 1	Möglichkeit 2	Möglichkeit 3
Internes Benchmarking	Externes Benchmarking	Strategisches Benchmarking
(Vergleich zwischen internen Entscheidungseinheiten - DMU's - Decision Making Units)	(Vergleich mit entsprechenden Funktionen anderer Banken)	(Ergänzungstool um realistische neue Geschäftsfelder festzustellen)

Tabelle 44: Verwendung von Benchmarkingergebnissen (Target Setting Tools), Quelle: eigene Zusammenstellung

Die Ermittlung der Effizienzgrenzen zwischen Input und Output von verschiedenen Banken, sowie deren Verschiebung über den Zeitablauf (2000-2002) erlaubt Rückschlüsse über Stärken und Schwächen einzelner Banken im internationalen Vergleich.

12.8.2 Banken in Österreich nach dem EU Beitritt: Implikationen von Gstaach

Die Studie von Gstaach ist eine der aktuellsten Studien über den österreichischen Bankensektor, welcher die Effizienz der Banken aus makroökonomischer Perspektive betrachtet: Trotz aller Robustheit des europäischen Finanz- und Bankensektors kam es nach vereinzelt Schocks (Krisen, Crashes) stetig zu weiteren Verbesserungen im europäischen Bankensystem. Gegenstand der empirischen Untersuchung von Gstaach war dabei die Bankenproduktivität bzw. den Produktivitätsfortschritt der österreichischer Banken nach der Deregulierung des Bankenmarktes in der EU zwischen 1990 und 1997: „Austria's legal framework for banking changed substantially during 1990-1997, due, mainly, to the country's entry into the European Union in 1995.“ Dabei analysierte Gstaach anhand der Data Envelopment Analysis die technische Effizienz im

österreichischen Bankensektor: „...we investigated the relative performance of Austrian banks during this period and thereby test the hypothesis of increased competitiveness.” Nach den Liberalisierungs- und Deregulierungstendenzen in Europa in den 90-er Jahren wurde die “wait and see” Mentalität der Banken weitestgehend abgebaut. Massive Veränderungen innerhalb der Banken führten zu Effizienzsteigerungen. Nicht jedoch in Österreich bis 1996: “The study reveals that commercial banks consistently improved productivity over the period, Savings & Loans and Volksbanken exhibited a turnaround in productivity in 1997, and Rural Credit Unions experienced consistent productivity decline. Overall, Austrian banking sector experienced a decline in average efficiency and productivity until 1996 with slight improvements in 1997.” Die Studie von Gstaach fand unter anderem ein für den österreichischen Bankensektor seit einigen Jahren vermutetes Spezifikum: ”The study reveals evidence of product diversification rather than increased price competition.“ Mit anderen Worten eine versteckte Kritik an den vermuteten Preisabsprachen in einem oligopolistischen Bankenmarkt. Einzig und alleine positiv erschien jedoch die Erkenntnis, dass sich langfristig die österreichischen Banken nicht dem Druck in einem europäischen Gesamtbankenmarkt entziehen werden können: „A decrease in the spread of prices paid for inputs indicates increased competitiveness over the period, which can be attributed to deregulation brought about by EU-membership.”²⁰ Wie dieser europäische Bankenmarkt jedoch in seiner Struktur aussehen wird und welche Maßnahmen getroffen werden müssen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben zu können, wurde jedoch von Gstaach nicht beantwortet.

12.8.3 Banken in Österreich und Deutschland: Implikationen von Hauner

Die Studie von Hauner ist die aktuellste Studie über den österreichischen Bankensektor, welcher die Effizienz der Banken aus mikroökonomischer Perspektive betrachtet: Hauner hat in seiner Dissertation 2002 mehrere Untersuchungen hintereinander durchgeführt. Zunächst hat Hauner eine Rohdatenanalyse für seine Dissertation gemacht. Aus der Analyse der Rohdaten hat Hauner über alle untersuchten Banken folgende aggregierte Ergebnisse erhalten: Zwischen 1995 und 1999 verloren bei den österreichischen und deutschen Banken Kredite und Kundeneinlagen an Bedeutung (Disintermediation), ebenso wie das Interbankengeschäft. Hingegen nahm das Gewicht der Wertpapiere sowohl auf der Aktiv- wie auf der Passivseite stark zu. Diesen Trends in der Zusammensetzung der Bilanz entsprechen jene in der G+V. Zinsertrag- und -aufwendungen verloren an Bedeutung, während der Provisionsertrag stark zunahm. Die sich verschlechternde Zinsspanne bewirkte trotz der eklatant verbesserten Provisionsspanne einen Anstieg des Kosten/Ertrags-Verhältnisses. Der Verwaltungsaufwand, zu dem Sachaufwand und Personalaufwand zählen, wurde nicht verbessert, da es zu vermehrten Gewinnen aus Finanzgeschäften etc. kam.

Was die Resultate aus der Data Envelopment Analysis von Hauner betrifft ist folgendes zu sagen: Die durchschnittliche Kosteneffizienz über 1995-1999 betrug bei österreichischen und deutschen Banken 87,5%, d.h. dass die untersuchten Banken ihren Output auch mit durchschnittlich 12,5% geringeren Kosten produzieren könnten. Es gelang also den Banken nicht ihre Kosteneffizienz zu verbessern. Angemerkt sei an dieser Stelle, dass einer Bank nur in einem sehr begrenzten Rahmen möglich ist Einfluss auf ihre Outputs zu haben.

Die Bankenoutputs werden daher in der Literatur häufig als exogen vorgegeben angenommen, weshalb für eine Analyse der ökonomischen Effizienz von Banken häufig die Kosteneffizienz herangezogen wird. Mit Hilfe der Data Envelopment Analysis (DEA, nicht-parametrische Schätzung) soll diese Bankenproduktivität von Investmentbankingaktivitäten gemessen werden. Ausgangspunkt für die Messungen sind die Geschäftsberichte der europäischen Banken. Die ökonomische Effizienz, oder auch Kosteneffizienz genannt, bezieht sich auf den Grad des

²⁰ Vgl. Agha-Iqbal, A.; Gstaach, D. (2000): The Impact of Deregulation during 1990-1997 on Banking in Austria, *Empirica*; 27(3).

Erreichens einer Gewinnmaximierung oder einer Kostenminimierung. Sie drückt das Verhältnis von tatsächlich entstandenen Kosten zu den Minimalkosten aus. Das Kostenminimum eines bestimmten Outputniveaus ist dort erreicht, wo die entsprechende Isoquante die niedrigste Isokostenkurve gerade noch tangiert. In diesem Punkt entsprechen einander der Anstieg der Isoquante und der Anstieg der Isokostenkurve. Nur in diesem Punkt spricht man von ökonomischer effizienter Produktion. Denn hier wird ein bestimmtes Outputniveau mit den geringsten Kosten produziert. (MKK)

Was die Skaleneffizienz der untersuchten Banken betrifft, so lag diese bei den untersuchten österreichischen und deutschen Banken zwischen 1995-1999 bei 90,5%, also rund 10% von ihrer Idealgröße entfernt. Was die totale Faktorproduktivität betrifft, so nahm diese in den Jahren 1995-1999 im geometrischen Mittel um 15,8% zu, d.h. die Banken konnten die gleichen Outputmengen 1999 wie 1995 um geringere Kosten erzeugen. Laut Hauner war die Verbesserung der totalen Faktorproduktivität ausschließlich auf die Verschiebung der Technologiegrenzen zurückzuführen, während sich die Kosten- und Skaleneffizienz beide insgesamt verschlechterten. Die Veränderung der Technologie bezieht sich auf die Verschiebung der Best Practice Grenze, welche sich über den Untersuchungszeitraum um ca. 20% nach innen verschob.

Die Regressionsanalyse von Hauner ergab eine signifikant positive Beziehung zwischen Wirtschaftswachstum und Kosteneffizienz. Bei österreichischen Banken wirken Größe und Diversifikationsgrad sich positiv auf die Kosteneffizienz aus. Interessant erscheint das Ergebnis, dass Banken im öffentlichen Eigentum kosteneffizienter sind als private. Dies schließt er z.B. auf die Gewährträgerhaftung bei der Refinanzierung der öffentlichen Banken. Banken, die ihre Kosten nicht im Griff haben, managen auch ihr Risiko schlechter als andere. Banken mit im Verhältnis zur Bilanzsumme weniger Mitarbeiter sind kosteneffizienter als andere. Parallel dazu ist zu beachten, Banken mit im Verhältnis zur Bilanzsumme zahlreicheren Geschäftsstellen auch kosteneffizienter sind. Wenigüberrascht, dass Fusionen und Akquisitionen, nach Hauner, signifikante Auswirkungen auf Skalen- und Verbundeffekte haben. Sie stellen ebenso wie internes Wachstum und Diversifizierung des Produktportfolios vielversprechende Strategien zur Senkung der Durchschnittskosten im Bankenwesen dar.²¹

Weiters interessant erscheint die Implikation, dass Banken, die weniger kosteneffizient sind, auch ein schlechteres Risikomanagement aufweisen. Hauner meint, dass ein höherer Verwaltungsaufwand im Durchschnitt nicht mit besserem Risikocontrolling gerechtfertigt werden kann. Vielmehr erscheint es ihm, dass sich ein schlechtes Management sowohl in Kosteneffizienz und unzureichendem Risikomanagement niederschlägt. Das neueste Ergebnis ist, dass Banken, die sich stark über verbrieftete Verbindlichkeiten statt über Interbankeneinlagen und Kundeneinlagen refinanzieren, kosteneffizienter sind als andere. Eine Lösung für den Verwaltungsaufwand bringt die Erkenntnis, dass weniger und besser ausgebildete Mitarbeiter kosteneffizienter sind als andere.

12.8.4 Kritische Würdigung

Der überwiegende Teil der einflussreichsten aktuellen Bankeffizienzmessungen (siehe auch Anhang A) basiert auf unterschiedlichen methodologischen Ansätzen (Intermediationsansatz, Produktionsansatz, oder Mischform), verwendet unterschiedliche Datensätze und Verfahrensauswertungen. Trotz der Vielzahl an Ergebnissen, Interpretationen und untersuchten Motiven (Skaleneffizienz, X-Ineffizienz, Verbundeffekte, Kosteneffizienz, Produkteffizienz) lassen sich jedoch keine dominierenden Erkenntnisse oder Theorien ableiten.

²¹ Anmerkung: diese Erkenntnisse machten es notwendig im weiteren Verlauf der Arbeit sich auch mit Effizienzanalysen nach Bankfusionen auseinanderzusetzen.

Abgesehen vom beschränkten Einfluss einzelner Studien auf die Wissenschaft erscheint wesentlich dramatischer der Umstand, dass jene Messungen über die Produkteffizienz oder Kosteneffizienz bzw. Erkenntnisse daraus nur wenig Einfluss auf die Bankenpraxis haben. Zwar ist jede Bank bereit seine Effizienz zu verbessern, kann diese jedoch nur in einem sehr begrenzten Rahmen verbessern. Der Einfluss bzw. die Veränderungsmöglichkeiten auf Inputs durch Entscheidungsträger aus der Bankenpraxis wurde in der Theorie bislang überschätzt. Viele Inputs sind teilweise historisch gewachsenen oder als gegebenen hinzunehmen.

13. Profitabilität und Wachstum durch Skalen- und Verbundeffekte

Im folgenden Abschnitt befasst sich der Autor mit neuen Strategien angesichts des Strukturdrucks beispielsweise durch *(an-)organisches Wachstum* den Erfordernissen nach Effizienz gerecht zu werden.

Konkret besteht die Möglichkeit darin, entweder kraft Diversifikation (also *organischen Wachstums* z.B. durch die *Erschließung* neuer Märkte) oder in Form eines kooperativen Vorgehens (also *anorganischen Wachstums* z.B. durch das Zusammengehen mit einem anderen Unternehmen) effizienter und kostengünstiger zu werden.

13.1 Skaleneffekte

Der Ausgangspunkt der theoretischen Betrachtungen bildet zunächst die Überlegung, dass es bei der Erstellung von Bankgeschäften Größenvorteile in Form *positiver Skaleneffekte (economies of scale)* gibt.

Das Auftreten der Skaleneffekte impliziert die Existenz einer *effizienten Betriebsgröße* bzw. einer Mindestgröße, die eine Bank zur Sicherung des langfristigen Geschäftserfolgs erreichen sollte. Banken, deren Betriebsgröße unterhalb dieser Untergrenze liegt, können durch Zukauf, Fusion oder organisches (inneres) Wachstum Effizienzpotentiale realisieren.

Finanzielle Skaleneffekte erlauben grossen Banken ihr Kreditgeschäft und ihre Finanzrisiken mit relativ weniger Eigenmittel abzuwickeln als kleinere. Zudem sollte finanzielle Grösse den Zugang zu den Refinanzierungsmitteln des Geld- und Kapitalmarktes erleichtern.

Eine weitere mögliche Quelle für Größenvorteile bezeichnet man als *X-Efficiency oder Führungseffekte*. Es gehört heute zum allgemeinen Wissensbestand, dass diese Effekte häufig negativ sind, dass mit anderen Worten die möglichen anderen Größenvorteile oft durch negative Führungseffekte («X-Inefficiency») teilweise oder vollständig aufgehoben werden. Im Bankgeschäft sind solche negativen Effekte vor allem bei stark diversifizierten Instituten oft ausgeprägt, da die kumulative Wirkung von Grösse und Vielfalt der Produkte, Märkte und Geografie zu einem hohen Grad an Komplexität führen, ist die Beherrschung von Komplexität mit hohen Kosten verbunden.

Sobald insgesamt *negative Skalenerträge* zu verzeichnen sind, besteht eine Obergrenze für den optimalen Geschäftsumfang.²²

13.2 Verbundeffekte

²² Skaleneffekte lassen sich in einer statischen und einer dynamischen Perspektive abgrenzen: Statische Skaleneffekte resultieren aus der Fixkostendegression bei der Ausweitung der Produktionsmenge eines Gutes in einem Zeitpunkt, während bei der Betrachtung dynamischer Skaleneffekte vorrangig der Gewinn von Erfahrungen im Zeitablauf im Kontext kumulierter Ausbringungsmengen — der sich etwa bei Banken in niedrigeren Ausfallquoten im Kreditgeschäft nieder schlägt — zu Kosteneinsparungen führt.

Verbundeffekte beziehen sich nicht wie Skaleneffekte auf Effizienzverbesserungen der Produktion eines Gutes, sondern auf *Kosteneffekte*, die aus der mit einander kombinierten Herstellung von zwei oder mehr Gütern resultieren. Sie ergeben sich etwa dann, wenn ein Teil (oder mehrere Teile) aus der Wertschöpfungskette einer Bank bei der Herstellung von verschiedenen Gütern genutzt und höher oder effizienter ausgelastet werden kann (oder können).²³

Verbundeffekte sind des weiteren in einem engen Bezug zur *Diversifikation von Unternehmen* zu sehen. Auf einer abstrakten Ebene lassen sich alle Diversifikationsmotive auf Verbundeffekte zurückführen, seien sie im produktionstechnischen, im beschaffungs- oder absatzmarktlichen oder im finanzwirtschaftlichen Bereich anzusiedeln. Ein Ansatzpunkt zur Unterscheidung von Verbundeffekten und Diversifikation könnte sein, dass die *Diversifikation mehr die Wirkungen* und *Verbundeffekte mehr die Ursachen von Effizienzgewinnen* durch Zusammenfügen unterschiedlicher Teileinheiten zu einer Gesamtheit beschreibt.

Auf Grund der bisherigen Überlegungen wird deutlich, dass Verbundeffekte nutzbar zu machen eine gute Möglichkeit sind kosteneffizienter zu werden.

13.3 Voraussetzungen

Konzentrationen bzw. Größe alleine könnten zum Erfolg führen, wenn eine Bank nachdrücklich die *Strategie der Kostenführerschaft mit weitgehend standardisierten Produkten* verfolgt.

Wie bereits in den Kapiteln 13.1 und 13.2 erläutert lassen sich qualitativ durchaus 2 Vorteile durch Größe definieren: *bei steigender Zahl von Transaktionen sinken die Durchschnittskosten* (Economies of Scale) und *bei zunehmender Diversifizierung können sich Synergien zwischen den Geschäftsfeldern* (Economies of Scope) ergeben. Als bekanntestes Beispiel seien die Cross Sellings von Kreditprodukten und Investmentbanking-Produkten genannt.

Um jedoch aus den Vorteilen gesteigerter Effizienz durch Größe profitieren zu können, müssen zwei *Voraussetzungen* erfüllt sein:

Erstens muss sich mindestens eines der beiden Unternehmen im Bereich steigender Skalenerträge befinden. D.h. Größenvorteile lassen sich zunächst nur dann realisieren, wenn mindestens ein Fusionsunternehmen dieses *Optimum bislang nicht erreicht* hatte.

Zweitens müssen diese Skalenerträge durch Firmenübernahmen auch *realisiert werden können*.

14. Grenzen von Profitabilität und Wachstum

Zum Abschluss des praxisorientierten Teil der Arbeit möchte der Autor die *Vor- und Nachteile von Strukturveränderungen* im Bankenwesen in Form von *nationalen oder grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen* anhand aktueller Problembereiche und ausgewählter Bankfusionsstudien behandeln.

14.1 Implementierung einer Zielrichtung

²³ Vgl. Börner, Ch. (1999): Verbundeffekte bei Unternehmenszusammenschlüssen aus Sicht des „Resource-based View“ — dargestellt am Beispiel der Finanzdienstleistungswirtschaft, Mitteilungen und Berichte des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht an der Universität zu Köln Abteilung Bankwirtschaft, p.9.

Fusionen- und Akquisitionen (Konzentrationen) sind streng genommen, entgegen der ursprünglichen Einleitung zu Kapitel 13, keine Strategien, sondern *Umsetzungsmaßnahmen*, die Implementierung einer Zielrichtung: nämlich von Profitabilität und Wachstum.

Beobachtet man die aktuellen Entwicklungen in der Bankenwirtschaft in Europa, so zeigt sich, dass einige Argumente für *Effizienzsteigerungen und die Maximierung von Skalen- und Verbundeffekten sprechen*. Immer öfter werden Umstrukturierungen für Effizienzsteigerungsmaßnahmen als Motivationsgrund herangezogen.

Alleine in den vergangenen Jahren gab es in bei den größten Banken der Welt zahlreiche strategische Allianzen, Joint Ventures, sowie Fusionen- und Akquisitionen. Die 10 größten Bankengruppen der Welt (Stand 2002) beispielsweise sind überwiegend aus Fusionen- und Akquisitionen jüngster Vergangenheit entstanden.

Der Erfolg dieser Zielrichtung hat aber auch seine Grenzen: *Sind die bisherigen Entwicklungen tatsächlich so erfolgsversprechend gewesen, wie zunächst berechnet?*

**Größten Banken der Welt
2002**

Rang, Name	Herkunftsland	Kenkapital in Mrd. US-Dollar
1, Citigroup	USA	59,0
2, Bank of America	USA	43,0
3, HSBC	UK	38,9
4, JP Morgan Chase	USA	37,6
5, Credit Agricole	Frankreich	35,7
6, Mizuho	Japan	29,1
7, Royal Bank of Scotland	UK	27,7
8, Sumitomo Mitsui	Japan	27,1
9, Mitsubishi Tokyo	Japan	26,0
10, BNP Paribas	Frankreich	24,1
12, Deutsche Bank	Deutschland	23,8
20, HVB (inkl. BA-CA)	Deutschland	20,1
88, BA-CA	Österreich	4,8
100, Erste Bank (inkl. Sparkassengr. im Haftungsverb.)	Österreich	4,0
171, Raiffeisen Zentralbank	Österreich	2,1
209, BAWAG/PSK	Österreich	1,6
290, ÖVAG	Österreich	1,1

Quelle: The Banker, APA

Tabelle 45: Die größten Banken der Welt

Im Lichte der Erkenntnisse neuerer Bankfusionsstudien im Bankenwesen sei an dieser Stelle vorausgeschickt, dass es empfehlenswert ist die bisweilen euphorische Bejahung der Fusionen und Konsolidierung im Bankenwesen durch eine *vorsichtiger und differenziertere Sichtweise*, wie Vives 2001 bereits bemerkte, zu ersetzen. „Monopoly power induces inefficiency and waste.....An expansion in asset size, branches and diversification is associated with an improvement in value efficiency and reduction of insolvency risk. Consolidation within a country reduces insolvency risk, but does not increase market value.“²⁴ Wieso und weshalb soll nun in den folgenden Kapiteln erläutert werden.

14.2. Formen der Umsetzung

Zunächst sei geklärt in welcher Form Konzentrationen über (an-)organisches Wachstum überhaupt durchgeführt werden können.

Durch kleinere Umstrukturierungen im Form von *strategische Allianzen und Joint Ventures* konnten vor allem Banken kleiner Länder ihre Betriebsgröße an die veränderte Größe des Marktes

²⁴ Vgl. Vives, X. (2001): Competition in the changing world of banking, Oxford Review of Economic policy, Vol.17, N.4, p.541.

anpassen. Auf diesem Wege konnten sie Wachstum besonders schnell realisieren und sich neue Märkte erschließen – sowohl branchen- als auch länderübergreifend.²⁵

Ziel der größeren Umstrukturierungen im Bankenwesen im Form von *Fusionen- und Akquisitionen* waren bislang zumeist die volle und komplette Zusammenführung von Bankengruppen und Finanzdienstleistungskonzernen mit unterschiedlichen Kundenstrukturen, Märkten, unterschiedlichen Geschäftsfeldern, unterschiedlichen Prozessen, Systemen, Marken und Produkten.

Grundsätzlich kann nach den Branchen der an der Fusion beteiligten Firmen zwischen *horizontalen, vertikalen und konglomeraten Fusionen* unterschieden werden:

Horizontale Fusionen betreffen Unternehmungen derselben Branche, vertikale Unternehmen vor- oder nachgelagerter Branchen, konglomerate Unternehmungen unterschiedlicher Branchen.²⁶

14.3 Klassische Überlegungen des Käufers und Verkäufers

Bei einer typischen Fusion- und Akquisition befindet sich die *erwerbende Bank* in der Regel im Bereich mehr oder weniger konstanter Durchschnittskosten, wohingegen sie sich durch Wachstum nicht mehr effizienter machen kann.

