101

Nils Fröhlich
Jörg Huffschmid

Der Finanzdienstleistungssektor in Deutschland

edition der
Hans **Böckler**
Stiftung
Fakten für eine faire Arbeitswelt.

Nils Fröhlich
Jörg Huffschmid

Der Finanzdienstleistungssektor in Deutschland

Entwicklung, Politik, Strategien

edition der Hans-Böckler-Stiftung 101

Jörg Huffschmid ist Professor für Politische Ökonomie und Wirtschaftspolitik an der Universität Bremen. Seine Spezialgebiete sind Finanzmärkte, europäische Wirtschaftspolitik und ökonomische Konzentration. Er ist Mitglied der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik in Deutschland und Gründungsmitglied der Arbeitsgruppe »Europäische Wirtschaftswissenschaftlerinnen und Wirtschaftswissenschaftler für eine alternative Wirtschaftspolitik in Europa (Euromemo)«. Von 2000 bis 2002 war er als externer Sachverständiger Mitglied der Enquetekommission des Deutschen Bundestages »Globalisierung und Weltwirtschaft. Herausforderungen und Antworten«.

Nils Fröhlich ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl »Mikroökonomie« der Technischen Universität Chemnitz. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Finanzmärkte, Produktions-, Wert- und Kapitaltheorie sowie die ökonomische Dogmengeschichte.

© Copyright 2004 by Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
Buchgestaltung: Horst F. Neumann Kommunikationsdesign, Wuppertal
Produktion: Der Setzkasten GmbH, Düsseldorf
Printed in Germany 2004
ISBN 3-935145-77-2
Bestellnummer: 13101

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere die des öffentlichen Vortrages,
der Rundfunksendung, der Fernsehausstrahlung,
der fotomechanischen Wiedergabe, auch einzelner Teile.

INHALTSVERZEICHNIS

TABELLENVERZEICHNIS 7

ABBILDUNGSVERZEICHNIS 9

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS 11

ZUSAMMENFASSUNG 13

EINLEITUNG 21

KAPITEL I – STRUKTUR UND ENTWICKLUNG DES FINANZDIENSTLEISTUNGSSEKTORS 23

1. BANKEN 23
- 1.1 Gesamtentwicklung 23
  - 1.1.1 Institute, Geschäftstätigkeit, Beschäftigung 23
  - 1.1.2 Komponenten der Ertragsentwicklung 26
- 1.2 Die Positionen der wichtigsten Bankengruppen 32
  - 1.2.1 Übersicht 33
  - 1.2.2 Die Positionen im Einlagen- und Kreditgeschäft (Zinsgeschäft) 34
  - 1.2.3 Die Positionen im Provisionsgeschäft 40
  - 1.2.4 Die Positionen im Wertpapierhandel 43
- 1.3 Fazit 46

2. VERSICHERUNGEN 48
- 2.1 Überblick 48
  - 2.1.1 Anzahl der Versicherungsunternehmen 48
  - 2.1.2 Die Anzahl der Beschäftigten 50
  - 2.1.3 Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen 53
- 2.2 Die Ertragslage 54
  - 2.2.1 Entwicklung der Beitragseinnahmen 55
  - 2.2.2 Entwicklung der Leistungsaufwendungen 58

2.2.3 Die Betriebskosten 61
2.2.4 Der Gewinn 62
2.3 Fazit 65

3. INVESTMENTFONDS 66
3.1 Entwicklung der Investmentfonds 66
3.1.1 Anzahl der Fonds, der Aktionäre und Fondsbesitzer 66
3.1.2 Mittelaufkommen 69
3.1.3 Fondsvermögen 71
3.2 Konzentration 73
3.3 Fazit 76

KAPITEL II – FÖRDERUNG UND DRUCK: ENTWICKLUNG DES WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN UMFELDES 79

1. FINANZAUFSICHT UND FINANZMARKTFÖRDERUNG IN DEUTSCHLAND 81
1.1 Grundlagen und Struktur der Finanzaufsicht 81
1.2 Finanzmarktförderung 84

2. BANKEN IM BINNENMARKT – EUROPÄISCHE REGULIERUNGEN 85
2.1 Der einheitliche europäische Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen 85
2.2 Aktionsplan für Finanzdienstleistungen 89
2.3 Europäische Übernahmerichtlinie gegen deutsches Übernahmegesetz 91
2.4 Angriff der EU auf die Sonderstellung öffentlicher Sparkassen und Landesbanken 92