Anders dagegen ist die Situation bei *der zu akquirierenden Bank*. Bei ihr ist es durchaus möglich, die Kosten zu verringern, beispielsweise durch die Ausgliederung von Verwaltungstätigkeiten. Obwohl diese Form der Kostenreduzierung bestenfalls nur wenig zur Reduzierung der operativen Kosten beiträgt, können die Erträge überproportional gesteigert werden.

Eine Bankenübernahme unter diesen Voraussetzungen führt zwar nicht zu einer Kostenreduktion in der übernehmenden Bank, ist aber nach einer Fusion der beiden Banken theoretisch ein gutes Geschäft in Form von Effizienzsteigerungen im neuen Unternehmen.

14.4 Probleme durch Größe

Welche Probleme bei größeren Branchenveränderungen und Marktverschiebungen bei aller Effizienzsteigerung und Marktmacht entstehen können, soll nun im folgenden anhand zweier Beispiele diskutiert werden:

Dass Unternehmensgröße für sich genommen noch keine Garantie für Erfolg ist zeigt folgende Problemstellung für oben genanntes Beispiel: Größe kann beispielsweise nicht mit Qualität oder Kompetenz gleichgesetzt werden. *Qualität und Kompetenz* sind die beiden wesentlichsten Komponenten für *Vertrauenswürdigkeit* und Vertrauenswürdigkeit ist wiederum das Verkaufsargument schlecht hin der Banken.²⁷

Bei der Fusion zweier Banken mit *ähnlicher Kundenstruktur* scheint die Realisierung von Skalenerträgen am wahrscheinlichsten, da viele Funktionen, die bisher doppelt verrichtet wurden, nun zentralisiert werden können. Der Nachteil ist der mögliche Verlust von Kunden. Ein solcher

²⁵ Durch europaweite Kooperationen können über Größeneffekte („Economies of scale“) und Verbundeffekte („Economies of scope“) zu deutlichen Kosteneinsparungen führen. Darüber hinaus eröffnen sich aber auch Wege, aktiv die Effizienz des neuen Unternehmens zu steigern. Man kann fortschrittliche Produktionstechniken und Know-how von einem Fusionspartner auf den anderen übertragen. Doppelarbeiten lassen sich eliminieren und Verwaltungs- und Management-Tätigkeiten rationalisieren.

²⁶ Vgl. Tichy, G. (2000): Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien, S.20.ff

²⁷ Die Vorteile eines Zusammenschlusses kommen erst dann richtig zum Tragen, wenn er mit Qualitäten wie Kundenorientierung, Reaktionsschnelligkeit und gesteigerter Lernfähigkeit verbunden ist.

Verlust kann entstehen wenn z.B Firmenkunden es vermeiden mit derselben Bank, wie ihre unmittelbare Konkurrenz, in Geschäftsbeziehungen zu stehen. Dieses Verhalten ist verständlich, da die Gefahr besteht, dass es zu Interessenskollisionen kommt, aus denen Nachteile erwachsen. Die Folge ist, dass Firmenkunden zu einer dritten Bank abwandern.²⁸

Wie sieht es mit steigenden Skalenerträge aus, wenn zwei Banken mit *unterschiedlichen Kundenstrukturen* fusionieren? Sie besitzen zwar weniger organisatorische und funktionelle Gemeinsamkeiten, wodurch es auch zu fast keinen Economies of Scale kommen kann, jedoch bieten diese Banken ihren Kunden ein besseres, weil umfassenderes Service an, wodurch Economies of Scope entstehen.

14.5 Preiseffekte und Stabilität durch Zusammenschlüsse

Aus ökonomischer Perspektive betrachtet ist eine wesentliche Voraussetzung für *positive Effekte* aus Fusionen, dass die Allgemeinheit (die Volkswirtschaft) an dieser höheren Effizienz durch *bessere und preisgünstigere Produkte* teilhaben kann, wodurch es zu Wohlfahrtvermehrung kommen sollte.

Rhoades hat bereits 1982 die These aufgestellt, dass aus *erhöhter Marktmacht* Banken möglicherweise profitieren können, weil diese ein geringeres Risiko tragen und somit eigentlich zu höherer *Stabilität in der gesamten Volkswirtschaft* beitragen. Diese These wurde dadurch unterlegt mit der Begründung, dass eine höhere Diversifizierung zu Risikoverringung führt.

Erfolgreiche Bankenfusionen normativ zu bewerten gestaltet sich als kompliziert. So können nämlich die Ertragsanstiege sowohl die Folge von *gestiegener Effizienz (intern)*, von *erhöhter Marktmacht (extern)* oder von beiden Faktoren gleichzeitig sein.

Die Erhöhung der Profitabilität von Banken durch Wachstum bringt aber ökonomisch betrachtet nicht ausschließlich nur positive Effekte mit sich, sondern auch *negative*.

14.6 Wohlfahrtsverluste durch Zusammenschlüsse

Cetorelli und Gambera (2001) haben in ihrer Studie festgestellt, dass die Bankenkonzentration negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum hat.²⁹ Anhand historischer Beispiele zeigt Mayer (2000), dass es einen Tradeoff zwischen Konzentration und Wettbewerb im Finanzsektor gibt, da Konzentration zwar tendenziell die Stabilität des Finanzsektors erhöht, allerdings *auf Kosten von Produkt- und Dienstleistungsinnovationen*.³⁰ Fritzer (2004) argumentiert, dass die Entwicklung tendenziell in Richtung Konzentration *zu Lasten des Wettbewerbs* geht.³¹ Dies begründet er damit, dass Bankzusammenbrüche meist politische Turbulenzen verursachen, die schließlich über verschärfte Mindestreservestandards der Geschäftsausübung zu höherer Konzentration führen.

Die Entwicklungen rund um die Konzentrationen im Bankensektor in den vergangenen Jahren haben auch gezeigt, dass um Synergie-, und Einsparungspotentiale voll zu realisieren in den meisten Fällen *Kostensenkungsprogramme* durchgeführt wurden.³²

²⁸ siehe dazu Praxisbeispiel aus Kapitel 6.12

²⁹ Vgl. Cetorelli, N.; Gambera, M. (2001): Banking Market Structure, Financial Dependence and Growth: International Evidence from Industry Data, *Journal of Finance* 56(2), April, p. 617-648.

³⁰ Vgl. Mayer, C. (2000): Regulatory Principles and the Financial Services and Markets Act, Mimeo.

³¹ Vgl. Fritzer, F. (2004): Finanzmarktstruktur und Wirtschaftswachstum: Eine Länderquerschnittanalyse, *Geldpolitik & Wirtschaft – Quartalsheft zur Geldpolitik- und Wirtschaftspolitik* Q2/04, S. 79-94.

³² Anmerkung: diese Formen von Kosteneinsparungen tragen nach Ansicht der Bankenmanager zu verbesserten Positionierungen im Umfeld verstärkten Wettbewerbs bei.

Fusionen von Banken der Effizienz wegen führten in der Regel der Fälle zu Arbeitsplatzverlusten durch den Abbau von Doppelgleisigkeiten. (Synergieeffekte)³³

Die überwiegende Anzahl an Fusionen, bei denen zwar nach einer Fusion Effizienzsteigerungen möglich waren, aber in weiterer Folge Arbeitsplatzabbau und geringer Wettbewerbsdruck einhergingen haben zweifelsfrei zu *Wohlfahrtverlusten und Fehlallokationen* geführt. Anders ausgedrückt wurden in Fällen von Fusionen mit gleichzeitigen Arbeitsplatzabbau Wohlfahrtsgewinne durch Economies of Scale und Economies of Scope durch Fehlallokation und Arbeitsplatzabbau überkompensiert.

14.7 Probleme bei Kapitalmarktbewertungen

Zahlreichen Misserfolge von Fusionen- und Akquisitionen (Konzentrationen) resultierten in der Vergangenheit daraus, dass Effizienzgewinne durch weit höhere Kosten aus der Fusion und durch eine *schlechtere Bewertung des neu entstandenen Unternehmens durch den Kapitalmarkt* zunichte gemacht wurden.

Eine niedrige Kapitalmarktbewertung zweier konsolidierter Banken kann gefährliche Auswirkungen haben: Das Verhältnis von Marktwert zu Buchwert des Eigenkapital der Bank liegt dauerhaft unter dem Durchschnitt der Vergleichsbanken. Diese Wertfalle hat erhebliche Auswirkungen für die Anleger.

Es sind exaktere Messungen von Effizienzsteigerungspotentialen für Finanzkonglomerate, Allfinanzkonzerne oder Bankengruppen notwendig, gerade vor dem Hintergrund dass Effizienz und Marktbewertung eines Unternehmen direkt miteinander verknüpft sind.³⁴

14.8 Probleme bei grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen

Was die Formen von Bankenfusionen in der jüngeren Vergangenheit anbelangt, so gab es sowohl *horizontale*³⁵, als auch *vertikale*³⁶ Fusionen. Beide Formen von Fusionen waren im Bankenwesen vertreten, aber vornehmlich bei nationalen Transaktionen.

Obwohl, wie in Kapitel 14.1 bereits diskutiert, in Zukunft kein Weg an grenzüberschreitenden Fusionen- und Akquisitionen vorbeiführen wird, sind bei den bisherigen *grenzüberschreitenden Fusionen- und Akquisitionen (Konzentrationen)* allerdings bislang nicht in dem Maße die gewünschten Auswirkungen aus den Effizienzsteigerungspotentialen eingetreten wie zunächst angenommen. Dies liegt ex post betrachtet an Faktoren wie Sprachbarrieren, unterschiedliche politische und rechtliche Rahmenbedingungen und sonstige länderspezifische Besonderheiten.

All dies hat, auch nachdem eine Fusion bereits beschlossen und besiegelt war, zu massiven Reibungsverlusten schon im Integrationsprozess selbst geführt. Sie waren manchmal so schwerwiegend, dass die Fusion letztendlich als gescheitert betrachtet werden muss. D.h. Synergieeffekte konnten kaum, oder gar nicht mehr gehoben werden (Beispiel: HVB – Bank Austria).

³³ Fusionen, die ausschließlich oder überwiegend zu Skaleneffekten führen sollen, vollziehen sich zwischen tendenziell gleichausgerichteten Banken. Interpretiert man strategische und strukturelle Verwandtschaft als Indikator für geringere Komplexität der Integrationsaufgabe, sind auf Skaleneffekte rekurrierende Fusionen die vergleichsweise „einfachere“ Aufgabe. In der Tat zeigen die historische Entwicklung und ganz aktuelle „Fälle“, dass Zusammenschlüsse von verwandten Banken in der Regel zwar nicht ohne konzeptionelle und mitunter gravierende praktische Problemen zu realisieren sind.

³⁴ Anmerkung: d.h. Methoden, um die Auswirkungen auf die Marktbewertung zweier jeweiliger Kandidaten genauer zu analysieren.

³⁵ Beispiel: Zusammenschluss zweier Banken, ähnlicher Größe, die zumindest teilweise im selben Markt operieren. (BNP-Paribas, BankAustria-Creditanstalt)

³⁶ Beispiel: Kauf eine andere Bank, die in diesem Markt noch nicht vertreten ist. (HVB-Bank Austria - regionale Erweiterung)

14.9 Probleme durch Eigeninteressen der Bankenmanager

Dass es einige Argumente gegen *Fusionen- und Akquisitionen (Konzentrationen)* gibt, ist nicht neu. Peter Drucker hat 1982 bereits festgestellt, dass zwischen 40-60% der Fusionen weltweit keinen positiven Effekt (Value Added oder Shareholder value) mit sich bringen und mittelfristig wieder rückgängig gemacht werden sollten.³⁷ Mögliche Gründe für diese Entwicklungen waren damals seiner Meinung nach die groben Überschätzungen der Schwierigkeiten und falsche Vorstellungen über mögliche Vorteile, die mit einer Fusion verbunden sind, aber auch die in hohem Masse existierende Verfolgung von *Eigeninteressen des Managements*.

Bankenmanager von übernommenen Banken müssen sich heute zunehmend den Vorwurf gefallen lassen, dass sie als beteiligten Bankenmanager im wesentlichen ihre eigenen Ziele verfolgten. Sie waren an der Vergrößerung ihres persönlichen Einflussbereiches, der Erhöhung ihres Einkommens und an der Vermeidung von Risiken für sich selbst interessiert.

Sowohl die Übernahme von tatsächlich oder vermeintlich unterbewerteten Banken als auch durch Eigeninteressen des Management motivierte Fusionen haben sicherlich negative gesamtwirtschaftliche Auswirkungen. Neben den Kosten für die Übernahmen kann die Verschwendung von Ressourcen nur zur Verringerung von Effizienz führen.

Was haben bislang durchgeführte Bankenfusionsstudien ergeben?

14.10 Fusionsstudien - Erfolgsaussichten von Fusionen

Über den Einfluss von Fusionen auf die Effizienz von Banken wurde für amerikanische Bankfusionen von Allen N. Berger et altera in den vergangenen Jahren einiges publiziert, doch können diese Ergebnisse wegen der besonderen Spezifika des amerikanischen Bankensystems nicht auf Europa übertragen werden.³⁸

Interessant erscheint aber folgende Erkenntnis: Generell fanden Wissenschaftler einen *positiven Zusammenhang zwischen der Zahl der Wettbewerber und der Produktivität*. All das deutet auf produktivitätsdämpfende Wirkungen von Fusionen.³⁹

Indirekt schlossen Jacquemin and Slade (1989) aus den Fusionsstudien: "... no residual consequence on profits was found. Given that it is unlikely that mergers reduce market power generally, such results suggest, on average, that the efficiency could have declined enough to offset benefits induced by possible increases in market power."⁴⁰

³⁷ Vgl. Drucker, P. (1982): Why some mergers work and why more don't, Forbes, January 18th.

³⁸ Vgl. Berger, A.N. (1998): "The efficiency effects of bank mergers and acquisitions : A preliminary look at the 1990s data". Bank mergers and acquisitions (Kluwer Academic Publishers), pp. 79-111.

Berger, A.N. (2000), The integration of the financial service industry: Where are the efficiencies?, Finance and Economics Discussions Series, Federal Reserve Board, 2000-36.

Berger, A.N., Humphrey, D.B. (1991): The dominance of inefficiencies over scale and product mix economies in banking. J. Monetary Econ. 28, 117-148.

Berger, A.N., Humphrey, D.B. (1997), Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research, European Journal of Operational Research, vol. 98, S. 175-212.

Berger, Allen-N. (2000): The Integration of the Financial Services Industry: Where Are the Efficiencies?, North-American-Actuarial-Journal; 4(3), July 2000, pages 25-45.

Berger, Allen-N.; Demsetz, Rebecca-S.; 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), February 1999, pages 135-94.

Berger, Allen-N.; DeYoung, Robert; Udell, Gregory-F. (2001): Efficiency Barriers to the Consolidation of the European Financial Services Industry, European-Financial-Management; 7(1), March 2001, pages 117-30.

³⁹ Vgl. Gunther Tichy (2000): Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien, S.8ff.

⁴⁰ Vgl. Jacquemin, A.; Slade, M.E. (1989): Cartels, collusion and horizontal merger, in Schmalensee and Willig, 415-73.

Hughes (1993) folgert in seinem Literaturüberblick etwas vorsichtiger: “These real effect studies suggest that on average there is not a systematic efficiency gain with at least as many cases of no change or deterioration as there are of enhanced performance. There are, however, some success stories and the merit of the case study approach is that some pointers to the reasons why may be found ...”⁴¹

Mueller (1997) interpretiert die bisherige Erfahrung: “But more than hundred years of experience with mergers indicates that the main social cost of many mergers is the damage to the efficiency of the firms themselves brought about by their merging.”⁴²

Gründe für die unterschiedlichen Ergebnisse sind vor allem die sehr unterschiedlichen Formen von Fusionen und die sehr unterschiedlichen Untersuchungsperioden. *Konglomerate Fusionen dürften in den späten sechziger und frühen siebziger Jahren eher produktivitätssteigernd gewirkt haben, horizontale Fusionen mit Firmen in nahe verwandten Marktsegmenten dürften in den neunziger Jahren die relativ besten Chancen für Produktivitätssteigerungen geboten haben. Auf Firmenwachstum und Marktanteile wirken Fusionen nach den meisten Studien insignifikant negativ oder neutral.*⁴³

“Merger of equals“, Fusionen, bei denen sich die Größe der beiden Partner höchstens um den Faktor 2 unterscheidet, erweisen sich im allgemeinen als günstiger als andere, obwohl auch ihre Profitabilität nach der Fusion vielfach geringer ist als vorher (Ravencraft and Scherer 1987).⁴⁴

Akquisitionen, bei denen die Umstellungsprobleme im allgemeinen geringer sind, weil beide Firmen rechtlich und organisatorisch bestehen bleiben, sind zumeist weniger ineffizient als Fusionen (Cosh and Hughes 1996).⁴⁵

14.11 Überprüfung der positiven, neutralen und negativen Effekte

Die Frage ob Fusionen positive oder negative Auswirkungen haben kann nicht beantwortet werden, weil in keiner Studie festgestellt werden kann wie sich die Firmen ohne Fusion entwickelt hätten, beispielsweise die Gewinngrößen.⁴⁶

Tatsächlich gibt es in den USA auch zwei Möglichkeiten diesem Problem zu entgehen, einerseits *pooling of interest accounting*, bei dem die Aktiva der übernommenen Firma zu ihrem Buchwert übernommen werden, und *purchase accounting*, bei dem sie zum Kaufpreis verbucht werden.⁴⁷ Dennoch muss in den meisten Studien enttäuschend festgestellt werden, dass Fusionen großer Firmen weder die Effizienz steigern, noch die Gewinne als Folge einer Fusion massiv steigen.

Als Begründung für die wenig günstige Gewinnentwicklung nach Fusionen kommt Verschiedenes in Frage:

⁴¹ Vgl. Hughes, A. (1993): Mergers and economic performance in the UK: A survey of the empirical evidence 1950-1990, in Bishop and Kay 1993, 9-95.

⁴² Vgl. Mueller, D.C. (1997): Merger policy in the United States: A reconsideration, Review of Industrial Organization 12, 655-85.

⁴³ Vgl. Tichy, G. (2000): Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien, S.18ff.

⁴⁴ Vgl. Ravenscraft, D.J.; F.M. Scherer (1987): Mergers, sell-offs and economic efficiency, Washington: Brookings.

⁴⁵ Vgl. Cosh, A.; Hughes, A. (1996): International merger activity and the national regulation of mergers: A UK perspective, Empirica 23(3), 279-302.

⁴⁶ Für weitere Literatur zu diesem Thema: Ahmid, Y. and Miller, G. (1998): “Introduction on Bank mergers and acquisitions”. Bank Mergers and acquisitions (Kluwer Academic Publishers), pp. vii-xiii.

Akhavein, J.D., Berger, A.N., Humphrey, D.B. (1997): The effects of bank megamergers on efficiency and prices: evidence from the profit function. Rev. Industrial Organization 12, 95-139.

Akhavein, J.; Berger, A.; Humphrey, D. (1996): The Effects of Megamergers on Efficiency and Prices: Evidence from a Bank Profit Function, paper presenter at NYU, Salomon Center, October 11 1996.

⁴⁷ Da die Übernahme der Firma i.d.R. voraussetzt, daß den Aktionären eine Prämie über den Börsenkurs gezahlt wird, müssen die einzelnen Aktiva anteilmäßig aufgewertet werden.

Jaquemin and Slade (1989) betonten vor allem die Kosten der Fusion selbst, von den Kosten der „Fusionsindustrie“ der Banken, Berater und Rechtsexperten bis zu den Kosten der betrieblichen Umstellungen.

Weiters die hohen Prämien, die den Vorbesitzern für die Abgabe ihrer Aktien geboten werden müssen. (Alberts and Varaya 1989) meinten sogar, dass die Konkurrenz mehrerer Firmen um die Übernahme zwangsläufig dazu führt, dass der Erwerber mehr bezahlt, als die Firma wert ist.⁴⁸ So gut wie alle Studien fanden sogenannte X-Ineffizienz (Leibenstein 1966) von rund 30 %, d.h. dass die Banken mit demselben Aufwand um ein Drittel mehr erzeugen könnten. Anlässlich der Fusionen konnte in manchen Fällen eine Verringerung dieser X-Ineffizienz erreicht werden, mit positiven Folgen für Kosten und Gewinne. Untersuchungsbedürftig bleibt allerdings, wie und auf welche Weise Fusionen zur Minderung der Ineffizienzen beitragen.

Positive Fusionsfolgen in Form steigender Erträge, sinkender Kosten, steigenden Gewinns oder steigender Effizienz zeigen sich in 10 Fällen, etwa gleichbleibende in 16 und negative in 5 Fällen. Allerdings sind die positiven Folgen auch hier relativ klein, merklich kleiner als die Argumente der Befürworter und die öffentliche Diskussion erwarten ließen und sie dürften aus unerwarteten Quellen stammen.

	fallend	gleich	steigend
Erträge, Kosten(-)	4	6	5
Gewinn	2	6	2
Effizienz	1	4	2
Summe	7	16	9

Tabelle 46: Folgen der Fusionen von Banken, Quelle: Tichy, G. (2000): Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien.

Die relativ zum Sachgüterbereich etwas größeren Fusionserfolge der Banken überraschen, weil es in diesem Bereich kaum steigende Skalenerträge gibt.

Der nun folgende *Literaturüberblick zwischen 1968 und 1995* zeigt steigende Skalenerträge bloß bei sehr kleinen Banken – bis 100 Mill. \$ Bilanzsumme, ab 300 Mill. \$ steigt die Kurve sehr flach an; Megabanken haben möglicherweise eine andere Kostenfunktion (Hunter and Timme 1987; Berger et al 1993, 223.49)

Der Kostennachteil der kleinsten Banken dürfte zwischen 5 % (Rhoades 1991) und 10 % (McAllister and McManus 1993) liegen.

Die Vorteile mittelgroßer Banken sind in ihrer überdurchschnittlichen Innovationskraft zu suchen (Hunter and Timme 1987). Neuere Studien haben an diesen Erkenntnissen wenig geändert, wenn auch Gual (1999) vermutet, daß der (informations-) technologische Fortschritt ein zusätzliches Potential für steigende Skalenerträge eröffnen könnte.

Was die Charakteristika der am Fusionsgeschäft Beteiligten betrifft, unterscheiden sich die übernommenen Banken kaum von den nicht-übernommenen gleicher Größe; die übernehmenden Banken haben zumeist einen höheren Kreditanteil an ihren Aktiva (Meric et al 1991); in bezug auf Wachstum und Gewinn lassen sich kaum Unterschiede zwischen übernehmenden und übernommenen Banken feststellen (Cheng et al 1989).

⁴⁸ Vgl. Alberts, W.W. and N.P. Varaya, 1989, Assessing the profitability of growth by acquisition. A “premium recapture approach”, Journal of Industrial Organisation 7, 133-49.

Die X-Effizienz der Übernehmer ist meist höher, sie können diese jedoch i.d.R. nicht in höhere Gewinne umsetzen (Berger and Humphrey 1992). Die Effizienz der Banken kann durch Fusionen im allgemeinen nicht gesteigert werden lauten die Ergebnisse von Berger and Humphrey (1992). Ähnliches finden Berg (1992) für norwegische Bankfusionen und Garden and Ralston (1999) für Fusionen australischer Kreditgenossenschaften heraus. Auch Kostensenkungen aus Fusionen sind selten, und wenn dann bescheiden: Shaffer (1993) findet 2 % Kosteneinsparung bei einer X-Ineffizienz von 21 %.⁵⁰

⁵⁰ Anmerkung: für weiterführende Literatur und Texte siehe Tichy, G. (2000): Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien.

Land, Anzahl der Studien	Untersuchungsperiode	Stichprobe	Kontrollgruppe	Untersuchte Variable	Ergebnis
US 1	1968-78	413 Banken	3600 nicht akqu. Banken	Gewinn Steuern/Aktiva	nach =
2	1981-87	13 akqu. Banken >1Mrd.\$ Aktiva	-1	laufende Kosten/Aktiva	=
3	1986	394 Fusionen	nicht fusionierende	RoE	? Kleine übernommene \$ 25 Mill. Aktiva, konsolidiert \$ 130 Mill.
4	1984-89	210 große Banken	translog-Kostenfunktion	Kosten	= RoA = ? für große
5	1982-87	30 Fusionen >\$100 Mill.	nicht fusionierende	Kosten, Gewinn	? durch Nichtberücksichtigung der Zinsen, ev. hohe Abschreibungen
6	1981-89	57 Megafusionen >1 Mrd.	DEA, vor/nach	Kosten	? -2-11%, Fusionsgewinne durch Skalennachteile überkompensiert
7	1982-87	47 Fusionen	Bankendurchschnitt	Gewinn Kosten, income ratio	? ? bloß bis +2] untersucht
8,9	1982-86	240 Banken > \$ 100 Mill.	Bankendurchschnitt	Kosten	=
10	1982-87	30 Fusionen > \$ 100 Mill.	Bankendurchschnitt	relativ zu cashflow ROA loans, deposits/equity	= = ? insignif.? insignif.?
11	1984-88	160 Fusionen	2000 sonstige Banken	Effizienzindex	= Produktivität ? Akquir. Banken effizienter, können Vorsprung etwa halten
12	1981-86	898 Fusionen	OLS, logit dummy für Fusionen	mit diverse Aufwendungsrelationen	= trotz overlapping und effizienteren Übernehmern
13	1984-89	Großbanken, aller assets	57 % Translogfunktion	Kosten	= bloß bei Hälfte Kostensenkung, bei > 10 Mrd.\$ gar nur bei ~15%
14	1983-87	152 Fusionen	event study	CAR M0/36	? 0/12 -8%, 0/24 -14%, 0/36 -27%
15	1982-91	48 Fusionen börsenotierter	nach Größe und Erträge Lage vergleichbare Banken	Kosten Gewinn	? = ?
16	1981-89	69 der Megafusionen	114 nicht fusionierende große Banken	Kosten Gewinne Zinssätze	? ? ? insignifikant durch Umschichtung zu Krediten insignifikant
17	1988-95	106 Fusionen von 750 Lebensversicherungsuntern.	DEA	Kosten-, Ertrags-effizienz	? außer bei Großen bessere technische, Ertrags- und Kosteneffizienz
AUT 1	1993-94	16 Genossenschaftsbanken	Stochast. DEA + 3	X-Effizienz allokative Effizienz	= = bei 3 Banken +, bei 4 =, bei 19 -
2	1986-95	4 Fusionen	DEA	X-Effizienz	? 3 von 4 vor Übernahme effizienter, Vorsprung bei ¼ nicht gehalten
UK 1	1981-93	79 Bankfusionen, 93 building societ.	Cobb-Douglas Prod.funkt	Produktivität	? 3 %, steigend auf 5 ½ % nach 5 J., keine Skalenerträge, Deregulierung!
2	1981-93	79 Bankfusionen, 93 building soc.	Cobb-Douglas Prod.funkt	Beschäftigung	? -19 % vor Deregulierung, dann bloß insignifikant -14 %
D 1	1989-95	243 bayrische Genoss.banken	Stochast. DEA	X-Effizienz	=
I 1	1987-95	67 kleine Fusionen	DEA Kontrollgruppe	Ausgaben Inputs	? ? ~ 1 ½ % für kleine benachbarte gleicher Größe; für große ?
N 1	1984-90	175 Fusionen	Bankendurchschnitt	Gewinn/Aktiva	= nicht signifikant. +

Tabelle 47: Outcome Studies für Banken, Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen. Quelle: Tichy, G. (2000):

Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien.

Soweit Fusionen von Banken Vorteile bringen, kommen sie von der Ertragsseite. Dafür sind zwei Faktoren ausschlaggebend: Erstens eine *Umstrukturierung der Aktivseite der Bilanz von weniger ertragreichen Wertpapieren zu ertragreicheren Krediten* (Akhavain 1997). Die zweite ertragsverbessernde Komponente von Bankfusionen stammt aus der *Verbesserung der Spannen als Folge der fusionsbedingt stärkeren Konzentration* (Hannan and Prager 1995); Akhavain (1997, 126) zeigt, daß die Depositenzinsen nach Fusionen deutlich stärker fallen als die Kreditzinsen.

Nach Pilloff (1996) steigert eine Fusion nicht bloß die Erträge sondern auch die Kosten, sodass Gewinn und Firmenwert unverändert bleiben. Firmenwert-steigernd wirken am ehesten Fusionen bei denen entweder die übernommene Bank oder beide, übernommene wie übernehmende, gewinnschwach waren; letzteres würde bedeuten, dass durch die Fusion ein Rationalisierungsprozess ausgelöst wird, wobei unklar bleibt, warum es der Fusion als Auslöser bedurfte. Als theoretisch wie wirtschaftspolitisch höchst interessanten Teilaspekt zeigt die Studie von Pilloff, dass überlappende Geschäftsbereiche eine Fusion nicht erfolgreicher machen; gerade diese Voraussetzung wird jedoch – gemeinsam mit überhöhten Kosten der übernommenen Bank – vom Aktienmarkt (durch die Kursentwicklung bei Bekanntgabe der Übernahme) als besonders wichtig eingeschätzt.

Die genauere Untersuchung zeigt somit, dass auch Fusionen von Banken *Effizienz und Ertragslage nicht nennenswert verbessern können*, selbst wenn die Versprechungen der jeweiligen Promotoren realisiert werden können. Akhavain et al (1997, 99) illustrieren das mit einem Beispiel, in dem die Berater für die Akquisition einer anderen Bank eine mögliche Effizienzsteigerung durch Senkung der Betriebskosten um 30 % sehen; hat die akquirierte Bank ein Drittel der Größe der Übernehmenden, und machen die Betriebskosten 45 % der Gesamtkosten aus, schlägt sich das im ex ante/ex post Vergleich bloß in einer Kostensenkung von 4 % nieder.⁵¹ Grundsätzlich findet durch Fusionen von Banken eine Umverteilung von den Kunden zur Bank statt, von den Einlegern zu den Kreditnehmern, sowie – im ersten Schritt – von den Klein- zu den Großkreditnehmern, da die fusionierten Banken weniger Kredite an Klein- und Mittelunternehmen geben; Berger et al (1998) konnten jedoch zeigen, dass sich letzteres durch Reaktion der Konkurrenten und Restrukturierung rasch wieder ausgleicht.

Die wenigen europäischen Studien stimmen mit den amerikanischen im Grundlegenden überein: Event studies zeigen ein geringes *Steigen des Marktwerts* in 13 von 26 Ländern (Ottone and Murgia 1996), outcome studies und Kostenfunktionen lassen *keine signifikante Änderung von Effizienz oder Gewinnen* erkennen (Berg 1992; Vander Vennett 1996; Lang und Welzel 1997; Resti 1998). Nach den Ergebnissen von Vander Vennett (1996) entwickelten sich Fusionen gleich großer Banken relativ am günstigsten (im Sinne der Betreiber), da bei ihnen die Arbeits- und Betriebskosten stärker sanken als die Zinsspanne; bei Fusionen ungleich großer Banken stiegen die Kosten sogar, doch konnte das durch eine Erhöhung der Zinsspanne aufgefangen werden. Die Übernahme sehr kleiner Banken durch große drückten die Kosten etwas weniger als die Zinsspanne, und ähnliches gilt auch für grenzüberschreitende Akquisitionen (grenzüberschreitende Bankfusionen fanden noch nicht statt).

14.11 Kritische Würdigung

Obwohl Bankeninstitute in Europa beispielsweise durch *(an-)organisches Wachstum* den Erfordernissen nach Effizienz mehr oder weniger gerecht werden können, so haben die vorangegangenen Analysen über die Grenzen von Profitabilität und Wachstum von Banken

⁵¹ $30\% \times 45\% \times 0,30 = 4\%$

(Bankeffizienz- und fusionsstudien) ergeben, dass die Mindestgröße einer Bank kaum definierbar ist, somit sind auch optimale Kapitalstruktur und optimale Kostenstruktur per se nicht klar festgelegt werden kann.

Wie anhand der letzteren Ausführungen erläutert, bringen Bankenfusionen *positive sowie negative Effekte für Wohlfahrt und Verteilung in der Gesamtwirtschaft* mit sich. Der Saldo von vorteilhaften und nachteiligen Auswirkungen von Bankenfusionen insgesamt liegt nach Ansicht des Autors und einer Gegenüberstellung einer Auswahl an Bankfusionsstudien zusammenfassend betrachtet nahe bei Null. *Bigger is better* ist also eine Formel, die in dieser Form sicherlich *nicht immer gilt*.

Welche Schlussfolgerungen können gezogen werden? Die Frage nach der Zukunft, d.h. der *Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Banken* bemisst sich per se nicht nach der jeweiligen Bilanzsumme oder der Marktkapitalisierung der Banken. Entscheidend sind andere Faktoren wie beispielsweise das Konzept bzw. die Strategie der einzelnen Institute, die Effizienz der Finanz- und Kapitalmärkte sowie die *Marktstruktur und Rahmenbedingungen für die Banken*.

Größe ohne die optimalen Marktstrukturen oder Rahmenbedingungen sind zum Scheitern verurteilt, so wie jegliches unternehmerisches Engagement ohne Strategie und Konzept zum Scheitern verurteilt ist.

TEIL C: RECHTLICHE UND POLITISCHE UMFELDDANALYSE IN EUROPA - VERÄNDERUNGEN DER RAHMENBEDINGUNGEN IM BANKENSEKTOR IN EUROPA

Der dritte Teil der Arbeit (C) widmet sich nun den Einflussfaktoren rund um die *Effizienz der europäischen Finanz- und Kapitalmärkte sowie der Marktstruktur der Bankeninstitute in Europa*. Dabei werden die neuesten Entwicklungen und Initiativen der vergangenen Jahre beleuchtet, die nach Ansicht des Autors mehr oder weniger einen wesentlichen *Beitrag zum Transformationsprozess* beigetragen haben.

15. Umfeldanalyse - Europa

„PESTLE“ steht für politische (political), wirtschaftliche (economical), sozio-kulturelle (social), technologische (technological), rechtliche (legal) und ökologische (ecological) Einflussfaktoren im Rahmen einer Umfeldanalyse.

Man kann das Modell der „PESTLE“ zur Analyse von einzelnen Unternehmen, Branchen oder ganzen Nationen heranziehen. In die folgende Analyse wurden externe Einflussfaktoren aufgenommen, die sowohl für die Unternehmen bzw. die Branche (*in-direkten Einfluss*) hatten. Auf diese Weise bildet die „PESTLE“ eine *Zusammenfassung der Triebkräfte*. Sie zeigt auf, welche *Einflussfaktoren in der jüngeren Vergangenheit und Gegenwart* von besonderer Bedeutung waren und sind, sowie welche *Auswirkungen* sich daraus auf das Unternehmen oder die gesamte Branche ergeben.

Sicherlich ist ihre Bedeutung einzelner Einflussfaktoren von Branche zu Branche unterschiedlich. Sofern für eine konkrete Problemstellung von hoher Bedeutung, erscheint eine gesonderte Behandlung aller dieser Faktoren durchaus sinnvoll. Über die Bedeutung der Einbeziehung sozio-kultureller, technologischer und ökologischer Faktoren in der Bankenbranche findet man in der Literatur unterschiedliche Auffassungen.

Im folgenden möchte sich der Autor zunächst mit der Entwicklung rund um das Thema „*Finanzmarktintegration*“ beschäftigen, da diese bislang in anderen wissenschaftlichen Werken über die Transformation des Bankensektors trotz Aktualität eher von geringer Bedeutung war.

15.1 Finanzmarktintegration - Vollständig integriertes europäisches Finanzsystem

Spricht man in aktuellen Diskussionen in Europa über „*Finanzmarktintegration*“, so meint man in der Regel jenen Zustand in dem es keinerlei Hemmnisse gibt, die dazu führen, dass Wirtschaftsakteure (Marktplayer) auf Grund ihres unterschiedlichen Standorts auch einen unterschiedlichen Zugang zu Kapital und Kapitalanlagemöglichkeiten haben. Durch ein vollständig integriertes, europäisches Finanzsystem, also der Ausformung des Schlagwortes Finanzintegration, könnten Barrieren beseitigt werden, wodurch Marktplayer von einer optimalen Nutzung von Skalen- und Verbunderträgen bzw. von Netzwerkexternalitäten profitieren.

Erste Entwicklungen gemeinsamer Regeln, Verfahren und Standards in diese Richtung wurden bereits vor einigen Jahren in Angriff genommen. Weitere Schritte müssen noch gesetzt werden, um ein effizientes Zusammenspiel von Marktkräften, z.B zwischen kollektivem Handeln und öffentlichem Handeln zu gewährleisten. Aktuell ist der europäische Finanz- und Kapitalmarkt in einem *heterogenen Bild* mit einigen *Koordinationsproblemen* konfrontiert.

Die Europäische Kommission verabschiedete 2000 einen Aktionsplan für Finanzdienstleistungen (Financial Services Action Plan, FSAP), in dem vor allem eine Reihe sofortigen Massnahmen zur Etablierung eines gemeinsamen Grosskundenmarkts für Finanzdienstleistungen, sowie offener und sicherer Privatkundenmärkte aufgeführt sind.

Baron Lamfalussy schrieb in seinem ersten Bericht des Ausschusses der Weisen im November 2000 über die Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte, dass der Aufbau eines offenen europäischen Finanzdienstleistungs- und Kapitalmarkts die logische und notwendige Ergänzung zum Euro ist.⁵²

Bis heute ist die vollständige Umsetzung des FSAP nicht abgeschlossen.

Analysiert man die Triebfelder der Finanzintegration, so lassen sich drei Haupttriebfedern der Integration erkennen:

- *Marktkräfte*: Gemäß dem Grundsatz der freien Marktwirtschaft sind die Marktnutzer daran interessiert von immer *niedrigeren Intermediationskosten* zu profitieren, eine immer *breitere Palette an Finanzinstrumenten* nutzen zu wollen und aus der *größtmöglichen Vielfalt an Portfoliodiversifikationsmöglichkeiten* wählen zu können. Finanzdienstleister können in einem größeren Markt die potentiellen Skalen- und Verbundeffekte ausschöpfen. Jeder Marktteilnehmer zählt damit zum unmittelbaren Gewinner der Finanzintegration. Als ein Beispiel für Integration kann die Konsolidierungswelle, insbesondere in Form von Fusionen im Bereich der Marktinfrastruktur, insbesondere bei den Börsen, Clearinghäusern und Wertpapierabwicklungssystemen, gelten.

- *Kollektives Handeln*: Je mehr Teilnehmer einen bestimmten Markt nutzen, desto größere Vorteile bietet er ihnen. Zu diesen Vorteilen zählen eine *größere Markttiefe und –liquidität und verringerte Transaktionskosten*. Als Bremse für den Integrationsprozess des europäischen Finanzsystems entwickeln sich zunehmend die hohen Umstellungskosten von den nationalen Märkten, die sich über Jahrzehnte entwickelt haben. Die EU versucht über Marktkonventionen zu einer Harmonisierung der Marktusancen beizutragen (z.B. EURIBOR, EUREPO, etc.) um so die Umstellungskosten zu senken.

- *Öffentliches Handeln*: Das vollständig integrierte, europäische Finanzsystem nützt aber nicht nur der Marktgemeinschaft, sondern auch dem Entwicklungsstand einzelner nationaler Finanzmärkte. Durch den hohen Entwicklungsstand des vollständig integrierten, europäischen Finanzsystems werden neben *Innovationen, Spezialisierung der Produktion* (der für sich selbst genommen zu höherem Potenzialwachstum führen kann) auch *über diesen Transmissionskanal ein höheres inflationsfreies Wachstum* erzeugt.

Aus ökonomischer Sicht ist die Finanzmarktintegration von großer Bedeutung. So schätzten Experten im ersten Bericht des FSAP ein zusätzliches Wachstumspotenzial von 1,1 % des Bruttoinlandsproduktes pro Jahr bzw. ein Plus von € 130 Mrd über die nächsten zehn Jahre durch die Integration des Finanzmarktes. Die zusätzlichen Erträge errechnen sich aus diversen Einsparungspotentialen beispielsweise durch geringere Finanzierungskosten bei der Emission von Aktien und Anleihen oder bei der Aufnahme von Bankkrediten. – insgesamt hebt die Integration der Finanzmärkte das Potenzial für ein höheres Produktivitätswachstum in Europa.⁵³

15.2 Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte - Erkenntnisse des Ausschuss der Weisen

⁵² Ausschuss der Weisen (2000): Erster Bericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel, Einleitung.

⁵³ Ausschuss der Weisen (2000): Erster Bericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel, Einleitung.

Am 17. Juli 2000 erteilten die Wirtschafts- und Finanzministern der Europäischen Union (ECOFIN) dem Ausschuss der Weisen unter der Führung von Baron Alexandre Lamfalussy das Mandat einen Bericht über die *Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte* zu erstellen.

Am 15. Februar 2001 legte der Ausschuss der Weisen seinen Schlussbericht vor, der sodann vom ECOFIN-Rat Anfang März geprüft, beim Gipfel der europäischen Staats- und Regierungschefs am 23./24. März 2001 in Stockholm vorgelegt wurde.⁵⁴

Nach Auffassung des Ausschusses gab es per Ende 2000 „noch“ eine Reihe von Faktoren, die erheblich zur *Verzögerung der Marktintegration* beitragen haben. Unter diese Kategorie fallen vor allem⁵⁵:

- das *Fehlen klarer europaweiter Regelungen in einer Vielzahl von Bereichen* (z.B. Prospekte, grenzübergreifende Sicherheiten, Marktmissbrauch, Erbringung von Wertpapierdienstleistungen),
- ein *ineffizientes Rechtsetzungssystem*,
- *mangelnde Einheitlichkeit bei der Umsetzung*, was z.T. darauf zurückzuführen ist, dass es keine gemeinsame Interpretation der bestehenden Vorschriften gibt;
- eine *Vielzahl von Transaktions-, Clearing- und Abrechnungssystemen*, die eine Fragmentierung der Liquidität bewirken und die Kosten in die Höhe treiben, insbesondere beim grenzübergreifenden Clearing und bei der grenzübergreifenden Abrechnung.
- *Unterschiede in der Besteuerung* (z.B. Einbehaltung von Steuern, Börsenumsatzbesteuerung oder unterschiedliche Steuersätze für Aktien und Staatsanleihen usw.);
- *politische Schranken* (z.B. Bevorzugung einheimischer Anbieter);
- *kulturelle Schranken* (z.B. *unterschiedliche Konzepte bei der Unternehmensverfassung*; unterschiedliche Schwerpunktsetzung bei *Bedeutung und Rolle der Wettbewerbspolitik*; unterschiedliches Vorgehen bei der Konsultation des Marktes; *unterschiedliche Offenlegungsstandards*.)

Der Ausschuss war Anfang 2001 der Auffassung, dass die Europäische Union dann, wenn es ihr gelingt, rasch für eine Integration ihrer Finanzdienstleistungs- und Kapitalmärkte zu sorgen, daraus langfristig erhebliche Vorteile ziehen wird.

Der im Abschlussbericht der Weisen vorgelegte Aktionsplan für Finanzdienstleistungen (FASP) enthält ein *Verzeichnis von 42 Maßnahmen*, die auf der Basis von *4 strategischen Zielen* (Privatkundenmärkte, Firmenkundenmärkte, Aufsichtsvorschriften und Überwachung und umfassendere Voraussetzungen für einen optimalen Finanzbinnenmarkt), der ein Leitprogramm für:

- *effizientere, tiefere und breitere Wertpapiermärkte*, auf denen Ersparnisse effizienter in Investitionen fließen können;
- *niedrigere Transaktionskosten und erhöhte Marktliquidität*;
- ein *stärker diversifiziertes und innovativeres Finanzsystem*;
- *mehr Möglichkeiten zur Risikobündelung*,

darstellt und bis 2005 umgesetzt werden soll.⁵⁶

Die im Jahr 2001 beschlossenen Prioritäten des FSAP sind, lassen sich abschließend wie folgt zusammenfassen:⁵⁷

⁵⁴ Vgl. Ausschuss der Weisen (2001): Schlussbericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel.