3. GLOBALE REGELN – BASEL 2 96
3.1 Neue Regeln für die Risikoabsicherung 96

3.2 Konsequenzen von Basel 2 98
3.2.1 Folgen für die Banken: Diskriminierung kleiner Institute? 98
3.2.2 Folgen für die Unternehmensfinanzierung: Stärkere Differenzierung des Kreditzugangs? 99
3.2.3 Vertiefung der Konjunkturzyklen und systemische Destabilisierung? 101
3.2.4 Bankinterne Risikomodelle: Privatisierung der Bankenaufsicht? 102

KAPITEL III – STRATEGIEN DES FINANZDIENSTLEISTUNGSSEKTORS 105

1. ALLGEMEINE UNTERNEHMENSSTRATEGIEN 106
1.1 Rationalisierung 106
1.2 Zusammenschlüsse 109
1.3 Großfusionen und Neuordnung des Finanzsektors 114

2. DIE STRATEGIEN DER FINANZGRUPPIERUNGEN SEIT BEGINN DER 90ER JAHRE 116
2.1 Deutsche Bank 120
2.2 Commerzbank 125
2.3 HypoVereinsbank 129
2.4 Dresdner Bank – Allianz-Gruppe 131

3. VERBANDSSTRATEGIEN 137
3.1 Die Kreditbanken 139
3.2 Die Sparkassen und Landesbanken 141
3.3 Der Genossenschaftsverbund 145
3.4 Die Investmentgesellschaften 146
3.5 Die Versicherungen 147

4. ZUSAMMENFASSUNG 148

AUSBLICK 151

LITERATURVERZEICHNIS 155

GLOSSAR 161

SELBSTDARSTELLUNG DER HANS-BÖCKLER-STIFTUNG 169

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Gesamtüberblick über den deutschen Bankensektor, 1990 – 2002 24
Tabelle 2: Bilanzsumme pro Institut, pro Zweigstelle und pro Beschäftigten 26
Tabelle 3: Entwicklung der Aufwands- und Ertragsposten, 1990 – 2002 28
Tabelle 4: Entwicklung der Bankengruppen zwischen 1990 und 2002 33
Tabelle 5: Zinsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen, 1990 – 2002 35
Tabelle 6: Anteile am Passivgeschäft: Einlagen von Nichtbanken 37
Tabelle 7: Anteile am Aktivgeschäft: Kredite an Nichtbanken 37
Tabelle 8: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Zinsüberschuss 38
Tabelle 9: Provisionsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen, 1990 – 2002 41
Tabelle 10: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Provisionsüberschuss 43
Tabelle 11: Handelsergebnisse der fünf größten Bankengruppen, 1993 – 2002 44
Tabelle 12: Anteile der fünf größten Bankengruppen am gesamten Handelsergebnis 45
Tabelle 13: Anzahl der Versicherungsunternehmen, 1990 – 2002 49
Tabelle 14: Beschäftigte in der Versicherungswirtschaft nach Sparten, 1990 – 2002 51
Tabelle 15: Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen, 1990 – 2002 53
Tabelle 16: Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft, 1990 – 2002 56
Tabelle 17: Verteilung der Beitragseinnahmen auf die Versicherungssparten 57
Tabelle 18: Leistungen der Versicherungswirtschaft, 1990 – 2002 59
Tabelle 19: Verteilung der Leistungsaufwendungen auf die Versicherungssparten 60
Tabelle 20: Betriebskosten, 1993 – 2001 62
Tabelle 21: Indikatoren zur Ertragslage der Versicherungswirtschaft, 1993 – 2002 64
Tabelle 22: Anzahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland, 1992 – 2002 67
Tabelle 23: Anzahl der deutschen Fonds, 1990 – 2002 68
Tabelle 24: Mittelaufkommen der deutschen Fonds, 1990 – 2002 70
Tabelle 25: Vermögen der deutschen Fonds, 1990 – 2002 72

Tabelle 26: Die größten Kapitalanlagegesellschaften 2002 74
Tabelle 27: Anteile der Großbanken, des Sparkassen- und des Genossenschaftssektors am Fondsvermögen 2002 75
Tabelle 28: Rationalisierungsindikatoren des Bankensektors, 1990 – 2002 107
Tabelle 29: M&A-Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002 111
Tabelle 30: Intrasektorale M&A-Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002 113
Tabelle 31: Die Finanzgruppierungen in Deutschland 116
Tabelle 32: Ertragskomponenten und Beschäftigte der Deutschen Bank, 1995 – 2002 125
Tabelle 33: Ertragskomponenten und Beschäftigte der Commerzbank, 1995 – 2002 129
Tabelle 34: Ertragskomponenten und Beschäftigte der HypoVereinsbank, 1997 – 2002 131
Tabelle 35: Ertragskomponenten und Beschäftigte der Dresdner Bank, 1995 – 2002 135