⁵⁵ Vgl. Ausschuss der Weisen (2001): Schlussbericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel, S.16-17.

⁵⁶ Vgl. Ausschuss der Weisen (2000): Erster Bericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel, S.5.

- *Aktualisierung der Wertpapierdienstleistungs-Richtlinie* (Einordnung der Herkunftsland-/Aufnahmelandbestimmungen für Firmenkundenfinanzgeschäfte; Definition der professionellen Anleger und der Kleinanleger sowie angemessener Wohlverhaltensregeln; Entwurf angemessener Vorschriften für geregelte bzw. nicht geregelte Märkte),
- *Erleichterung der grenzübergreifenden Kapitalbeschaffung* ("Europäischer Pass" für Emittenten; gemeinsame Definition eines öffentlichen Angebots; Aktualisierung der Börsenzulassungsanforderungen und Einführung einer Unterscheidung zwischen der Zulassung zur Notierung und zum Handel)
- *Schaffung offener, transparenter europäischer Märkte* (Harmonisierung der Transparenz- und Offenlegungsanforderungen; Förderung der Verwendung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze für alle börsennotierten Unternehmen; klarere Definition eines Missbrauchs europäischer Märkte und schließlich Vereinbarung von Übernahmevorschriften)
- *Schaffung europäischer Finanzprodukte* (Aktualisierung der Anlagevorschriften für Pensions- und Investmentfonds und Bereitstellung grenzübergreifender Sicherheiten)
- *Festlegung zweckmäßiger Verbraucherschutz-niveaus* (Festlegung hoher und gleichwertiger Verbraucherschutz-niveaus und wirksamer Methoden zur Schlichtung grenzübergreifender Verbraucherstreitigkeiten)

15.3 Politisches Orientierungsinstrument - Ausschuss für Finanzdienstleistungen (FSC)

Kraft Beschlusses des Ecofin Ratsbeschluss vom 3. Dezember 2002 wurde die Politische Gruppe für Finanzdienstleistungen (FSPG) in den Ausschuss für Finanzdienstleistungen (FSC) umgewandelt.

Die dem FSC übertragenen Aufgaben sind wie folgt:⁵⁸

- *politische Beaufsichtigung sowie Beratung des ECOFIN-Rates und der Kommission* in Fragen des rechtlichen Rahmenwerks für Finanzmärkte,
- *Entwicklung kosteneffizienter und angemessener Reaktionen*, ausgehend von einem soliden Informationsstand, auf die Herausforderungen bzw. Fehlschläge auf dem Finanzbinnenmarkt.

15.4 Weitere Kontrollinstrumente in der EU - neue Ausschussstruktur in allen Finanzdienstleistungssektoren

Im November 2003 hat die Kommission die Schaffung einer neuen Ausschussstruktur in allen Finanzdienstleistungssektoren beschlossen. Die neuen Ausschüsse sollen die Aufsichts- und Regulierungsbehörden bei der Umsetzung neuer Eigenkapitalvereinbarungen mitwirken. Mit diesem Paket wurden zwei neue Ausschüsse der Aufsichtsbehörden gegründet, und zwar den *Ausschuss der europäischen Bankaufsichtsbehörden* ("*Committee of European Banking Supervisors*"/CEBS)⁵⁹ und den *Ausschuss der europäischen Aufsichtsbehörden für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung* ("*Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors*"/CEIOPS)⁶⁰.

Weiters hat die Kommission vorgeschlagen zwei neue Ausschüsse und zwar der *Europäische Bankenausschuss* ("*European Banking Committee*"/EBC) und der *Europäische Ausschuss für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung* ("*European Insurance and Occupational Pensions Committee*"/EIOPC) an die Stelle des bestehenden beratenden *Bankenausschusses* ("*Banking Advisory Committee*"/BAC) bzw. des *Versicherungsausschusses* ("*Insurance Committee*"/IC) treten zu lassen.⁶¹

⁵⁷Vgl. Ausschuss der Weisen (2000): Erster Bericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel, S.24.

⁵⁸ Vgl. Europäische Union (2003): Achter Fortschrittsbericht – FSAP, Brüssel, S. 14-15.

⁵⁹ mit Wirkung seit 1. Januar 2004.

⁶⁰ mit Wirkung seit 24. November 2003.

⁶¹ Vgl. Europäische Union (2003): Neunter Fortschrittsbericht – FSAP, Brüssel, S. 10.

15.5 Kritische Würdigung

Allein mit *Regulierung* entsteht *kein voll integrierter Binnenmarkt*.

Die wesentliche *strategische Zielsetzung* des im Jahr 2000 lancierten Aktionsplans für Finanzdienstleistungen (FSAP) bestand in der *Verbesserung der Funktionsweise schlecht arbeitender paneuropäischer Finanzmärkte*.

Der FSAP wurde von der Europäischen Kommission als eine der treibenden Kraft hinter den tiefgreifenden Veränderungen in der europäischen Finanzlandschaft installiert. Die europäischen Kapitalmärkte haben in den vergangenen Jahren möglicherweise einen Schritt nach vorne gemacht und mit Umstrukturierungen und Rationalisierungen begonnen. Vielleicht hat der *durch den FSAP verstärkte Regulierung* den europäischen Finanzmärkten auch bei der Überwindung der jüngsten Schwierigkeiten geholfen.

Tatsache ist allerdings, dass die Europäische Union bis heute keine Massnahmen umgesetzt hat, die *Größen- und Diversifikationsvorteile* sowie *höhere Effizienz im Bankenwesen* zulassen.

Zu wenige Aktivitäten wurden initiiert, um die Vermittlung zwischen Sparguthaben und Investitionen durch einen *stärkeren Wettbewerb zwischen den Banken* zu verbessern, eine *optimale Marktstruktur für Banken in Europa* zu schaffen. Ausnahmen: der Wegfall der Gewährträgerhaftungen ab 2005 und neue Eigenkapitalrahmen für Kreditinstitute und Wertpapierfirmen ab 2007.

Überblick über Europarechtliche Vorgaben durch FSAP

Änderung der 4. und 7. Gesellschaftsrichtlinie

IAS – Verordnung

Richtlinie über Finanzsicherheiten

Richtlinie über die zusätzliche Beaufsichtigung der Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und Wertpapierfirmen eines Finanzkonglomerats

Richtlinie über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher

Richtlinie über Insider-Geschäfte und Marktmanipulation (Marktmissbrauch)

Statut der europäischen Aktiengesellschaft (Verordnung und Richtlinie)

Richtlinie zur Versicherungsvermittlung

Modernisierung der Rechnungslegungsrichtlinien

Prospektrichtlinie

Richtlinie über die Beaufsichtigung von Einrichtungen der betrieblichen Altersvorsorge

Richtlinie zu regelmäßigen Berichterstattungspflichten von Emittenten

Richtlinie über Märkte für Finanzdienstleistungen (Aktualisierung der Wertpapierdienstleistungsrichtlinie)

Richtlinie über Übernahmeangebote

Eigenkapitalrahmen für Kreditinstitute und Wertpapierfirmen

Quelle: Bundesverband deutscher Banken (2004)

Tabelle 48: Überblick über Europarechtliche Vorgaben durch FSAP

16. Transformationen aus Krisen und Initiativen

In der jüngeren Vergangenheit hat Europa einige *Bankenkrisen* durchlebt, die entweder einzelne Kreditinstitute, oder aber auch ganze Bankensysteme betrafen. Die nachfolgende Liste liefert ein einer Aufzählung die bedeutendsten Fälle seit Ende der 70-er Jahre. Auf Grund des unterschiedlichen Risikos für das Finanzsystem und der Höhe der geschätzten Kosten waren die einzelnen Krisen unterschiedlich schwer.

Einige Probleme konnten durch den *Einsatz von privaten Mitteln* wieder behoben werden, während andere zu einer *Rekapitalisierung des gesamten Bankensektors* durch die Regierung des jeweiligen Landes führten.

Vergangene Gefährdungen der Bankenstabilität in Europa

1978-83	Bankenkrise in Spanien
1982	Banco Ambrosiano (Italien)
1984	Johnson Matthey Bankers (UK)
1986-89	Bankenkrise in Portugal
1987-92	Bankenprobleme in Dänemark
1988-93	Bankenkrise in Norwegen
Anfang 90-er	Probleme in den MOEL-Ländern (Privatisierungswellen)
Anfang 90-er	Bankenkrise in Schweden
1990-95	Bankenkrise in Südtalien
1991	Bank of Credit and Commerce International (UK und Luxemburg)
1991-94	Bankenkrise in Finnland
1991-95	Bankenkrise in Griechenland
1993	Banco Espanol de Credito - Banesto (Spanien), Comtoir des Entrepreneurs (Frankreich)
1994-95	Credit Lyonnais (Frankreich)
1995	Barings (UK)
1996	Banco di Napoli (Italien), GAN-CIC und Credit Foncier de France (Frankreich)
1997	Banco di Sicilia - Sicilcassa (Italien)
2001	Bankgesellschaft Berlin (Deutschland)
Anfang 2002	Grossbanken in Deutschland geraten unter Druck (HVB, Commerzbank)

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 49: Vergangene Gefährdungen der Bankenstabilität in Europa

Fasst man die Ursachen für den *Zusammenbruch einzelner Institute* zusammen, so waren diese häufig das Resultat aus dem *Versagen des Managements* oder *interner Kontrollen*.

Analysiert man die Ursachen für die *Störungen ganzer Bankensysteme* so hingen diese eng mit gesamtwirtschaftlichen Faktoren zusammen, die entweder auf *konjunkturelle* (z.B. Rezession) oder *strukturelle* (z.B. schwaches aufsichtsrechtliches Umfeld) *Probleme* zurückzuführen waren.

Die Analyse der bedeutendsten Fälle von Bankenkrisen in Europa seit den 70-er Jahren ergab, dass der überwiegende Teil der Probleme aus gesamtwirtschaftlichen Instabilitäten resultierte. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass *Probleme in Banken* sich bereits öfters auf gesamte Finanzsysteme ausgebreitet haben bzw. negative Risiken sich *auf einzelne Volkswirtschaften übertragen* konnten.

16.1 Risiken der Bankgeschäfte - Basel II und die Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft

Die beispielsweise von Banken mitverursachten jüngsten Krisen auf den Finanz- und Kapitalmärkten, 1997 (*Russlandkrise*), 1998 (*Asienkrise*) und 1999 (*New Economy Bubble*) haben Ende der 90-er Jahre letztendlich zu einer umfangreiche *Neuordnung der Kreditvergabe und Eigenkapitalvorschriften von Banken* geführt.

Die Lösung zur Behebung von Instabilitäten zu finden, die z.B. durch ineffiziente Kreditvergabe verursacht worden sind, bekam in Europa eine hohe Priorität: „The proposal for a New Basel Capital Accord advances three pillars—minimum capital requirement, supervision and market discipline – allowing banks to choose from a menu of approaches (for example, standardized and internal rating) to measure risk (credit, market and operational). The whole idea is to provide more risk sensitivity to capital requirements.“⁶²

Das „Basel Committee on Banking Supervision“, gegründet 1974 von Zentralbankgouverneuren der G 10 Länder, hat seit seiner Gründung mit beispielsweise dem ersten Basler Capital Accord 1988 den Grundstein zur Einführung hoher und möglichst einheitlicher Standards in der Bankenaufsicht beigetragen. Der Baseler Ausschuss verabschiedete seitdem als Verband, ohne supranationaler Autorität, diverse Empfehlungen wie die „neue Basler Eigenkapitalvereinbarung“ von 1999, sowie mittlerweile mehr als 4 weitere Konsultationspapiere

⁶² Vgl. Vives, X. (2001): Competition in the changing world of banking, Oxford Review of Economic policy, Vol.17 N.4, p.537.

zu Basel II. Die Implementierung und Übertragung von Basel II („die neuen Bankenvorschriften nach dem 3-Säulen-Prinzip“⁶³) ab 2007 wird die bislang umfangreichste Konzeption von Vorschlägen der Bank für internationalen Zahlungsausgleich darstellen. Die Umsetzung wird sich von europäischer Ebene ausgehend auf die gesamten nationalen Gesetzgebungen, nationalen Aufsichtsbehörden bis hin zu den einzelnen Bankensektoren erstrecken. Bereits heute wird in den einzelnen Bankinstituten intensiv an der Konzeption neuer interner Rating Modelle nach Basel II gearbeitet (Wechsel vom Standardansatz zum IRB Ansatz).⁶³

Die bevorstehende Implementierung bestimmter Risikomanagementtechniken, die Integration von Risikosteuerungssystemen nach Basel II hat die Bankenbranche in Europa nicht nur dazu gezwungen ihre Risikoquantifizierungen und Risikokategorien neu zu strukturieren, sondern auch weniger traditionelle Risiken wie das Strategische Risiko und Reputationsrisiko verstärkt zu kontrollieren und im Rahmen einer umfassenden Neokonzeption zu überarbeiten.⁶⁴

Worin bestehen die wesentlichen *Geschäftsrisiken von Banken* und was bedeutet Basel II für die Risikosteuerung und Management von Risiken bei den Banken in Zukunft?

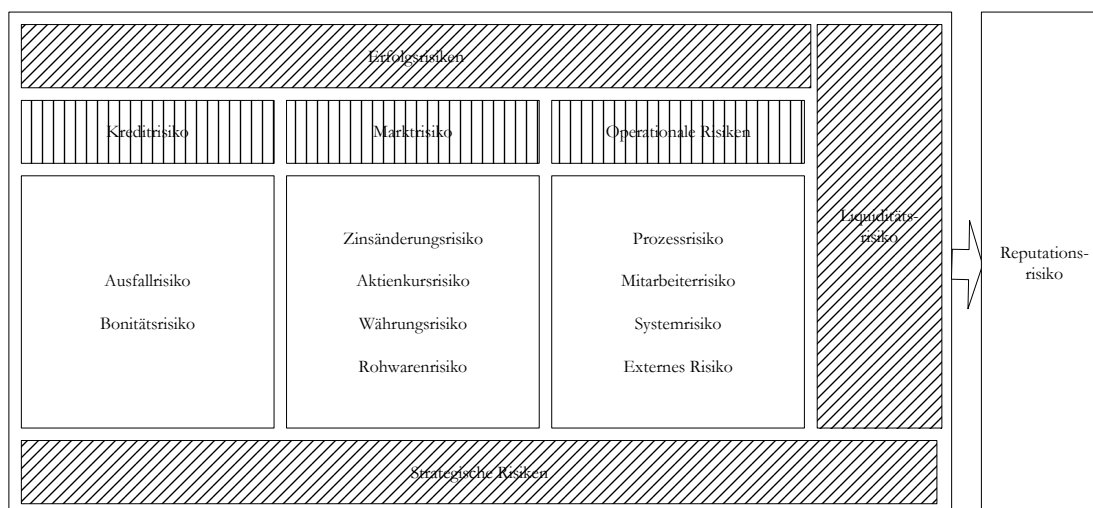


Tabelle 50: Arten von Risiken bei Banken, Quelle: eigene Darstellung

Beginnen wir mit dem klassischen Risiko im Bankgeschäft, dem *Kreditrisiko*. Bis Basel II dieses Thema intensiver aufgegriffen hat, gab es für dieses Risiko nur grobe aufsichtsbehördliche Vorgaben bezüglich eines von den Kreditinstituten zu installierenden Kreditrisikomanagementsystems. Zu Problemen kommt es in der Praxis im wesentlichen dann, wenn die kalkulierten Risikokosten von den tatsächlichen Risikokosten überstiegen werden. Die Messung dieses Risikos erfolgt in Form des Credit-Value-at-Risk, einem mit vorgegebener Wahrscheinlichkeit zu erwartenden maximalen Ausfallrisiko.

Anders das *Marktrisiko*, welches das Risiko der Teilnahme an liquiden Märkten und damit das Preisänderungsrisiko am Kapitalmarkt darstellt. Hier dient der Value-at-Risk als Exposure-Mass, mit dem der maximal zu erwartende Verlust aus Finanzgeschäften, das als aussagekräftige Messgröße abgebildet wird.

Ein langfristiges Risiko im Bankgeschäft ist das *Zinsänderungsrisiko*, welches mit Basel II auch im Bankbuch zu messen sein wird. Gefährlich ist hierbei das Sinken der Zinsspanne bei gleichbleibender Kapitalbindung bzw. ein Sinken der Barwerte des gesamten Zinsbuches.

⁶³ Vgl. Kann, J.S. (2004): Plädoyer für Start Up Finanzinnovationen – Implikationen von Basel II auf Start Up Finanzierungen, Wirtschaftspolitische Blätter 2/2004, S. 301-306.

⁶⁴ Vgl. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, Potential Modifications to the Committee's Proposals, Basel 5. November 2001, www.bis.org.

Gemessen wird dieses Risiko mit dem Basis Point Value bzw. der Duration des relevanten Wertpapierportefeuilles.

Das *Wechselkurs- bzw. Fremdwährungsrisiko* war früher bei den Banken vor allem bei Währungsgeschäften vorhanden. Heute kommen diese Risiken hauptsächlich bei den FX-Krediten vor. Soweit Kunden die Tilgungsvereinbarung nicht einhalten können, kann ein Bewertungsbedarf beim FX-Kredit entstehen. Zu messen ist das Risiko ebenfalls nach der Methode des Value-at-Risk bzw. des Credit-Value-at-Risk.

<i>Risiken</i>		2000		2001		2002		2003	
<i>Kreditinstitute Österreich</i>		in Mio EUR		H1	H2	H1	H2	H1	H2
Marktrisiken									
	Zinsänderungsrisiko*	871,30	853,30	587,80	394,10	427,20	415,30	420,60	470,20
	Wechselkursrisiko**	108,30	71,40	96,90	64,00	70,30	80,40	81,80	54,90
	Aktienkursrisiko***	<u>57,30</u>	<u>60,40</u>	<u>43,80</u>	<u>28,50</u>	<u>33,60</u>	<u>20,50</u>	<u>25,40</u>	<u>28,40</u>
Summe Marktrisiko		1.036,90	985,10	728,50	486,60	531,10	516,20	527,80	553,50
		<i>in %</i>		2000		2001		2002	
Liquiditätsrisiko		H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
5 Prozent Quantil / Quotient muss mind. 2,5% betragen									
	Quotient Liquidität 1. Grades (Kassenliquidität)	20,3	6,1	12,4	5,9	11,5	6,1	7,1	4,5
5 Prozent Quantil / Quotient muss mind. 20% betragen									
	Quotient Liquidität 2. Grades (Gesamtliquidität)	29,0	26,3	26,4	27,3	27,3	26,1	28,2	25,2

Quelle: OeNB

* Eigenmittelerfordernis - allgem. und spezifisches Positionsrisiko von Zinsinstrumenten des Handelsbuchs

** Eigenmittelerfordernis offene Devisenpositionen

*** Eigenmittelerfordernis - allgem. und spezifisches Positionsrisiko von Aktien des Handelsbuchs

Tabelle 51: Absicherung der Geschäftsrisiken bei den Kreditinstitute in Österreich

Das *Liquiditätsrisiko* stellt jenes Risiko dar, dass die permanente Zahlungsbereitschaft der Bank künftig nicht gegeben sein könnte. Zur Modellierung des Liquiditätsrisikos, das in der (temporären) Zahlungsunfähigkeit ihren Ausdruck findet, die allein schon aus einem „Sturm auf die Bank“ resultieren kann, dienen statische und dynamische Gap-Analysen.

Welche positiven Auswirkungen die *Baseler Eigenkapitalübereinkunft eine Bank im Bereich des Liquiditätsrisikos und letztendlich auf den Kreditnehmer hat, zeigt sich am folgenden Beispiel:*

Krahen schrieb 1985 über den Zusammenhang zwischen Bonität und Liquiditätsrisiko: „Das Liquiditätsrisiko gilt auch dann, wenn das Projekt „an sich“ von hoher Qualität ist. Bonität ist (...) nur mittels mehr-periodiger Arrangements etablierbar und damit verifizierbar. Wenn aber Bonität keine „frei“ beobachtbare Gutseigenschaft ist, dann kann auch Liquidität nicht diese Eigenschaft haben. Folglich kann der Finanzintermediär den Kapitalnehmer genau dann mit Illiquidität bedrohen, wenn es diesem besonders schwer fällt, ein Bonitätssignal zu übermitteln. Es ist zu beachten, dass dieses Ergebnis unabhängig von der Effizienz des Kapitalmarktes gilt.“

Durch die *strikeren Vorschriften bei der Kreditvergabe* über Basel II entsteht eine WIN/WIN Situation sowohl für die Bank, als auch den Kreditnehmer. Das Risiko sowohl für den Kapitalnehmer als auch die Bank sinkt Liquiditätsengpässe zu erleiden, solange sie sich der Kapitalnehmer einer intensiven Rating- und Bonitätsüberprüfung vor und während eines Finanzierungsarrangements unterzieht.⁶⁵

Wesentlich nachhaltiger als das Liquiditätsrisiko vermag das *Solvenzrisiko* den Fortbestand eines Instituts zu gefährden. Während bei einer lediglich temporären Unterversorgung mit liquiden Mitteln der Interbankenmarkt oder aber die Notenbank helfend einschreiten kann, liegt in einer Situation, die abstrakt damit umschrieben werden kann, dass das benötigte 'Economic Capital' das verfügbare Eigenkapital übersteigt, praktisch der Konkurs einer Bank vor. Das Risiko also, dass die Kapitalausstattung dem übernommenen Risiko nicht mehr angemessen ist – das 'Gesamtbankrisiko' - ist einer der wesentlichen Anknüpfungspunkte der Aufsichtsnormen im

⁶⁵ Vgl. Krahen, J.P. (1985): Kapitalmarkt und Kreditmarkt – Untersuchungen zu einer mikroökonomischen Theorie der Bankunternehmung, Duncker & Humblot, Berlin, S. 134

weltweiten Bankensystem. So orientiert sich auch die Mindesteigenkapitalausstattung nach Basel II am *Economic Capital* und soll damit eine akzeptable Risikotragfähigkeit der Institute in Abhängigkeit von ihrem Risikoappetit sicherstellen bzw. des Risikoappetit bei geringer Tragfähigkeit entsprechend zügeln.

Während die bisher angeprochenen Risikoarten im wesentlichen bankgeschäftliches Risiko und auch relativ gut messbar sind, ist das *bankbetriebliche oder operationale Risiko* - das Versagen von Personen, Prozessen oder Systemen - das von Basel II ebenfalls berücksichtigt und für das auch eine Unterlegung erforderlich sein wird, einer klaren Messung für die Modellierung nicht ohne Weiteres zugänglich. Konkrete Beispiele wären etwa Schadenersatz für Fehler im Bankablauf, Verluste in den eigenen Assets durch fehlerhafte Abläufe oder aber die klassische Malversation durch Mitarbeiter eines Instituts. Die Modellierung dieser Risikoart ist vor allem wegen der seltenen Großschäden schwierig. Ansätze dazu sind in Messungen für die Eintrittswahrscheinlichkeit von Fehlern zu sehen, die monetäre Folgen haben, oder aber in der Modellierung eines VaR für Betriebsrisiken bzw. Mitarbeiterisiken.

Fazit: Vor dem Hintergrund jüngster Krisen auf den Finanz- und Kapitalmärkten, kam es zu einer tendenziellen *Verschärfung des Sicherheitenrahmens für Banken*. Fest steht, dass die Ziele von Basel II (Sicherung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung im internationalen Bankenwesen, Schaffung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen) in Verbindung mit den definierten Grundsäulen (Differenzierte Mindestkapitalanforderungen, Überprüfung durch Institutionen der Bankenaufsicht und Marktdisziplin) dringend notwendige Änderungen auf Basis neuer Regelungen für die Kreditvergabe von Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa schaffen werden.

Dabei werden die Vorschriften auf alle Zielgruppen/Marktsegmente der Kreditvergabe von Privatkunden, Klein- und Mittelbetrieben, Großunternehmen, über die Hypothekenbanken und sonstigen Banken, bis hin zu den Gemeinden, Städten, Bundesländern und sogar Staaten ihre Anwendung finden. Mit ausreichenden Freiräumen für nationale Gesetzgeber, nationale Aufsichtsbehörden und Staatskommissäre bei Banken, damit Gegebenheiten der unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen ausreichend berücksichtigt werden können.⁶⁶

16.2 Schutz der Anleger - Rolle der neu organisierten nationalen Aufsichtsbehörde FMA

Banken sind seit je her zahlreichen gesetzlichen Bestimmungen auf nationaler, sowie europäischer und internationaler Bestimmungen unterworfen. Es kann zweifelsfrei behauptet werden, dass der *Bankensektor als der am stärksten staatlich reglementierte Sektor* angesehen werden kann: In Österreich beispielsweise haben sich Banken seit je her auf nationaler Ebene vom Bankwesengesetz (BWG) bis zum Finanzmarktaufsichtsgesetz (FMAG) an diverse Gesetze zu halten.

⁶⁶ Vgl. Kann, J.S. (2004): Plädoyer für Start Up Finanzinnovationen – Implikationen von Basel II auf Start Up Finanzierungen, Wirtschaftspolitische Blätter 2/2004, S. 301-306.

Legitimation und Ziele der Bankenregulierung

Theorie	Gläubigerschutz Rolle in der Geldversorgung Monopolistische Tendenzen Neigung zu Instabilität (Bank Runs)
Ziele	EU-Konformität des österreichischen Bankrechts Funktionsfähigkeit der Kreditinstitute Gläubigerschutz Konsumentenschutz
Wesentliche Bestimmungen im BWG	Konzessionserteilung Niederlassungsfreiheit Ordnungsnormen (z.B. Eigenkapitalausstattung) Einlagensicherung Bankgeheimnis Geldwäsche

Quelle: Kottke, N. (2004): Zentrale Fragestellungen des Bankwesens

Tabelle 52: Legitimation und Ziele der Bankenregulierung

Die zunehmende Globalisierung der Finanzmärkte bedurfte einer Erweiterung der Prüfungs- und Aufsichtstätigkeit und einer verstärkten internationalen Kooperation der Aufsichtsbehörden. Zudem stellten neue Entwicklungen in der Finanzwelt wie die steigende Komplexität von Finanzdienstleistungen die zunehmende Verflechtung der beaufsichtigten Unternehmen und die Unternehmensfusionen und Verschmelzung von Banken-, Wertpapier- und Versicherungsdienstleistungen (Finanzkonglomerate) die Finanzmarktaufsicht in Österreich vor neue Herausforderungen.

Die Zielvorgabe auf europäischen Level war ein deutlich verbessertes regulatorisches und aufsichtsrechtliches Regelwerk zu entwickeln : „Supervisors will have to asses how well banks are matching their capital to the risks assumed and banks will have to disclose information on their capital structures, accounting practices, risk exposures and capital adequacy in a timely manner.“⁶⁷

Die Zielvorgabe österreichischer Anstrengungen war auf der Basis der weiteren Vereinheitlichung und Integration der Finanzmärkte, national eine zentrale Struktur zu schaffen, die effizient die veränderten, internationalen regulatorischen Rahmenbedingungen überwacht: Die vormals eigenständige Bankaufsicht in Österreich beispielsweise wurde zu diesem Zweck im April 2002 in der Finanzmarktaufsicht (FMA) integriert.⁶⁸

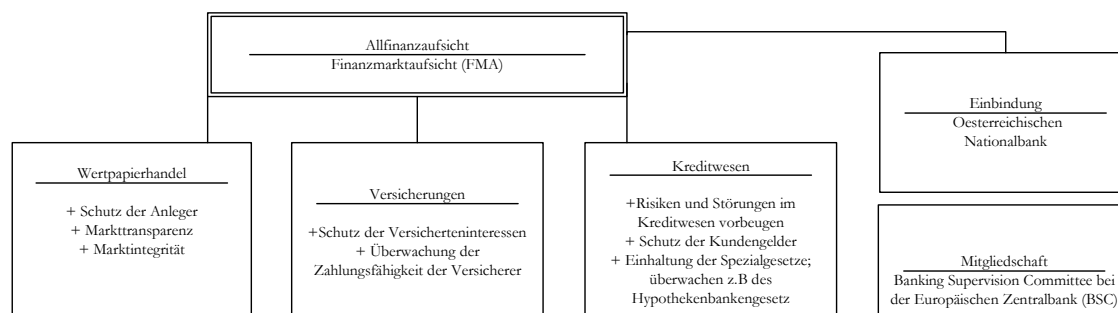


Tabelle 53: Allfinanzaufsicht - Bankaufsicht „neu“, Quelle: eigene Darstellung

⁶⁷ Vgl. Vives, X. (2001): Competition in the changing world of banking, Oxford Review of Economic policy, Vol.17,N.4, p.537.

⁶⁸ Zur Bankenaufsicht zählt die Wahrnehmung der behördlichen Aufgaben und Befugnisse, die im Bankwesengesetz – BWG, BGBl. Nr. 532/1993 Art. I, im Sparkassengesetz – SpG, BGBl. Nr. 64/1979, im Bausparkassengesetz – BSpG, BGBl. Nr. 532/1993 Art. III, in der Einführungsverordnung zum Hypothekenbank- und zum Pfandbriefgesetz, dRGBl. I S 1574/1938, im Hypothekenbankgesetz, dRGBl. S 375/1899, im Pfandbriefgesetz, dRGBl. S 492/1927, im Gesetz betreffend die Wahrung der Rechte der Besitzer von Pfandbriefen, RGBl. Nr. 48/1874, im Bankschuldverschreibungsgesetz, RGBl. Nr. 213/1905, im Investmentfondsgesetz, BGBl. Nr. 532/1993 Art. II, im Depotgesetz, BGBl. Nr. 424/1969, im Betrieblichen Mitarbeitervorsorgegesetz, BGBl. I Nr. 100/2002, im Immobilieninvestmentfondsgesetz, BGBl. I Nr. 80/2003, im Beteiligungsfondsgesetz, BGBl. Nr. 111/1982 und im E-Geldgesetz, BGBl. I Nr. 45/2002 in den jeweils geltenden Fassungen und in den dazugehörigen Verordnungen in den jeweils geltenden Fassungen geregelt und der FMA zugewiesen sind.

Die im folgenden angewandte Differenzierung zwischen Bankaufsicht „alt“ und Bankaufsicht „neu“ trägt dazu bei die über die bisherigen Zuständigkeiten der Bankenaufsicht „alt“ (vor der Integration in die Finanzmarktaufsicht) hinausgehenden Kompetenzen als Bankaufsicht „neu“ zu definieren, um im Ergebnis einen besseren Vergleich zu ermöglichen.

Die bisherigen Kompetenzen der Bankenaufsicht „alt“ ließen sich im wesentlichen anhand zweier Hauptaufgaben definieren:

1. Gewährleistung der allgemeine Ordnung im nationalen Bankwesen, Einhaltung der Funktionsfähigkeit des Kreditapparates

Um ihrer Aufgabe gerecht zu werden, überwachte die Bankenaufsicht „alt“ die österreichischen Kreditinstitute in Bezug auf die Einhaltung spezifischer ordnungspolitischer Normen und anderer bankwesengesetzlicher Bestimmungen. Dazu gehörten insbesondere jene der Risikostreuung und Risikobegrenzung, beispielsweise in Hinblick auf Kreditrisiko, Marktrisiko, Liquiditätsrisiko, Zinssatzrisiko oder Wechselkursrisiko. Im Verletzungsfall hatte die Bankenaufsicht im Rahmen ihrer Befugnisse nach dem Bankwesengesetz die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen.

2. Schutz der Gläubiger der Banken vor Vermögensverlusten

Die zweite wesentliche Aufgabe der Bankenaufsicht „alt“ war der Gläubigerschutz. Falls für die Erfüllung der Verpflichtungen einer Bank gegenüber ihren Gläubigern, insbesondere für die Sicherheit der der Bank anvertrauten Vermögenswerte, Gefahr bestünde, war die Bankenaufsicht zum Einschreiten verpflichtet.⁶⁹

Zu den weiteren Aufgaben der Bankenaufsicht „alt“ gehörten auch die Konzessionierung von Kreditinstituten, die laufende Aufsicht über Kredit- und Finanzinstitute sowie Veranlagungsgemeinschaften.

Die Bankaufsicht „neu“ genoss eine wesentliche Erweiterung ihrer Kompetenzen, die über jene der Bankaufsicht „alt“ hinausgingen: Diese zeigen sich heute besonders in den Bereichen On-Site und Off-Site Analysen und dem Meldewesen.

Weiters hat die Bankaufsicht „neu“ wesentliche Kompetenzen zugesprochen bekommen, was die Möglichkeiten bankaufsichtspezifischer nationaler Rechtsauslegung, die Mitwirkung an der bankaufsichtlichen Legistik auch auf europäischer Ebene (z.B. im BSC Ausschuss der EZB), die Beschickung internationaler Gremien im Rahmen des Bereiches, weiters Aufsichtsangelegenheiten betreffend Zweigstellen und Repräsentanzen ausländischer Kreditinstitute sowie die Aufsicht im Rahmen der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit von Kreditinstituten und Finanzinstituten betrifft.

Um dies besser zur verdeutlichen wird im folgenden die Struktur der Bankenaufsicht „neu“ übersichtlich dargestellt und beschrieben:

Der Bereich Bankenaufsicht in der FMA gliedert sich in folgende Abteilungen: die Abteilung „Modelle/Aufsichtsstandards“, die Abteilung „Behördliche Aufsicht über Kreditinstitute“, die

⁶⁹ Gläubigerschutz bedeutet jedoch nicht, dass die Bankenaufsicht bei zivilrechtlichen Problemen im Rahmen einer Geschäftsbeziehung zwischen Bankkunden und Bank gesetzliche Eingriffsmöglichkeiten hat. Eine Entscheidung darüber wäre rein zivilrechtlicher Natur und könnte im Streitfall nur im Zivilrechtswege von den zuständigen Gerichten entschieden werden.

Abteilung „Aufsicht über Veranlagungsgemeinschaften“, die Abteilung „Off-Site Analyse“ und die Abteilung „On-Site Analyse“:⁷⁰

Die Abteilung „*Modelle/Aufsichtsstandards*“ ist insbesondere zuständig für die Aufsicht über bankinterne Modelle zur Risikomessung, die Erarbeitung von Aufsichtsstandards und den Aufbau des Supervisory Review Process, für grundsätzliche Angelegenheiten des bankbetrieblichen Risikomanagements sowie für die Betreuung des Koordinationsforums und des Abteilungsleiterforums mit der OeNB.

Die Abteilung „*Behördliche Aufsicht über Kreditinstitute*“ ist insbesondere zuständig für die Konzessions-, Bewilligungs- und Notifizierungsverfahren, für Anzeigen und Meldungen, für aufsichtsbehördliche Verfahren hinsichtlich sämtlicher der Aufsicht des Bereiches unterliegender Institute nach dem Bankwesengesetz, dem Sparkassengesetz, dem Hypothekbankengesetz, dem Bausparkassengesetz, dem Pfandbriefgesetz, dem Gesetz betreffend die Wahrung der Rechte der Besitzer von Pfandbriefen, dem Bankschuldverschreibungsgesetz, dem Depotgesetz und dem E-Geldgesetz, sowie für die Rechtsauslegung in diesem Aufgabenbereich, für Bankprüfer- Angelegenheiten und die Führung des Behördlichen Informationssystems.

Die Abteilung „*Aufsicht über Veranlagungsgemeinschaften*“ ist insbesondere zuständig für die laufende Aufsicht, aufsichtsbehördliche Verfahren und Rechtsauslegungen nach dem Investmentfondsgesetz, dem Immobilien- Investmentfondsgesetz, dem Betrieblichen Mitarbeitervorsorgegesetz und dem Beteiligungsfondsgesetz sowie für den Aufbau und die Führung der Fondsdatenbank.

Die Abteilung „*Off-Site Analyse*“ ist insbesondere zuständig für die Analyse der vom Bereich beaufsichtigten Institute auf der Basis des gesamten Berichtswesens und sämtlicher der Aufsicht zur Verfügung stehender Informationsquellen sowie für die Vorbereitung aufsichtsbehördlicher Ermittlungsverfahren. Die Abteilung nimmt außerdem neben der Weiterentwicklung von Analysesystemen die Schnittstellenfunktion zu den Früherkennungseinrichtungen wahr, befasst sich mit Fragen der Rechnungslegung von Kreditinstituten und ist für die Vorbereitung und Durchführung von Aufsichtsgesprächen verantwortlich.

Die Abteilung „*On-Site Analyse*“ ist insbesondere zuständig für die Koordination des gesamten allgemeinen Prüfungswesens für den Bereich sowie für die Durchführung von Vorort-Prüfungen, die Erteilung von Prüfaufträgen an die Oesterreichische Nationalbank und den Aufbau und die Weiterentwicklung von Prüfungsstandards.

Interessant erscheint nach eingehender Analyse mit der Organisation der FMA, dass die institutionelle Ausgestaltung des Finanzsystems eine untergeordnete Rolle spielt. (d.h. alle Aufsichtsbereiche wie Banken-, Versicherungs-, Pensionskassen- und Wertpapieraufsicht wurden in der FMA gebündelt.) Damit wurde offensichtlich die sektorale Segmentierung und Beschränkung der bisherigen Aufsicht überwunden und in weiterer Folge eine verwaltungstechnisch bedeutende Kosteneinsparung durch eine einheitliche Behörde erzielt. Offiziell wird die neue Aufsicht als sektorneutral positioniert, die damit gleiche Wettbewerbsbedingungen für den gesamten österreichischen Finanzmarkt und seinen Marktplayern sicherstellt: Zur Verbesserung der Durchsetzbarkeit von Aufsichtsmaßnahmen wurde die FMA mit Verwaltungsstrafkompetenz, Verordnungserlassungsrecht und der Kompetenz zur Vollstreckung der von ihr zu erlassenen Bescheide ausgestattet.

⁷⁰ Für weitere Informationen zu den Zuständigkeiten der Bankenaufsicht in Österreich: <http://www.fma.gv.at/bankenaufsicht/index.html>

**Formen der
Regulierung**

Protektive Aufsicht	Einlagensicherung
Präventive Aufsicht	Eigenkapitalnormen
	Liquiditätsgrundsätze
	Diversifikationsvorschriften
	Rechnungslegungsvorschriften
Wettbewerbspolitik	Kartellverbot
	Fusionskontrolle
	Trennung von Geschäften

Quelle: Kottke, N. (2004): Zentrale Fragestellungen des Bankwesens

Tabelle 54: Formen der Regulierung

Die *Organe der FMA* sind der Vorstand und der Aufsichtsrat. Die zwei Vorstandsdirektoren werden für 3 bzw. bei der Wiederbestellung für 5 Jahre vom Bundesminister für Finanzen und der OeNB vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat besteht aus acht Mitgliedern, von denen sechs ebenfalls vom Bundesminister für Finanzen und der OeNB nominiert werden. Zwei weitere kooptierte Mitglieder werden von der Wirtschaftskammer vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat ist für die Überwachung der Geschäftsführung der FMA zuständig. Der Vorstand der FMA muss für bestimmte Agenden die Zustimmung des Aufsichtsrates einholen.

Die FMA muss dem Finanzausschuss des Nationalrates und dem Finanzminister einen Bericht über das abgelaufene Kalenderjahr erstatten. In diesem Bericht sind insbesondere ein Überblick über die aufsichtliche Tätigkeit und über die Lage der Finanzwirtschaft aufzunehmen.

Wie schon früher im Bereich der Versicherungs- und Wertpapieraufsicht, werden seit 1. April 2002 in allen Aufsichtsbereichen die Kosten zum überwiegenden Teil von den Beaufsichtigten selbst getragen. D.h. Die *Kosten der Bankaufsicht* sind, soweit eben nicht durch Gebühren oder besondere Erstattungen gedeckt durch die Republik Österreich zu tragen. Pro Geschäftsjahr leistet der Staat einen Zuschuss von € 3,5 Mio.

Die neue Regelung der Bankenaufsicht war vor der Implementierung Anfang 2002 sehr umstritten. Angesichts der großen neuen Herausforderungen wollten die Entscheidungsträger der Notenbank weiterhin Mitsprache haben. Die Befürchtungen der Notenbanker europaweit waren, dass der Ausschluss der Zentralbanken aus der Regulierung und Überwachung der Banken die Effizienz des Systems unterminieren könnte.

In Österreich entschloss sich daher die Führung der FMA, trotz ihrer neuen *Rolle als hobeitliche Allfinanzaufsichtsbehörde*, die OeNB in die Finanzmarktaufsicht im Bankenbereich weiterhin verstärkt einzubinden. Dies wurde eben auch in der Analyse der Struktur der Organisation der Bankenaufsicht „neu“ zu verdeutlichen.⁷¹

Andererseits wurde die verpflichtende Beauftragung der OeNB mit Vor-Ort-Prüfungen bei Banken im Bereich von Markt- und Kreditrisiken gesetzlich verankert. Außerdem wurde im Bankwesengesetz (BWG) die Möglichkeit festgeschrieben, die OeNB auch noch mit darüber hinausgehenden Prüfungen zu beauftragen. Die gegenseitige Information und Absicherung des erforderlichen Wissenstandes zwischen OeNB und FMA wurde durch die fakultative Teilnahme der Mitarbeiter beider Institutionen an den Vor-Ort-Prüfungen gesichert.

Die Mitwirkung der OeNB in der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit der Bankenaufsichtsbehörden wurde gestärkt. Auch die im BWG enthaltenen Verpflichtungen zur Einholung von Gutachten (Marktrisiko) durch die OeNB blieb bestehen. Schließlich wurde

⁷¹ Anmerkung: über die weitgehende Veränderung des Tätigkeitsprofils der Oesterreichischen Nationalbank seit der Kompetenzverschiebung in Richtung EZB wird im Kapitel „Untergeordnete Rolle der Oesterreichischen Nationalbank“ näher eingegangen werden.

vereinbart, dass das bestehende System der Meldeerhebung und -verarbeitung durch die OeNB im Bankenbereich weitergeführt wird.

Fazit: Strengere Kreditvergabe- und Solvabilitätsrichtlinien kommen selten alleine. Die Neuordnung der Finanzmarktaufsicht in Europa und die damit einhergehenden Massnahmen haben zu einer Erhöhung der Überwachung des europäischen Bankensektors beigetragen. Ein neu entwickeltes, verbessertes, gesamteuropäisches aufsichtsrechtliches Regelwerk sollte in Zukunft die Einhaltung der Funktionsfähigkeit des Kreditapparates bzw. den Schutz der Gläubiger der Banken gewährleisten.

16.2.1 Exkurs: Empfehlungen zur Erweiterung der Bankenaufsicht

Befassen wir uns noch einmal mit dem Einleitungsstatement dieses Abschnittes zurück: “ Der Bankensektor kann als der am stärksten staatlich reglementierte Sektor angesehen werden.“

Wie Spriffler, W. und Kemmer, M. (2000) in ihrem Beitrag über das Bankaufsichtsrecht erläuterten, ergeben sich heute aus rechtlichen Überlegungen Gründe, die die Errichtung einer Bankenaufsicht trotz der damit verbundenen Einschränkung der individuellen Gewerbefreiheit gebieten und damit diesen hoheitlichen Eingriff durch die Gefahren für die gesamte Volkswirtschaft rechtfertigen.⁷²

Sie teilten aber auch die Auffassung, dass die staatliche Bankenaufsicht zum einen durch die Vorgabe von verschiedensten Normen in den freien Wettbewerb eingreife, was sie aber nicht mit einem Bestandsschutz für jedes einzelne Kreditinstitut zu verstehen wussten. Zum anderen gaben sie zu bedenken, dass die steigenden Anforderungen an Bankenaufsicht und die Banken selber eine drohende Überregulierung der Branche darstellen würden.⁷³

Tendenzen, die heute über jene Kritik hinweg eine Ausdehnung der Bankenaufsicht in Form einer „Weltaufsichtsbehörde“ unterstützen, sollten nach Ansicht des Autors bedenken, dass Bankenaufsicht national ausgeübt wird und in der Zuständigkeit der jeweiligen nationalen Aufsichtsbehörden ist. Bei einer weiteren Institutionalisierung der Bankenaufsicht auf internationaler Ebene bestünde die Gefahr, dass neben einer weiteren Bürokratisierung neue Kontrollinstanzen entstünden, die alle theoretisch denkbaren Gefährdungen in möglicherweise neuen Regulierungen zu erfassen versuchen würden.