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Strukturindikatoren des deutschen Bankensektors 24
Abbildung 2: Entwicklung der Bilanzsumme des deutschen Bankensektors 26
Abbildung 3: Entwicklung der Zins-, Provisions- und Handelsüberschüsse, 1990 – 2002 29
Abbildung 4: Entwicklung des Personal- und Sachaufwands, 1990 – 2002 30
Abbildung 5: Entwicklung der Betriebs-, Teilbetriebs- und Bewertungsergebnisse, 1990 – 2002 32
Abbildung 6: Entwicklung der Zinsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen 36
Abbildung 7: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Zinsüberschuss, 1990 und 2002 38
Abbildung 8: Stellung der fünf größten Bankengruppen beim Zinsüberschuss 40
Abbildung 9: Entwicklung der Provisionsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen 41
Abbildung 10: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Provisionsüberschuss, 1990 und 2002 43
Abbildung 11: Entwicklung der Handelsergebnisse der fünf größten Bankengruppen 46
Abbildung 12: Anteile der fünf größten Bankengruppen am gesamten Handelsergebnis, 1993 und 2000 46
Abbildung 13: Entwicklung der Anzahl der Versicherungsunternehmen 50
Abbildung 14: Entwicklung der Beschäftigung im Versicherungssektor 52
Abbildung 15: Entwicklung der Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen, 1990 – 2002 54
Abbildung 16: Entwicklung der Beitragseinnahmen 57
Abbildung 17: Anteile der Versicherungssparten an den Beitragseinnahmen, 1990 und 2002 58
Abbildung 18: Entwicklung der Versicherungsleistungen 60
Abbildung 19: Anteile der Versicherungssparten an den Leistungsaufwendungen, 1990 und 2002 61
Abbildung 20: Entwicklung der Betriebskosten, 1993 – 2001 62
Abbildung 21: Entwicklung des Gewinns, 1993 – 2002 65

Abbildung 22: Entwicklung der Anzahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland, 1992 – 2002 68
Abbildung 23: Entwicklung der Anzahl der Publikums-Fondsgruppen 69
Abbildung 24: Entwicklung des Mittelaufkommens der einzelnen Fondsgruppen, 1990 – 2002 71
Abbildung 25: Entwicklung des Fondsvermögens der einzelnen Fondsgruppen, 1990 – 2002 73
Abbildung 26: Anteile der fünf größten KAG am gesamten Fondsvermögen im Jahr 2002 75
Abbildung 27: Anteile der »Drei-Säulen« am gesamten Fondsvermögen im Jahr 2002 76
Abbildung 28: Entwicklung des operativen Ergebnisses pro Beschäftigten. 1990 – 2002 108
Abbildung 29: Personal- und Sachaufwendungen in % des operativen Ergebnisses, 1990 – 2002 109
Abbildung 30: M&A Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002 112
Abbildung 31: Intrasektorale M&A Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002 114
Abbildung 32: Das strategische Dreieck der Finanzkonzerne 119
Abbildung 33: Strategiedreieck der Deutschen Bank 123
Abbildung 34: Strategiedreieck der Commerzbank 127
Abbildung 35: Strategiedreieck der HypoVereinsbank 130
Abbildung 36: Strategiedreieck der Dresdner Bank – Allianz Gruppe 134

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AS-Fonds	Altersvorsorge-Sondervermögen-Fonds
BABA	Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht
BAFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BdB	Bundesverband deutscher Banken
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIZ	Bank für internationalen Zahlungsausgleich
BS	Bankensektor
BVI	Bundesverband Investment und Asset Management e.V.
BVR	Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken
DSGV	Deutscher Sparkassen- und Giroverband
EZI	Erfolgsstellungs-Zinsgeschäft-Indikator
FDS	Finanzdienstleistungssektor
GATS	General Agreement on Trade in Services
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
IWF	Internationaler Währungsfonds
KAG	Kapitalanlagegesellschaft
KMU	Kleinere und mittlere Unternehmen
MFI	Monetäre Finanzinstitute
M&A	Mergers and Acquisitions
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PP	Prozentpunkte
VS	Versicherungssektor
VU	Versicherungsunternehmen