Begründung anhand des aktuellen Beispiels EU: Der EU-Ansatz in Bezug auf die Finanzmarktaufsicht und -regulierung basiert auf folgenden Grundprinzipien: Kontrolle durch das Sitzland, gegenseitige Anerkennung und internationale Zusammenarbeit zwischen den Aufsichtsbehörden. Allerdings wird dieser Ansatz durch einige erhebliche Lücken und Abweichungen zwischen einzelnen Ländern durchbrochen, wodurch die Etablierung eines echten Gemeinsamen Marktes für Finanzdienstleistungen gestört wird. In der EU gibt es 39 Aufsichtsbehörden; eine typische Großbank muss an mehr als 25 Aufsichtsorgane berichten. Das institutionelle Gefüge der Finanzmarktaufsicht ist von EU-Land zu EU-Land noch immer unterschiedlich, hinzu kommen verschiedene Einlagensicherungssysteme, unterschiedliche Ausgleichs- und Konkursordnungen und – im Gegensatz zu den USA - das Nichtvorhandensein eines Notfallsystems im Falle von Liquiditätsschocks („Emergency Liquidity Assistance“).

Eine *Internationalisierung der Bankenaufsicht* sollte hingegen forciert werden, die zum Ziel hat, dass sich einerseits internationale Standards etablieren, andererseits eine Harmonisierung aufsichtsrechtlicher Vorschriften stattfindet. Nationale Aufsichtsbehörden sollten dabei bei der

⁷²Vgl. Obst, G.; Hintner, O. (2000): Geld- Bank- und Börsenwesen, 40. Aufl., Stuttgart, S. 1358

⁷³ Vgl. Obst, G.; Hintner, O. (2000): Geld- Bank- und Börsenwesen, 40. Aufl., Stuttgart, S. 1362

Etablierung der letztgenannten Zielen in Form einer „proaktiven Rolle“ auftreten, um nicht zuletzt auf Veränderungen immer im nachhinein reagieren zu müssen.

Beispielsweise könnte sich eine wie in Österreich neu organisierte nationale Aufsichtsbehörde auf die „wesentlichen“ Risiken für Banken konzentrieren, bzw. die „Verfeinerung der Methoden zur Risikoverbesserung“ unterstützen, um so als Partner von Banken „proaktiv“ die Risikosteuerung der Banken mitzugestalten.

16.3 Preisstabilität - Die geldpolitische Strategie der EZB

Notenbanker und Ökonomen definieren seit Bestehen der Europäischen Zentralbank (EZB) als oberstes wirtschaftspolitisches Ziel für die Europäische Union: *stabile gesamtwirtschaftliche Bedingungen. (Preisstabilität).*

Da eine effektive und reibungslose *Transmission der Geldpolitik im Euroraum* nur über das Finanzsystem möglich ist, wurden Kontrollmechanismen geschaffen, um die Preisstabilität des europäischen Binnenmarktes laufend zu überwachen.

Bereits im Oktober 1998 gab der EZB-Rat die *Hauptelemente der stabilitätsorientierten Geldpolitik* der EZB bekannt. Die Strategie bestand aus einer quantitativen Definition von Preisstabilität und einem Zwei-Säulen-Konzept zur Beurteilung der Risiken für die Preisstabilität.⁷⁴

Bei den beiden Säulen handelt es sich um die *wirtschaftliche Analyse* zur Feststellung kurz- bis mittelfristiger Risiken für die Preisstabilität und die *monetäre Analyse* zur Beurteilung mittel- bis langfristiger Inflationstrends vor dem Hintergrund des engen Zusammenhangs, der über längere Zeithorizonte hinweg zwischen Geldmenge und Preisen besteht. Die aus diesen beiden Verfahren gewonnenen Informationen werden dabei regelmäßig von EZB-Mitarbeitern und geldpolitischen Strategen wechselseitig überprüft.⁷⁵ Seit Ende 1999 sind über einen längeren Zeitraum hinweg bis 2003 die Inflationsentwicklungen im Euroraum über der Definition von Preisstabilität gelegen, wodurch einige Aspekte der geldpolitischen Strategie der EZB intensiver Kritik ausgesetzt wurden.

<i>Inflationsentwicklung</i>				
<i>Veränderung zum Vorjahr in %</i>	2000	2001	2002	2003
Euroraum	2,10	2,30	2,30	2,10
USA	3,40	2,80	1,60	2,30
Japan	-0,70	-0,60	-0,90	-0,30
Österreich	2,00	2,30	1,70	1,30

Quelle: Eurostat, OECD

Tabelle 55: Internationale Inflationsentwicklungen im Vergleich

Die laut quantitativer *Definition von Preisstabilität* strenge Obergrenze von 2% für den Anstieg des HVPI pro Jahr bedeutete seit Einführung der stabilitätsorientierten Geldpolitik der EZB, dass sowohl Inflation als auch Deflation mit Preisstabilität unvereinbar sind. Der Korridor zwischen null und 2% sicherte für die Notenbanker zumindest die Möglichkeiten ab, dass die Geldpolitik in eine Situation gerät, in der sie mit dem Leitzins wegen der Untergrenze von null bei den nominalen Zinssätzen nicht mehr angemessen auf negative Schocks reagieren kann.⁷⁶

Die EZB trägt mit ihrer strikten geldpolitischen Strategie der Tatsache Rechnung, dass die Geldpolitik die *Preisentwicklung nicht feinsteuern* kann. Geldpolitik kann die Preisentwicklung nur mit

⁷⁴ Definition von Preisstabilität: „Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) für das Euro-Währungsgebiet von unter 2% gegenüber dem Vorjahr“, diese muss mittelfristig gewährleistet werden.

⁷⁵ Vgl. EZB (2003): Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, Monatsbericht Juni, S. 87.

⁷⁶ Vgl. EZB (2003): Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, Monatsbericht Juni, S. 88.

erheblichen Zeitverzögerungen, d.h sie hängen von den jeweiligen wirtschaftlichen Umständen ab und wie die meisten wirtschaftlichen Zusammenhänge äußerst ungewiss, beeinflussen. Der Europäischen Zentralbank ist es daher nicht möglich die Inflationsrate immer auf einem bestimmten Zielwert zu halten oder sie gar innerhalb einer sehr kurzen Zeit auf ein gewünschtes Niveau zu führen. Eine kritische Analyse der aktuell angewandten Geldpolitik lässt also vermuten, dass sie nicht nicht über die geeigneten Mittel verfügt, eine Feinsteuerung der wirtschaftlichen Entwicklung vorzunehmen oder die Preise auf kurze Sicht zu steuern. Was ist also die Strategie? Wo liegen aber nun die wesentlichen Gründe für den aktuellen Einsatz einer „zurückhaltenden“ und „vorausschauend handelnden“ Geldpolitik in der EZB?

Nun, bei einer großen Anzahl an Schocks (z.B. *Nachfrageschocks*, bei denen sich Produktion und Preise in dieselbe Richtung bewegen) gewährleistet eine prompte Reaktion der Geldpolitik nicht nur Preisstabilität, sondern sie trägt auch zur Stabilisierung der Volkswirtschaft bei.

Andere wirtschaftliche Schocks (z.B. so genannte „*cost-push*“ *Schocks*) führen jedoch tendenziell zu einer gegenläufigen Entwicklung von Produktion und Preisen. Eine übermäßig aggressive geldpolitische Reaktion zur Wiederherstellung von Preisstabilität innerhalb sehr kurzer Zeit kann unter diesen Umständen das Risiko erheblicher Kosten aufgrund von Produktions- und Beschäftigungsschwankungen in der Realwirtschaft mit sich bringen. In diesen Fällen können unnötig hohe Schwankungen in der Realwirtschaft durch eine zurückhaltende Reaktion der Geldpolitik vermieden werden.⁷⁷

Eine Geldpolitik, die mit „*zurückhaltender*“ und „*vorausschauend handelnder*“ *Flexibilität* unnötige Schwankungen vermeidet und dabei ein Interesse an der Stabilisierung von Produktion und Beschäftigung zum Ausdruck bringt, sind die wesentlichen Hauptgründe für den aktuell im Euro-Währungsgebiet im Einsatz befindlichen (preisstabilitätsorientierten) geldpolitischen Kurs.

Interessant erscheint es an dieser Stelle kurz die Hintergründe der Währungshüter und Notenbanker im „Kampf“ gegen die Inflation zu beleuchten:

Ökonomisch betrachtet bringt Inflation auf verschiedenen Wegen beträchtliche Wohlfahrtsverluste mit sich: sei es weil Inflation mit der Verzerrung der relativen Preise insbesondere die Effizienz von Ressourcenallokationen durch den Markt stört, durch Inflation Unsicherheiten bezüglich der Teuerungen entstehen, ein Anstieg der Inflation zu verzerrenden Effekten der Besteuerung führt, bei Inflation Wirtschaftsakteure anders als durch Halten von Geldbeständen ihr Vermögen sichern wollen, Inflation laufende Preisänderungen verursacht und schliesslich wirkt sich Inflation negativ auf die Einkommens- und Vermögensverteilung aus. Daher besteht bei den Entscheidungsträgern in der EU heute ein breiter Konsens dahin gehend, dass selbst moderate Teuerungsraten zu erheblichen Kosten führen.⁷⁸

Der Autor möchte abschließend vor einer allzu schnellen Überbewertung der *stabilitätsorientierten Geldpolitik* der EZB in Hinblick auf das Bankengewerbe warnen.

In der Öffentlichkeit ist bislang der Eindruck entstanden, dass aufgrund des stabilitätsorientierten wirtschaftspolitischen Rahmens und der nachweislich guten Widerstandsfähigkeit des europäischen Bankensektors beispielsweise in Deutschland oder Österreich, der überwiegende Teil der EU Mitgliedsstaaten in Zukunft in der Lage sind problematische Phasen im Bankensektor bzw. Belastungen ohne große Schwierigkeiten standzuhalten.

⁷⁷ Vgl. EZB (2003): Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, Monatsbericht Juni, S. 90.

⁷⁸ Vgl. EZB (2003): Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, Monatsbericht Juni, S. 91.

Eine zu expansive Geld- und Fiskalpolitik kann zu übermäßiger Kreditvergabe, Schuldenakkumulation und einer Preisspirale bei den Vermögenswerten führen. Anschließend Korrekturen, die ein rückläufiges Wirtschaftswachstum, sinkende Vermögenswerte und schliessliche Unternehmensinsolvenzen zur Folge haben können auch in Zukunft in der EU das Bankgewerbe erheblich unter Druck setzen. Externe gesamtwirtschaftliche Bedingungen, etwa verschlechterte Terms of Trade oder Umschwünge der realen Wechselkursentwicklung, können auch in Zukunft weiterhin zur Entwicklung einer Bankenkrise in einzelnen Ländern der EU beitragen.

16.4 Finanzmarktstabilität: Erkenntnisse aus dem Financial Sector Assessment Program des IWF

Diverse Institutionen, allen voran der Internationale Währungsfonds in den vergangenen Jahren Initiativen gestartet, welche zum Ziel hatten die *Schwachstellen im internationalen Finanzsystem* zu überwachen und verbessern versuchen.

Im folgenden soll nun auf einzelne aktuelle Analysen näher eingegangen werden.

Der IWF (*Internationaler Währungsfonds*) ist als für *Finanzfragen zuständige internationale monetäre Behörde eine unabhängige Institution*, deren Analysen und Bewertungen bei Regierungen wie an den Finanzmärkten gleichermaßen Gewicht hat.⁷⁹ Der Fonds überwacht das internationale Währungssystem, dass es wirksam funktioniert und überwacht die Einhaltung der Verpflichtungen jedes einzelnen Mitglieds. Dabei unterstellt der Fonds nicht nur die Wechselkurspolitik der Mitglieder einer strikten Überwachung, sondern stellt auch besondere Grundsätze auf, von denen sich alle Mitglieder bei ihrer Wechselkurspolitik leiten lassen. Jedes Mitglied liefert dem Fonds die für eine solche Überwachung notwendigen Informationen und konsultiert den Fonds auf dessen Ersuchen über seine Wechselkurspolitik. Die vom Fonds aufgestellten Grundsätze sind als Gemeinschaftsregelungen zu verstehen, nach denen die Mitglieder den Wert ihrer Währungen im Verhältnis zum Wert der Währungen anderer Mitglieder oder anderen Wechselkursregelungen aufrechterhalten.⁸⁰

Das „*Forum für Finanzmarktstabilität*“ ist ein Zusammenschluss von für die Finanzmärkte zuständigen Ministerien, Aufsichtsbehörden und Notenbanken aus elf Ländern, der Europäischen Zentralbank sowie internationalen Finanzinstitutionen. Das Forum identifiziert Schwachstellen im internationalen Finanzsystem, unterbreitet Vorschläge zu ihrer Beseitigung und koordiniert die Aktivitäten der beteiligten Regierungen und Behörden mit Blick auf die Sicherung der Stabilität der internationalen Finanzbeziehungen.⁸¹ Im Jahr 2000 haben die Mitglieder des Forums zwölf Standards und Codes identifiziert, die von allen Mitgliedern umgesetzt werden sollen. Unter anderem geht es dabei um die regelmäßige und periodische Veröffentlichung gesamtwirtschaftlicher Daten, die Beaufsichtigung und Regulierung der Finanzintermediäre, sowie Grundsätze der Unternehmensführung, Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung und des Insolvenzrechts.

Zu diesen Standards und Codes gehören auch die so genannten „*Financial Sector Assessment Programs*“ (*FSAP*), die gemeinsam von IWF, der Weltbank und dem jeweiligen Land durchgeführt werden. Es handelt sich dabei um Sonderuntersuchungen, die dem jeweiligen Land dazu dienen im Rahmen eines abgestimmten Untersuchungsablaufs auf Allfälligkeiten seines Finanzsektors hinzuweisen, etwaige Risiken für die Gesamtwirtschaft zu beleuchten und Maßnahmen zur Stärkung des Finanzsektors vorzuschlagen.

⁷⁹ Vgl. Bankenverband (2003): Bankentatistik Europa 2003, S.5

⁸⁰ Vgl. IWF (2000): Übereinkommen: Artikel IV, Abschnitt 3 „Überwachung der Wechselkursregelungen“

⁸¹ Vgl. Bankenverband (2003): Bankentatistik Europa 2003, S.6

Die in diesem Kapitel nachfolgenden Ausführungen beschränken sich auf die Untersuchungsergebnisse des Fonds zur Stabilität des deutschen (November 2003) und österreichischen (Mai 2004) Finanzmarktes. Andere Themengebiete, wie zum Beispiel die Versicherungswirtschaft oder die Börsenstruktur werden nicht aufgegriffen:

Zwischen Juni und November 2003 wurde für Deutschland im Rahmen des FSAP eine umfangreiche Analyse durch Experten des IWF durchgeführt. Am 6. November 2003 wurden die Endberichte schließlich veröffentlicht.⁸²

Bei Stresstests, mit denen die Widerstandsfähigkeit der deutschen Banken überprüft wurde, handelte es sich zum einen um Sensitivitätsanalysen, bei denen getestet wurde, wie die Eigenkapitalrendite bzw. die Eigenkapitalausstattung der Banken auf individuelle massive Bewegungen von Finanzmarktpreisen (z.B. Aktienkurse, Zinsen, Wechselkurse, etc.) reagieren würden. Zum anderen wurden Makrotests durchgeführt, mit denen die Folgen makroökonomischer Schocks für die Finanzmarktpreise ermittelt wurden. Die Ergebnisse zeigten, dass makroökonomische Schocks die Stabilität der Banken kaum nennenswert berühren: „The FSAP stress tests provide comfort about the resilience of the financial system. Based on end 2002 balance sheet data, the tests suggest that with capital ratios well in excess of the Basel 8% floor, bank's capital levels were sufficient to absorb additional shocks at the extreme of historical experience.“⁸³

Dennoch gaben die IWF Experten zu bedenken, dass die Rentabilitätsschwäche der deutschen Kreditinstitute sich nach strukturtechnischen Untersuchungen in vielen Banken, und zwar in allen Bankengruppen aufzeigen lassen. In jeder einzelnen Bankengruppe, also bei privaten, öffentlichen und genossenschaftlichen Kreditinstituten, sei die Ertragslage nachweislich schlechter als bei den Instituten in den entsprechenden Gruppen in anderen europäischen Ländern, wie Frankreich, Großbritannien, Italien, Österreich und Schweden, die hinsichtlich ihrer Größe oder ihrer Bankenstruktur ähnlich aufgestellt sind. Dabei lassen sich bei der Betrachtung der Gewinnentwicklungen sowohl Ausbringungslücken (Outputgaps) als auch die schlechte Zinsentwicklung als Erklärung für die Rentabilitätsschwächen der deutschen Institute erkennen.

„The decline reflects mainly lower revenues, since German banks have not been successful as their peers in enhancing fee income to compensate for the declining interest margins; costs appear broadly in line with other European countries.“⁸⁴ Der IWF trifft mit dieser Analyse den Kern des Problems. Die Verschlechterung der Ertragslage ergab sich über einen längeren Zeithorizont aus einer stetigen Verschlechterung des Zinsgeschäftes, das für manche Institute bis zu drei Viertel des operativen Gesamtergebnisses ausmachte und damit eine Haupteinnahmequelle der Banken bedeutete. Weder ein leichter Anstieg der Provisionsüberschüsse, verstärkte Interbankengeschäfte, noch verschiedenste Beteiligungsverkäufe einzelner Institute, konnten die Ertragsrückgänge wettmachen. Die gesamtmakroökonomischen Einflüsse (z.B. wirtschaftliche Stagnationsphase seit dem Jahr 2000) haben ihren negativen Beitrag hierfür geleistet und diese Entwicklung beschleunigt.⁸⁵

In keinem anderen Land in Europa gibt es annähernd so viele Banken wie in Deutschland. (Anzahl 2232 – Stand Oktober 2003 – Quelle Europäische Zentralbank) Zweifelsfrei spielt die Intensität des Wettbewerbs zwischen den Banken in Deutschland eine wesentliche Ursache für die angesprochenen Probleme. Zwar haben die fünf größten Banken (Stand 2001) in Deutschland nur einen gemeinsamen Marktanteil von 20% und befinden sich damit im

⁸² Zusätzlich zu den eigentlichen Berichten wurden spezielle Untersuchungen in so genannten „Selected Issues Papers“ behandelt, aus denen die folgenden Ausschnitte stammen.

⁸³ Vgl. IWF (2003): Germany – Staff Report for the 2003 Article IV Consultation, Ziff. 31

⁸⁴ Vgl. IWF (2003): Germany – Financial System Stability Assessment, Ziff. 49, 50

⁸⁵ Seit 2002 zeichnet sich tendenziell eine leichte Verbesserung auf Grund von reduzierten Verwaltungsaufwendungen und risikogerechteren Bepreisungen von Krediten ab.

Schlusslicht im europaweiten Vergleich, allerdings vereinen die Sparkassen- und Genossenschaftsbanken mehr als drei Viertel aller Kreditinstitute in Deutschland, wodurch wegen des Regionalprinzips praktisch kein Wettbewerb stattfindet.⁸⁶ Das bedeutet, dass die Kombination aus Regionalprinzip und öffentlicher Eigentümerschaft in logischer Konsequenz erheblichen Einfluss auf die Erträge bei den öffentlichen Banken selbst, bei den Kreditgenossenschaftsbanken und privaten Banken haben. Ein Beispiel: In ländlichen Regionen bestehen durch das Regionalprinzip in Verbindung mit der Verbundorganisation von Sparkassen und Kreditgenossenschaftsbanken erhebliche Hürden gegen den Marktzutritt potentieller Konkurrenten. Demgegenüber gibt es in Ballungszentren einen scharfen Wettbewerb bei dem sich die typischen Auswirkungen eines öffentlichen Institutes (Landesbank) auswirken. Praktisch handelt es sich bei den Verbundsystemen, in denen das Regionalprinzip praktiziert wird, um Gebietskartelle.⁸⁷

Mit der Abschaffung der Gewährträgerhaftung für Landesbanken und Sparkassen europaweit ab 2005 hat nach Berechnungen des IWF der Verlust der staatlichen Garantien eine Absenkung der Ratings zur Folge, das bislang hauptverantwortlich für den Wettbewerbsvorteil (günstigere Refinanzierung) war. Konkret ermittelten Modellrechnungen, dass als Folge die Gesamtkapitalrentabilität (ausgedrückt in Prozent der Bilanzsumme) um 0,08 bis 0,12 Prozentpunkte fallen könnte, wenn die Emissionen der Landesbanken nach dem Auslaufen der Staatsgarantien (AAA) nur noch mit A gerated würden. In den Jahren 1998 bis 2002 beliefen sich die Zinsmargen dieser Institute nach Erkenntnis der Bundesbank auf durchschnittlich 0,60%. Die Gesamtkapitalrentabilität (JÜ in Prozent der Bilanzsumme) betrug 0,17%. Um diesen Wert in der Ertragssituation halten zu können, errechnete der Fonds, dass die Einnahmen um ca. 20-40% erhöht, oder die Personalkosten um ca. 30-80% gesenkt werden müssen: „Restructuring the Landesbanken is urgent, given their systemic importance, and the changes from 2005.“⁸⁸

Der Fonds weist aber darauf hin, dass die Sparkassen, die sich in Deutschland bereits durch intensive Vorbereitungen auf die bevorstehende Beseitigung der Staatshaftung, beispielsweise durch die Fokussierung auf das Retailbanking, als Anteilseigner und durch die Einbindung in gemeinsame Sicherungseinrichtungen noch nicht immun gegen die Entwicklung bei den Landesbanken seien. Deshalb meinen die Experten des Fonds sollten alle Hindernisse innerhalb und zwischen den Bankengruppen beseitigt werden, etwa durch die Umwandlung von Landesbanken und Sparkassen in Aktiengesellschaften. Mit der Beteiligung Privater könnten so nach Ansicht der Ökonomen auch gruppenübergreifende Fusionen stattfinden. Offen bleibt jedoch wie die in den Institutssicherungssystemen verankerten Verpflichtungen zukünftig sich für die privaten Investoren gestalten werden: „Creating the legal framework for transforming Sparkassen and Landesbanken into private law joint stock corporations would open the door for private capital and for market forces to guide restructuring, including through mergers across pillars. Ultimately, this would require phasing out geographic restrictions on Sparkassen business as well as joint institutional guarantees, which inhibited the exit of weak banks.“⁸⁹

Abschließend lassen sich über die im Herbst 2003 erschienenen Berichte des IWF zu Deutschland (Presse-Informations-Mitteilungen, Artikel IV Bericht, Selected Issues Papers, sowie der FSAP Bericht) folgende fundierten und sachlichen Kommentaren wie folgt zusammenfassen: Der IWF hat einige Schwachstellen im deutschen Bankensystem benannt und damit heftige Diskussionen bei Fachexperten in Deutschland ausgelöst, von einem Vorschlag der Öffnung des Drei-Säulen-Modells, über den Abbau des Regionalprinzips bis hin zur konkreten Empfehlung der Privatisierung öffentlicher Kreditinstitute.

⁸⁶ In den Städten fallen auf die fünf größten Marktteilnehmer rund 75% aller Zweigstellen, darunter 40% auf die lokale Sparkasse.

⁸⁷ Vgl. Bankenverband (2003): Bankenstatistik Europa 2003, S.17

⁸⁸ Vgl. IWF (2003): Germany – Financial System Stability Assessment, Ziff. 55

⁸⁹ Vgl. IWF (2003): Germany – Staff Report for the 2003 Article IV Consultation, Ziff. 36

In ihrer Abschlussempfehlung schrieben die Autoren: „Angesichts der Komplexität des deutschen Finanzsystems sollte die künftige Bankenstruktur einem marktgesteuerten Suchprozess überlassen werden. Das erfordere ein Höchstmass an Flexibilität. Deshalb sollten alle Hindernisse innerhalb und zwischen den Bankengruppen, die einer effizienten Umstrukturierung im Wege stehen, beseitigt werden. Das gelte vor allem für die öffentliche Rechtsform. Hier seien die rechtlichen Grundlagen für die Umwandlung dieser Institute in Aktiengesellschaften zu schaffen. Um private Investoren zu gewinnen, sei eine Anpassung der Institutssicherungssysteme für öffentliche Banken erforderlich. Das Regionalprinzip im Geschäft der Sparkassen müsse abgebaut werden, um wettbewerbsfähigere Institute entstehen zu lassen und die Verbreitung erfolgreicher Strategien am Markt zu fördern. Letztendlich sollten die öffentlichen Institute privatisiert werden. Eine umfassende kommerzielle Tätigkeit von öffentlichen Kreditinstituten lasse sich nicht rechtfertigen.“⁹⁰

Bleibt zu hoffen, dass die langfristige Zulassung von privatem Kapital für öffentliche Banken in Deutschland zukünftig gleichzeitig auch durch ausreichende Rentabilität für die Investoren gesichert sein wird, ohne indirekte Verpflichtungen und mit der Transparenz, die hinsichtlich Ertragslage und Entscheidungsprozessen im gesamten Bankenmarkt zukünftig gegeben sein müssen.

Der monetäre Sektor der österreichischen Volkswirtschaft wurde im 2. Halbjahr 2003 vom Internationalen Währungsfonds (IWF) in enger Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Finanzen, der Finanzmarktaufsichtsbehörde und der Oesterreichischen Nationalbank einer freiwilligen Evaluierung im Rahmen des "Financial Sector Assessment Programme" (FSAP) unterzogen. Schwerpunkte des FSAP Österreich waren die Finanzmarktreformen der letzten Jahre, speziell die Errichtung der FMA, und die Übereinstimmung der neuen Aufsichtstrukturen sowie der Aufsichtsgesetze mit den international anerkannten Prinzipien und Standards (Grundsätze einer effizienten Banken-, Versicherungs- und Wertpapieraufsicht, Bekämpfung der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung). Auch die Stabilität des Finanzsystems unter Berücksichtigung der makroökonomischen Entwicklungen wurde untersucht. Weitere Themenschwerpunkte bildeten die Ausleihungen in Fremdwährung, die etablierten Garantiesysteme im Raiffeisen-, Volksbanken-, und Sparkassensektor sowie die gesetzliche Einlagensicherung. Zur Beurteilung der Stabilität des österreichischen Finanzsektors und seiner Krisenfestigkeit wurden gemeinsam mit der Oesterreichischen Nationalbank zahlreiche Stresstests durchgeführt und deren Auswirkungen auf den Finanzsektor evaluiert.⁹¹

Der in der Oesterreichischen Nationalbank am 11. Mai 2004 in Wien vorgestellte Bericht der IWF Experten stellte dabei wesentliche makroökonomische Ergebnisse fest⁹²:

Zunächst ergaben die genannten Stresstests, dass das österreichische Finanzsystem stabil gegenüber Schocks ist. Das österreichische Bankensystem wurde vom IWF als profitabel und ausreichend kapitalisiert gelobt. In den letzten Jahren verzeichnete dieser Sektor solide Gewinne, überwand größere Restrukturierungen und Fusionen, sowie erfolgreiche Expansionen im Ausland. Über ausreichendes Risikomanagement konnte der Sektor die konjunkturell schlechten Entwicklungen zwischen 2000-2004 relativ schmerzfrei durchtauchen.

Laut IWF zeichnet sich Österreich heute durch besonders hohe Qualitätsstandards in der Finanzmarktaufsicht, starke Finanzinstitute und ein modernes Regelwerk aus. Was die Zusammenarbeit seit 2002 zwischen der Finanzmarktaufsicht, der Oesterreichischen Nationalbank und dem Bundesministerium für Finanzen betrifft, so kommentiert der IWF diese

⁹⁰ Vgl. IWF (2003): Germany – Financial System Stability Assessment

⁹¹ Vgl. FMA (2004): Internationaler Währungsfonds (IWF) bestätigt Österreich eine solide Finanzmarktstabilität, S.1

⁹² Vgl. IMF (2004): Austria 2004: IMF Article IV Consultation, Preliminary Conclusions, Vienna May 11th 2004.

Die folgenden zitierten Originalpassagen können unter <http://www.imf.org/external/np/ms/2004/051104.htm> komplett nachgelesen werden.

als besonders gut. Die Entstehung und Positionierung der Finanzmarktaufsicht im Jahr 2002 ging laut IWF rasch und effizient über die Bühne. Hinsichtlich diverser internationaler Compliance Standards im Bereich Banken, Versicherungen, Wertpapierabwicklung und Geldwäscherei wird Österreich mit einem außerordentlich hohen Niveau beschrieben.

Doch die IWF-Experten sahen in ihrer Bewertung des österreichischen Finanz- und Kapitalmarktsystems auch Herausforderungen und mögliche Risiken: So sei die Ostexpansion der heimischen Banken erfolgreich gewesen und gleiche die chronische Ertragsschwäche im Inlandsgeschäft aus. Das wachsende Kreditgeschäft in Zentral- und Osteuropa bringe jedoch auch neue Risiken mit sich, die entsprechend gemanagt werden müssen: „The successful expansion in the CEECs has helped boost the performance of banks, offsetting chronically low profitability in the home market. But growing exposure to local clients there implies new risks and requires continued monitoring and vigilance.”

Besorgnis äußert der IWF über den weiteren Anstieg von Fremdwährungskrediten an private Haushalte. Die zur besseren Information der privaten Kunden über die mit Yen- oder Frankenfinanzierungen verbundenen Risiken seien durch eingeleiteten Maßnahmen durch die OenB daher ebenso zu begrüßen wie eine entsprechende Verbesserung des Risikomanagements in den Banken selbst: „The continued growth in foreign currency lending, particularly to households that do not have a foreign currency hedge, is a source of concern. We welcome the recent measures and urge the authorities to continue educating customers about the risks and helping banks-particularly the smaller ones-improve their risk management.”

Der IWF mahnte schließlich die österreichischen Banken, an ihrer Kostenstruktur zu arbeiten, um ihre *internationalen Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern*: „Despite progress in recent years, bank and branch density in Austria remains high by international standards, creating room for further restructuring and consolidation. Banks should avoid complacency arising from high profitability in the CEECs and persevere in their efforts to improve their cost structure.”

Eine für Bankenmanager und Strategen wesentliche Information beinhaltet die *Empfehlung einer strukturellen Erneuerung des Sektors Bankenvirtschaft*: „The sectoral deposit insurance system (Einlagensicherungssystem) has worked well and incorporates multiple lines of defense. But the restructuring underway in the banking industry argues in favor of taking a fresh look at the system in the medium term to reduce the likelihood of recourse to public funds.”

Gefordert wurde schließlich eine *weitere Verbesserung der Aufsicht in Österreich*: “Financial supervision should be strengthened further. While ongoing reforms and EU directives in the pipeline will address most of the identified gaps, the authorities need to resolve the outstanding legal issues, in particular the public liability of supervisors, so that the latter can carry out their mandate effectively.”

16.5 Kritische Würdigung

Ziel der Umfeldanalyse war es *Triebkräfte für Veränderungen auf dem europäischen Bankensektor zu identifizieren*. Fasst man die in der vorangegangenen Kapiteln behandelten „politischen“ und „rechtlichen“ Veränderungen in der jüngsten Vergangenheit und der Gegenwart als *Triebkräfte* in Bezug auf den Bankensektor in Europa zusammen, so lassen sich deutliche *Veränderungen bei den Rahmenbedingungen* erkennen.

Auf Grund klarer wirtschaftspolitischer Zielvorgaben wurden in der Vergangenheit in Europa wesentliche strukturelle Veränderungen (Initiativen) durchgeführt, die unter anderem *strengere*

Kreditvergabe- und Solvabilitätsrichtlinien, ein verbessertes *regulatorisches und aufsichtsrechtliches Regelwerk* für Finanzdienstleister und die *Integration des europäischen Finanz- und Kapitalmarkt* bedeuteten.

Die Rekonfigurationen der Übertragungskanäle gegen Instabilitäten und Bankenrisiken bedeutete allerdings auch eine *Erhöhung der Regulierung und Eintrittsbarrieren*. Dass mehr Bürokratie und mehr Regulierung, zu keiner Verbesserung der Strukturkrise der Banken in Europa führen werden, wurde bereits in Kapitel 15 diskutiert.

Tatsächlich fehlen bis heute in der Europäischen Union trotz aller Bemühungen in Richtung „*Finanzmarktintegration*“ *Initiativen zur Förderung des Wettbewerbs, die Preise und Kosten positiv beeinflussen*, bzw. zur *Verbesserungen der Marktstrukturen oder zur Erhöhung von Markteffizienz* beitragen. Triebkräfte in diesem Zusammenhang konnten bislang nicht festgestellt werden.

16.6 „Areas of Improvement“

Was den Bankensektor mit *Blick auf die Zukunft* anbelangt, so gilt es nun auf *notwendige Initiativen innerhalb des Bankensektors* in Hinblick auf die bevorstehende *Finanzmarktintegration in Europa* hinzuweisen. Nach Ansicht des Autors liegen die Möglichkeiten weitere Verbesserungspotentiale umzusetzen bei den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern in der EU. Anstöße für Optimierungen sollen im folgenden in Form von „*Areas of Improvement*“ erarbeitet werden.

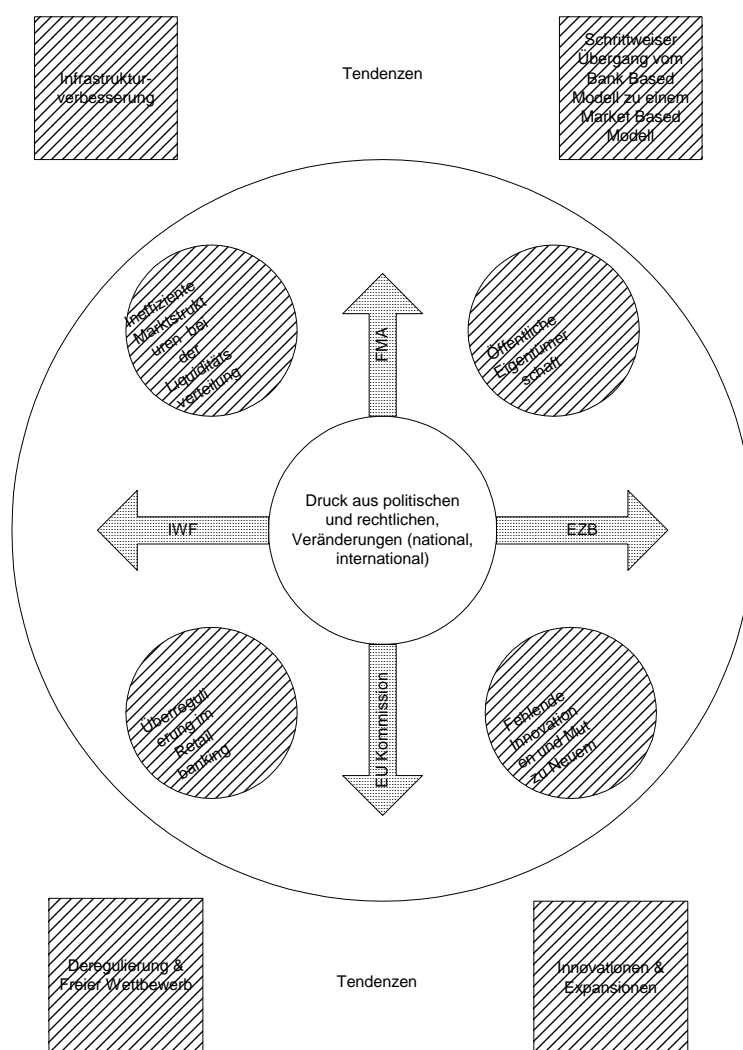


Tabelle 56: Triebkräfte (Pfeile), Areas of Improvement im Bankenwesen in Europa (Kreise), Tendenzen (Quadrate), Quelle: Eigene Darstellung

16.6.1 Ineffiziente Marktstrukturen bei der Liquiditätsverteilung

Wie bereits im Kapitel 16.3 erläutert wurde die einheitliche Geldpolitik der EZB nach der Euro Einführung 1999 im gesamten Euroraum als unvermeidliche Konsequenz der Währungsunion eingeführt. Die Verantwortung der EZB liegt seit dem in der Funktion als Hüterin der Währung und Preisstabilität.

Es lag nun in der Hand der jeweiligen nationalen Wirtschaftspolitik, den *Verlust einer eigenständigen Geldpolitik* zu kompensieren.

Mit Jahresbeginn 1999 richtete sich die *Geldpolitik der EZB* auf den gesamteuropäischen Liquiditätsbedarf, ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse der einzelnen nationalen Bankensysteme. In der Folge war am Markt für unbesicherte Interbankeinlagen, d.h. am Geldmarkt, ein starker Integrationsprozess zu beobachten, der von einer vollkommenen Konvergenz der kurzfristigen Zinssätze begleitet war. Dadurch konnten Effizienzgewinne erzielt und Kosteneinsparungen für die Kreditnehmer realisiert werden; der Spread (Geld-Brief-Spanne) für Dreimonats-Euroeinlagen verringerte sich um 40 %. Die anfängliche Form der Liquiditätszuteilung seitens der EZB über das Mengentenderverfahren führte zu Wettbewerbsverzerrungen zu Gunsten jener Banken, die auf große Bestände lombardfähiger Kreditsicherheiten zurückgreifen konnten. Diesem Problem wurde durch den Übergang auf das *Zinstenderverfahren* im Juni 2000 begegnet.

Allerdings ist im Hinblick auf die *Liquiditätsverteilung ein zweistufiges Bankensystem* entstanden, in dem die Großbanken bei grenzüberschreitenden Transaktionen dominieren und die kleineren Kreditinstitute gezwungen sind, sich bei ihren großen Konkurrenten in den jeweiligen nationalen Märkten zu refinanzieren. Im Gegensatz dazu sind jene Geldmärkte, auf denen besicherte Ausleihungen gehandelt werden (z.B. Pensionsgeschäfte, Treasury Bills, Wechsel und verbrieft Einlagen), noch immer weitgehend zersplittert.

16.6.2 Überregulierung im Retailbanking

Ein *einheitlicher europäischer Retail-Banking Markt* konnte bislang noch nicht geschaffen werden – sowohl für Verbraucher als auch für Kreditinstitute stellen die nationalen Grenzen in diesem Bereich immer noch Barrieren dar. „Natürliche Hindernisse“ auf dem Weg zu einem europäischen Finanzbinnenmarkt sind zunächst Unterschiede in der Sprache und Mentalität der EU-Bürger. Hinzu treten allerdings „künstliche Hindernisse“ – jeder EU-Mitgliedstaat reguliert seinen Markt mit einer Fülle von nationalen Gesetzen, die insbesondere im Bereich des Verbraucher- und Anlegerschutzes von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat stark differieren. Für einen maßgeblichen Bereich des Finanzmarkts fehlt es damit an einheitlichen und verlässlichen Regelungen für grenzüberschreitende Geschäfte. So behindern etwa die Unterschiede in den Zivilrechtsordnungen oder im Wettbewerbsrecht der EU-Mitgliedstaaten und die damit einhergehende fehlende Rechtssicherheit grenzüberschreitende Angebote von Bank- und Finanzdienstleistungen.

Der bisherige, insbesondere bei Verbraucher- und Anlegerschutzrichtlinien verfolgte Ansatz der Mindestharmonisierung hat sich letztlich nicht bewährt; die nationalen Umsetzungsakte fallen zu unterschiedlich aus, als dass Verbraucher und Anbieter davon im Binnenmarkt profitieren könnten. Richtlinien im Bereich des Verbraucher- und Anlegerschutzes sehen oft Ausnahmetatbestände vor, die den EU-Mitgliedstaaten die Möglichkeit eröffnen, auf nationaler Ebene abweichende Regelungen im „Interesse des Allgemeinwohls“ einzuführen oder beizubehalten. Diese Möglichkeit wird nicht selten als Instrument zum Schutz des heimischen Markts missbraucht. In einem Binnenmarkt mit grenzüberschreitenden Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäften gilt es, im Interesse der Verbraucher und der Banken die

bestehenden „künstlichen Hindernisse“ für grenzüberschreitende Geschäfte zu beseitigen und EU-weite einheitliche Lösungen zu finden.

Ein europäisches „Level Playing Field“ im Binnenmarkt darf keinen Raum für nationale Interpretationsspielräume lassen. Durch die Öffnung der bisher überwiegend nationalen Retail-Märkte kämen die Verbraucher in den Genuss der Vorteile des einheitlichen europäischen Binnenmarkts. Den nationalen Kreditwirtschaften würde zudem der Zugang zu neuen Märkten in der EU erheblich erleichtert werden. Die bisherige Strategie der Kommission, die Vorschriften für einzelne Bankprodukte zu vereinheitlichen, reduziert jedoch die Angebotsvielfalt und den Wettbewerb im Binnenmarkt. Nicht zuletzt daraus resultiert eine Überregulierung von Bankdienstleistungen, die letztlich zu Lasten des Kunden geht. Hier sollte sich die Kommission darauf beschränken, gleiche Rahmenbedingungen für die Marktteilnehmer zu schaffen. Es ist zu begrüßen, dass die Kommission einfachere, einheitliche Rechtsvorschriften zur Stärkung des Verbrauchervertrauens in den Binnenmarkt schaffen will. Allerdings sollte insbesondere im weit entwickelten Bereich des europäischen Verbraucherschutzrechts auf Grund der bestehenden Regelungstiefe und -dichte kritisch hinterfragt werden, ob „weniger nicht mehr“ sein könnte. Eine Konsolidierung und Bereinigung ist geboten. Der viel bemühte „mündige Verbraucher“ sollte nicht der Überregulierung zum Opfer fallen, denn zu viel Verbraucherschutz hat letztlich auch einen Preis.

16.6.3 Wettbewerbsverzerrung durch Öffentliche Eigentümerschaft

Viele Argumente, die für in der Vergangenheit für eine dauerhafte *öffentliche Eigentümerschaft in der Kreditwirtschaft* angeführt wurden sind heute nicht mehr relevant. Es konnte durch die IWF Stresstests nachgewiesen werden, dass kein Marktversagen auftreten kann, das einen derart hohen Staatsanteil an kommerziell tätigen Banken rechtfertigt, wie in Österreich oder Deutschland.

Befürworter der öffentlichen Kreditinstitute haben die dauerhafte öffentliche Eigentümerschaft insofern begrüßt, als dass diese auch mit der *Sicherung einer flächendeckenden Grundversorgung mit Bankdienstleistungen* zu begründen seien. Tatsächlich bieten private Institute ihre Dienstleistungen auch in Orten an, in denen keine öffentlichen Institute tätig sind. Subventionen (Förderungen) oder Finanzierungen des Mittelstandes rechtfertigen keinen speziellen Einsatz der öffentlichen Institute alleine. Die Behauptung, dass öffentliche Banken mit ihren Aktivitäten weniger prozyklisch handeln würden kann ebenso nicht nachgewiesen werden wie dass öffentliche Rechtsformen sicherer sind als private. Etwaige Wohlfahrtsgewinne sind durch eng abgegrenzte öffentliche Interventionen eventuell besser erreichbar, als ein Besitz an Banken, die kommerziell tätig sind.

Zusammenfassend bedeutet dies, dass ein *hohes Gewicht des öffentlichen Sektors im Bankensystem zu Effizienzverlusten* führt, sowie den Wettbewerb verzerrt, mit nicht kalkulierbaren Risiken für die öffentlichen Haushalte.⁹⁵ Die negativen Ertrags- und Wettbewerbseffekte eines übermäßigen Staatseinflusses im Kreditgewerbe auf den privaten Teil der Wirtschaft sind nicht zu unterschätzen.