ZUSAMMENFASSUNG

1. ***Ausgangslage und Zielsetzung der Studie:*** Der Finanzdienstleistungssektor gehört mit gut 1,2 Millionen Erwerbstätigen und rund 1 Million sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zu den größeren Bereichen des Dienstleistungssektors in Deutschland. Über seine Bedeutung für die Beschäftigung hinaus hat er die wichtige infrastrukturelle Funktion, auf der Grundlage der von der Europäischen Zentralbank betriebenen Geldpolitik die Geld- und Kreditversorgung der Wirtschaft und den finanziellen Zusammenhalt der Gesellschaft zu gewährleisten. Seine Entwicklung hängt zum einen von der allgemeinen Konjunktur und zum anderen von der Bewegung der nationalen und internationalen Finanzmärkte ab. Sie ist daher auch besonders stark von den jüngsten Rückschlägen in beiden Bereichen betroffen. Es ist das Ziel der Kurzstudie, die wirtschaftliche Entwicklung des Finanzdienstleistungssektors, die Veränderungen seines regulativen Umfeldes sowie die wesentlichen Strategien der Unternehmen zu identifizieren und aufzubereiten.

   Die Studie erstreckt sich auf die Bereiche Banken, Versicherungen und Investmentfonds und umfasst den Zeitraum 1990 bis 2002.

I. STRUKTUR UND ENTWICKLUNG IM FINANZDIENSTLEISTUNGSSEKTOR SEIT 1990

Banken

2. Die ***Geschäftstätigkeit*** der Banken in Deutschland hat in den 1990er Jahren stark expandiert, während die Zahl der Banken und der Zweigstellen zurückging und die Beschäftigung sich ungleichmäßig, insgesamt aber bis zum Jahre 2000 positiv entwickelte. Im Jahre 2002 wurde ein gegenüber 1990 auf das Dreifache gestiegenes Geschäftsvolumen von einer um 5 % größeren Belegschaft von einer um 45 % geringeren Zahl von Banken abgewickelt.
3. Die ***Ertragslage*** der Banken ist durch einen Anstieg des *Teilbetriebsergebnisses* bis 1997 auf gut das Doppelte seines Wertes von 1990 und anschließend bis 2001 durch einen allmählichen Rückgang gekennzeichnet. 2002 erreichte es jedoch den zweithöchsten Stand seit 1990. Das in den Statistiken der Bundesbank erst seit 1993 ausgewiesene *Betriebsergebnis* hat bis 1999 um ein

Viertel zugenommen und ist in den folgenden beiden Jahren um mehr als 70 % des Höchstwertes abgestürzt.

4. Die aktuelle ***Ertragsschwäche*** der Banken ist nicht in erste Linie auf das *operative Geschäft* zurückzuführen. Der Zinsüberschuss stieg von 1990 bis 2002 in jedem Jahr und war 2002 mehr als doppelt so hoch wie 1990. Der Provisionsüberschuss war bis zum Jahre 2000 sogar auf das Dreifache gestiegen und ging erst 2001 und 2002 zurück. Auch das Handelsergebnis entwickelte sich bis 2000 sehr positiv. Die Belastung des gesamten operativen Ergebnisses mit Personal- und Sachaufwendungen lag 2002 mit 69,4 % sogar unter dem Wert von 1990. Der Anstieg der Vorjahre ist nicht auf die Entwicklung der Personalkosten zurückzuführen. Er geht vielmehr auf die erhöhten sonstigen Sachaufwendungen – im wesentlichen Sachkosten und Abschreibungen – zurück.
5. Die Hauptgründe für die schlechte Ertragslage der Banken in den letzten Jahren liegen in der Zunahme der ***Risikovorsorge*** und vor allem dem ***Bewertungsergebnis***. Die anhaltende internationale und nationale Konjunkturschwäche und die damit einhergehenden Kreditausfälle sowie die Verluste aus großen Unternehmenszusammenbrüchen zwingen die Banken zu stärkerer Risikovorsorge. Überdies mussten im Zusammenhang mit dem Zusammenbruch spekulativ überhöhter Aktienkurse auch erhebliche Korrekturen an den Wertansätzen von Unternehmen oder Unternehmensteilen gemacht werden, die von den Banken im Laufe der jüngsten Fusions- und Neuordnungswelle übernommen worden waren oder sich bereits seit längerem in ihrem Portefeuille befanden. Die Ertragseinbrüche der letzten Jahre sind also zu erheblichen Teilen das Ergebnis der Tatsache, dass insbesondere die Großbanken sich in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre zunehmend auf das Investmentgeschäft konzentriert haben und daher auch in besonderem Maße von dessen Ergebnissen abhängig geworden sind. Die notwendige Korrektur früherer Bewertungsfehler hat nichts mit überhöhten laufenden Kosten zu tun und kann daher auch nicht durch verstärkte Kostensenkungen wie etwa Personalabbau bekämpft werden.
6. Die Ertragslage der Banken hat sich allerdings bei den einzelnen Bankengruppen entsprechend ihrer jeweiligen ***Marktstellung*** unterschiedlich entwickelt. In die Untersuchung einbezogen wurden Großbanken, Regional- und Kreditbanken, Sparkassen, Landesbanken und Genossenschaftsbanken. Im Einlage- und Kreditgeschäft sind die öffentlich-rechtlichen Sparkassen und Landesbanken Marktführer mit einem Anteil von fast 26,5 % bei den Einlagen von und 18,5 % der Kredite an Nichtbanken. Ihr Anteil am gesamten