Nach Einschätzung von Analysten ist bis heute die Transparenz der öffentlichen Banken über Einnahmen- und Aufwandseite bisher nicht ausreichend gegeben, wie bei den privaten Instituten. Die eigentlichen Eigentümer, nämlich die Bevölkerung sind damit über die Kosten und die Erfüllung des öffentlichen Auftrags bzw. über andere Vor- und Nachteile staatlich bedingter Aktivitäten schlechter informiert, als die Aktionäre der privaten Institute.

⁹⁵ Vgl. Bankenverband (2003): Bankenstatistik Europa 2003, S.25

16.6.4 Fehlende Innovation und Mut zu Neuem

Dass *Innovationen im Bankenwesen* heute noch sehr wohl stattfinden können, und zwar außerhalb der laufenden Weiterentwicklung von Bankprodukten, Geschäftszweigen oder dem Service von traditionellen Bankdienstleistungen, zeigt das nun folgende Beispiel.

Mit der zu Beginn der 90 er Jahre eingeleiteten Öffnung der Grenzen zu den Ländern in Osteuropa, haben sich auch die Strukturen der Banken in diesen Ländern stetig verändert.

War vor der Wende noch das einstufige Bankensystem mit einer *Zentralbank als wichtigste Geschäftsbank und Notenbank zugleich* üblich, so haben weitgehend alle ehemaligen Mitgliedsländer Osteuropas binnen kürzester Zeit nach der Wende ihre Bankensysteme in zweistufige umgestellt.

Die heutigen Strukturen in den osteuropäischen Staaten sind aus der *Ausgliederung der Geschäftsbankfunktionen* und der Transferierung dieser auf neu gegründete oder bereits bestehende Geschäftsbanken aus der ehemaligen Zentralbank entstanden. Gleichzeitig wurde die *ationale Notenbank (Nationalbank) auf ihre klassischen Funktionen* zurückgestutzt. Nach diesem Prozess ließ man die *Gründung privater Banken* zu, wobei die Eintrittsbarrieren in vielen Ländern sehr niedrig angesetzt wurden und von Anfang an ein gefährliches Potential an Konkursfällen produziert wurde.⁹⁴ Noch heute sind die Aktiva der osteuropäischen Banken vergleichsweise niedrig.

<i>Bankaktiva 2003</i>	Aktiva	Inl. Forderungen
	in Mio EUR	
Polen	112.189	88.948
Slowakei	24.159	20.434
Slowenien	21.528	18.621
Tschechien	79.424	60.653
Ungarn	55.980	48.845
Estland	6.302	4.986
Lettland	8.393	4.730
Litauen	6.301	5.055
Malta	10.205	6.179
Zypern	28.317	20.725
EU-12*	19.791.100	16.028.800
Österreich	605.107	409.261

Quelle: OenB

*Handelsvolumen von Nov.02 - Okt.03

Tabelle 57: Bankaktiva in Osteuropa 2003

Die *Arbeit neu gegründeter ausländischer Banken Anfang der 90-er* wurde von staatlicher Seite zunächst zum Teil erschwert, da die Regierungen vieler Reformstaaten versuchten, die alten Spezialbanken und die eigenen neu entstandenen Geschäftsbanken aus der Zentralbank so weit wie möglich zu unterstützen und gegen die Konkurrenz aus dem Ausland abzusichern. Diese Strategie hat sich nicht lange bewähren können. Die Regierungen konnten trotz aller Bemühungen die Bilanzen ihrer eigenen Banken von faulen Krediten nicht alleine befreien. Nur mit Hilfe ausländischer Banken kam es zur Säuberung der Bilanzen, mittels Tausch von schlechten Aktiva gegen staatliche Anleihen, oder Debt-Equity Swaps durch die Privatisierung von staatlichen Unternehmensbeteiligungen. Außerdem erkannten die Regierungen einzelner Staaten, dass das Know-how der eigenen Banken langfristig nicht ausreichen würde, um eigenständig zu bleiben.

Die *Innovation bzw. der Mut zu Neuem einiger westeuropäischer Banker kurz nach der Wende machte sich aus heutiger Perspektive betrachtet mehr als bezahlt*. Da in den Heimmärkten der EU der Bedarf an Finanzprodukten gesättigt war haben zunächst einige wenige Institute Mitte der 90-er Jahre in einer Phase der größten politischen, wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen in Zentral- und

⁹⁴ Vgl. Kern, H. (1996): Bankensysteme in Osteuropa, Bankverlag Wien / Orac Verlag Wien, Einleitung.

Osteuropa (CEE) massiv begonnen *zu investieren und zu expandieren*. Vor allem österreichische, belgische und italienische Banken haben im Vergleich zu den deutschen, französischen oder spanischen Banken Bankenprivatisierungen in CEE genutzt, um sich in der Nachbarregion zu etablieren und *neue Ertragsquellen* zu sichern.

Österreichs Banken sind mit einem gemeinsamen Marktanteil (Stand 2003) von 27,6 Prozent die klare Nummer eins in Zentral- und Osteuropa (CEE). Die Institute Italiens (14,6 Prozent) und Belgiens (11,9 Prozent) sind an Platz zwei und drei mit deutlich geringeren Marktanteilen.⁹⁵ Da es keine Anzeichen für einen Rückzug heimischer Banken aus der CEE Region gibt und dort kaum mehr Institute zur Privatisierung anstehen, kann man zusammenfassend von einer in den letzten Jahren erfolgreichen Expansionsstrategie österreichischer Banken in CEE sprechen.

Gereiht nach Einzelinstituten sind größte Player in der Region (Stand 2003) die belgische KBC mit einer Bilanzsumme (aliquot nach Beteiligungsverhältnissen) von insgesamt € 24,2 Mrd. Auf Rang zwei folgt die Erste Bank mit € 21,0 Mrd. vor der BA-CA mit € 19,7 Mrd. Weiters scheint die Raiffeisen Zentralbank (RZB) als siebtgrößte CEE-Bank mit € 12,0 Mrd. Bilanzsumme auf.⁹⁶

Die Transformationsprozess des Bankenwesens in Osteuropa kurz nach der Wende hat gezeigt welche wichtige Rolle der Bankensektor bei der *Steuerung von Reformen* spielen kann.⁹⁷ Mit der Anpassung der meisten Bankensysteme in Osteuropa an annähernd westeuropäische Standards, konnte aus ökonomischer Perspektive eine *solide Basis für politische und wirtschaftliche Erneuerungen* geschaffen werden.

Der Intermediationsgrad in Osteuropa ist per Ende 2003 jedoch noch immer deutlich hinter dem EU Durchschnitt. Sogar weit hinter den schwächsten neuen EU Mitgliedsländern wie Malta oder Zypern. Ein Zeichen für Aufholbedarf und weiteren Wachstum für traditionelle Bankdienstleistungen in Osteuropa.

<u>Intermediationsgrad 2003</u>	<u>Aktiva</u> <u>in % des BIP</u>
PL	60,6
SK	83,6
SL	88,8
CZ	104,9
HU	76,4
EE	84,9
LT	92,3
LI	39,1
MAL	254,6
CYP	255,4
EU-12	272,8
AUT	269,8

Quelle:OenB

Tabelle 58: Intermediationsgrad in Osteuropa 2003

Die Gründe für die bis heute anhaltenden Investitionen nach CEE liegen an den *kontinuierlich positiven Wachstumszahlen*. Dass ein *enormes Wachstumspotential* über die kommenden Jahre hinaus besteht, zeigt sich vor allem an verhältnismäßig kleinen, aber rasant wachsenden Finanzsystemen in unseren Nachbarstaaten. Die Marktkapitalisierung eines der größten Länder der Europäischen Union, wie Polen liegt per Ende 2003 noch immer hinter Österreich. Länder wie die Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland, Litauen haben deutlich kleinere Aktienmärkte als beispielsweise ein Land wie Zypern.

⁹⁵ Anmerlung: Dies geht aus der letzten Studie der im bayerischen HypoVereinsbank-Konzern für Osteuropa zuständigen Bank Austria Creditanstalt (BA-CA) im Bank Exklusiv 2/2003 hervor.

⁹⁶ Vgl. Bank Austria Creditanstalt (2003):Bank Exklusiv 2/2003.

⁹⁷ Vgl. Kern, H. (1996): Bankensysteme in Osteuropa, Bankverlag Wien / Orac Verlag Wien, Einleitung.

<u>Aktienmarkt 2003</u>	Marktkapitalisierung		Handelsvolumen	
	in Mrd EUR	in % des BIP	in Mrd EUR	in % der Marktkapitalisierung
Polen	26,40	14,30	18,50	70,1%
Slowakei	2,60	9,10	0,60	23,1%
Slowenien	4,80	19,80	0,90	18,8%
Tschechien	17,80	23,50	7,90	44,4%
Ungarn	12,20	16,90	7,20	59,0%
Estland	2,60	35,70	1,10	42,3%
Lettland	0,80	9,00	0,10	12,5%
Litauen	3,60	23,40	0,20	5,6%
Malta	1,40	30,60	0,00	0,0%
Zypern	4,00	35,70	0,30	7,5%
EU-12*	3.470,80	47,80	4.518,90	130,2%
Österreich	37,50	16,80	9,80	26,1%

Quelle:Eurostat

*Handelsvolumen von Nov.02 - Okt.03

Tabelle 59: Aktienmarkt in Osteuropa 2003

Fazit: Das Beispiel der osteuropäischen Bankenmärkte hat gezeigt, dass angesichts der enormen Wachstumspotentiale sei es für traditionelle Bankdienstleistungen, Beratungsleistungen für Kapitalemissionen, oder Clearing- und Abwicklungsfunktionen auf den osteuropäischen Börsen, auch in den kommenden 20 – 30 Jahren kann davon ausgegangen werden, dass in CEE weiterhin höhere Ertragspotentiale vorgefunden werden können, als in den klassischen Heimmärkten der EU. Ein Trend in Richtung steigende Bilanzsummen oder steigende Marktkapitalisierungen in CEE scheint unaufhaltsam. Bei den Krediten kann mit einem durchschnittlichen Anstieg von ca. 40 Prozent gerechnet werden.

<u>Ausst. Schuldverschreibungen</u> <u>2002</u>	Öff. Hand in % des BIP	MFI	sonst. KI	Gesamt
Polen	26,5	2,4	3,6	32,5
Slowakei	32,6	0,1	0,5	33,2
Slowenien	27,8	18,9	0,7	47,4
Tschechien	19,5	33,9	3,4	56,8
Ungarn	46,6	8,2	1,1	55,9
Estland	1,7	1,1	0,6	3,4
Lettland	10,1	1,2	0,0	11,3
Litauen	15,3	0,0	0,7	16,0
Malta	60,0	3,2	5,8	69,0
Zypern	42,3	6,9	0,5	49,7
EU-12*	54,0	38,0	13,8	105,8
Österreich	58,2	60,2	9,2	127,6

Quelle:EZB

Tabelle 60: Schuldenstand der Sektoren in CEE 2002

17. Schlussbemerkung

Ein *neu entwickeltes Finanzsystem*, welches den wirtschaftlichen Bedürfnissen aller Marktteilnehmer optimal nachkommt, risikoorientiert und politisch unabhängig arbeiten soll, hat kurzfristig *in Europa* eine hohe ökonomische Relevanz.

Die Umfeldanalyse hat anhand einiger Beispiele gezeigt, dass im Rahmen der aktuellen Finanzintegration in der EU dennoch diverse *Optimierungen im europäischen Bankensystem* durchgeführt werden sollten.⁹⁸

Probleme sieht der Autor in Zusammenhang weiterhin bei ineffizienten Marktstrukturen bei der Liquiditätsverteilung, Überregulierung im Retaibanking, Wettbewerbsverzerrung durch öffentliche Eigentümerschaft bzw. fehlenden Innovationen und Mut zu Neuem bei den Banken.

⁹⁸ Anmerkung: der Autor geht davon aus, dass es igemäß der Grundsäulen der EU wirtschaftspolitische Tendenzen gibt, die von Infrastrukturoptimierungen, mehr Deregulierung & freiem Wettbewerb, über Innovationen & Expansionen bis hin zu einem schrittweisen Übergang von einem „bankbased“ zu einem „marketbased“ System reichen.

18. Literatur

1. Agha-Iqbal, A.; Gstach, D. (2000): The Impact of Deregulation during 1990-1997 on Banking in Austria, *Empirica*; 27(3).
2. Ahmid, Y. and Miller, G. (1998): "Introduction on Bank mergers and acquisitions". *Bank Mergers and acquisitions* (Kluwer Academic Publishers), pp. vii-xiii.
3. Akhavein, J.D., Berger, A.N., Humphrey, D.B. (1997): The effects of bank megamergers on efficiency and prices: evidence from the profit function. *Rev. Industrial Organization* 12, 95–139.
4. Akhavein, J.; Berger, A.; Humphrey, D. (1996): The Effects of Megamergers on Efficiency and Prices: Evidence from a Bank Profit Function, paper presenter at NYU, Salomon Center, October 11 1996.
5. Ausschuss der Weisen (2000): Erster Bericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel.
6. Ausschuss der Weisen (2001): Schlussbericht des Ausschuss der Weisen über die Regulierung der Europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel.
7. Auszug aus der Mitschrift zu den 3.Bozener Managementgesprächen vom 26.Oktober 2000; Chef Volkswirt der Dresdner Bank; Dr. Klaus Friedrich zum Thema: Zukunft der Banken, Banken der Zukunft.
8. Bank Austria Creditanstalt (2003): *Bank Exklusiv* 2/2003.
9. Bankenverband (2002): *Bankenstatistik Europa* 2002.
10. Bankenverband (2003): *Bankenstatistik Europa* 2003.
11. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, Potential Modifications to the Committee's Proposals, Basel 5. November 2001, www.bis.org.
12. Berger, A.N. (1998): "The efficiency effects of bank mergers and acquisitions : A preliminary look at the 1999s data". *Bank mergers and acquisitions* (Kluwer Academic Publishers), pp. 79-111.
13. Berger, A.N. (2000), The integration of the financial service industry: Where are the efficiencies?, *Finance and Economics Discussions Series*, Federal Reserve Board.
14. Berger, A.N., Humphrey, D.B. (1991): The dominance of inefficiencies over scale and product mix economies in banking. *J. Monetary Econ.* 28, 117–148.
15. Berger, A.N., Humphrey, D.B. (1997), Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research, *European Journal of Operational Research*, vol. 98, S. 175-212.
16. Berger, A.N. (2000): The Integration of the Financial Services Industry: Where Are the Efficiencies?, *North-American-Actuarial-Journal*; 4(3), July 2000, pages 25-45.
17. Berger, A.N.; Demsetz, R.; Strahan, P. (1999): The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future, *Journal-of-Banking-and-Finance*; 23(2-4), February 1999, pages 135-94.
18. Berger, A.N.; DeYoung, R.; Udell, G. (2001): Efficiency Barriers to the Consolidation of the European Financial Services Industry, *European-Financial-Management*; 7(1), March 2001, pages 117-30.
19. Börner, Ch. (1999): Verbundeffekte bei Unternehmenszusammenschlüssen aus Sicht des „Resource-based View“ — dargestellt am Beispiel der Finanzdienstleistungswirtschaft, *Mitteilungen und Berichte des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht an der Universität zu Köln Abteilung Bankwirtschaft*.
20. Cetorelli, N.; Gambera, M. (2001): Banking Market Structure, Financial Dependence and Growth: International Evidence from Industry Data, *Journal of Finance* 56(2), April.
21. Cosh, A.D.; Hughes, A. (1996): International merger activity and the national regulation of mergers: A UK perspective, *Empirica* 23(3), 279-302.
22. Drucker, P. (1982): Why some mergers work and why more don't, *Forbes*, January 18th.

23. Europäische Union (2003): Achter Fortschrittsbericht – FSAP, Brüssel.
24. Europäische Union (2003): Neunter Fortschrittsbericht – FSAP, Brüssel.
25. EZB (2003): Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, Monatsbericht Juni.
26. Fink G.; Koller W. (2001): Größenvorteile und Risiko: Eine empirische Untersuchung des österreichischen Bankensektors, Österreichisches Bankarchiv, 7/2001.
27. FMA (2004): Internationaler Währungsfonds (IWF) bestätigt Österreich eine solide Finanzmarktstabilität.
28. Fritzer, F. (2004): Finanzmarktstruktur und Wirtschaftswachstum: Eine Länderquerschnittanalyse, Geldpolitik & Wirtschaft – Quartalsheft zur Geldpolitik- und Wirtschaftspolitik Q2/04.
29. Haiss, P. (1993): Banken unter Stress: Diagnose und Therapie, Bank Archiv 10/93, 41. Jahrg.
30. Hauner, D. (2002): Kosteneffizienz, Skaleneffizienz und Produktivitätsfortschritt in der deutschen und österreichischen Bankwirtschaft.
31. Hoffmann, G (1999): Messung der Effizienz von Bankprozessen mit Hilfe von Kennzahlen, Diplomarbeit 1999, WU-Wien.
32. Hughes, A.. (1993): Mergers and economic performance in the UK: A survey of the empirical evidence 1950-1990, in Bishop and Kay 1993, 9-95.
33. IMF (2004): Austria 2004: IMF Article IV Consultation, Preliminary Conclusions, Vienna May 11th 2004.
34. IWF (2000): Übereinkommen: Artikel IV, Abschnitt 3 “Überwachung der Wechselkursregelungen”.
35. IWF (2003): Germany – Financial System Stability Assessment, Ziff. 49, 50.
36. IWF (2003): Germany – Financial System Stability Assessment.
37. IWF (2003): Germany – Staff Report for the 2003 Article IV Consultation, Ziff. 31.
38. Jacquemin, A.; Slade, M.E. (1989): Cartels, collusion and horizontal merger, in Schmalensee and Willig, 415-73.
39. Kann, J.S. (2004): Plädoyer für Start Up Finanzinnovationen – Implikationen von Basel II auf Start Up Finanzierungen, Wirtschaftspolitische Blätter 2/2004, S. 301-306.
40. Kern, H. (1996): Bankensysteme in Osteuropa, Bankverlag Wien / Orac Verlag Wien.
41. Krahen, J.P. (1985): Kapitalmarkt und Kreditmarkt – Untersuchungen zu einer mikroökonomischen Theorie der Bankunternehmung, Duncker & Humblot, Berlin.
42. Mayer, C. (2000): Regulatory Principles and the Financial Services and Markets Act, Mimeo.
43. Mooslechner, P.; Schebeck, F. (1994): Sektoranalyse Banken, in: Breuss, F. (Hrsg.): Die Auswirkungen des Binnenmarktes auf den Dienstleistungssektor in Österreich, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien.
44. Mueller, D.C. (1997): Merger policy in the United States: A reconsideration, Review of Industrial Organization 12, 655-85.
45. Obst, G.; Hintner, O. (2000): Geld- Bank- und Börsenwesen, 40. Aufl., Stuttgart.
46. Porembski, M. (2001): Produktivität der Banken – Untersuchungen mit der DEA.
47. Ravenscraft, D.J.; F.M. Scherer (1987): Mergers, sell-offs and economic efficiency, Washington: Brookings.
48. Schefczyk, M.. (1996): Data Envelopment Analysis, DBW 56.
49. Tichy, G. (2000): Erfolgsaussichten von Fusionen - Unter besonderer Berücksichtigung der Problematik feindlicher Übernahmen, Beitrag für die Arbeiterkammer Wien.
50. Vives, X. (2001): Competition in the changing world of banking, Oxford Review of Economic policy, Vol.17, N.4.



**Dr. Johann Sebastian Kann,
Gesellschaft für Management Grundlagenforschung**

- Lehr- und Forschungsschwerpunkte
 - Corporate Finance mit besonderem Fokus auf PE und VC Finanzierungen, sowie Unternehmensbewertungen,
 - Bankwirtschaft mit besonderem Fokus auf die Geschäftssparte Investmentbanking,
 - Alternative Controllinginstrumente im Top Management.

- Funktionen
 - Leiter der Gesellschaft für Management Grundlagenforschung (GMG)

- Beruflicher Werdegang
 - Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, Abschluss Mag. rer. soc. oec.
 - Promotion der Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien, Abschluss Dr. rer. soc. oec.
 - Preisträger des New Finance Awards 2004 der ESB Reutlingen, 2. Platz des Create-it Awards 2003,
 - Autor von Fachpublikationen im Bereich Banken- und Börsenwesen,
 - Financial Manager, Bender MedSystems GmbH, Wien.

- Kontakt

Gesellschaft für Management Grundlagenforschung
 Sonnenfelsgasse 11
 A- 1010 Wien
 Telefon: +43 (1) 9420610
 Email: office@gmg.or.at



Prof. Dr. Ottmar Schneck
European School of Business

- Lehr- und Forschungsschwerpunkte
 - Finanzierung (Corporate Finance),
 - Bankwirtschaft und Risikomanagement,
 - Bilanzierung und Rechnungswesen
- Funktionen
 - Leiter des Instituts für Europäische Wirtschaftsstudien (IEWS)
- Beruflicher Werdegang
 - Bankkaufmann, verschiedene Funktionen
 - Studium an den Universitäten Würzburg und Tübingen, Abschluss Diplom-Kaufmann
 - Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Tübingen
 - Projektleiter ARD Deutschland (Rundfunkökonomie)
 - Hauptamtliche Professuren Staatliche Studienakademie Stuttgart und Fachhochschule Sigmaringen, seit 1998 an der ESB
 - Lehrbeauftragter u.a. Universität Tübingen, Steinbeis Hochschule Berlin, St. Galler Managementinstitut, Beirats- und Aufsichtsratsfunktionen in Hochschulen und Unternehmen, Lehrbuchautor, Mitbegründer BTI-Planspiel GmbH und der Prof. Dr. Schneck Rating GmbH
- Kontakt

European School of Business
 Alteburgstraße 150
 D- 72762 Reutlingen
 Gebäude 5, Zimmer 211
 Telefon: +49 (0) 7121 / 271-423
 Email: ottmar.schneck@fh-reutlingen.de