Zinsüberschuss lag 2002 bei 26 %. Sie werden beim Einlagegeschäft von den Kreditgenossenschaften mit einem Marktanteil 16,7 % und beim Kreditgeschäft von den Landesbanken mit 15,3 % gefolgt. Die Großbanken haben im klassischen Einlage- und Kreditgeschäft ihre Position seit Mitte der 70er Jahre stark verbessert und ihre Führungsposition im Provisions- und noch stärker im Handelsgeschäft stark ausgebaut. Ihr Anteil am gesamten Zinsüberschuss lag im Jahre 2002 bei 19,8 % (nach 16,0 % in 1990), beim Provisionsüberschuss betrug er 33,3 % (1990: 28,0 %) und beim Handelsergebnis 73,8 % (1993: 30,2 %).

Versicherungen

7. Auch bei den Versicherungen hat die ***Geschäftstätigkeit*** seit 1990 stark zugenommen. Im Jahre 2002 wurde eine gegenüber 1990 um das Doppelte gestiegene Beitragssumme von 11 % weniger Versicherungsunternehmen mit einer um 6 % vergrößerten Belegschaft eingenommen. Die Versorgung der Bevölkerung mit Versicherungsdienstleistungen hat gemessen an der Versicherungsdichte um mehr als die Hälfte, gemessen an der Vorsorgequote um 14 % zugenommen.
8. Auch die Ertragslage der Versicherungen hat sich bis Ende der 1990er Jahre positiv entwickelt. Das versicherungstechnische Ergebnis, in dem sich die Entwicklung von Beitragseinnahmen und Leistungsaufwendungen widerspiegelt, stieg von 1993 bis 1999 auf über das Doppelte, stürzte danach allerdings drastisch ab. Der Gewinn, der neben dem versicherungstechnischen Ergebnis auch die Ergebnisse der Anlagetätigkeit der Versicherungsunternehmen umfasst, war im Jahre 2002 gegenüber 1993 fast um die Hälfte geschrumpft. Gemessen an den Beitragseinnahmen lag der Gewinn in den Jahren 1998-2002 mit 1,8 % allerdings genauso hoch wie in den fünf Jahren davor.
9. Auch bei den Versicherungen gibt es indes unterschiedliche Entwicklungen in den einzelnen Gruppen. Zum einen hat eine Verschiebung der gesamten Beitragseinnahmen zugunsten der Lebensversicherungen und zu Lasten der Schaden-/Unfallversicherung stattgefunden. Beim Ertrag fand eine solche Verschiebung allerdings nicht statt. Am günstigsten entwickelte sich hier bis 2001 die Schaden-/Unfallversicherung mit einem Gewinn, der mit einer Rate von zwischen drei und vier Prozent der Beitragseinnahmen in den letzten Jahren gut doppelt so hoch war wie bei der Krankenversicherung und beim Dreifachen der Lebensversicherung lag. 2002 schnitten die Krankenversicherer am

Besten ab, deren Gewinn als einzige der Gruppen noch über dem Niveau des Jahres 1990 lag.

Investmentfonds

10. Die ***Geschäftstätigkeit*** der Investmentfonds (für die es öffentlich zugängliche Informationen weder über Beschäftigte noch über Gewinne gibt) hat in den 1990er Jahren ebenfalls stark zugenommen. Ihr Gesamtvermögen lag im Jahre 2002 knapp siebenmal so hoch wie 1990 und war gegenüber dem Rekordjahr 2000 nur leicht zurückgegangen. Seit Ende der 1990er Jahre übersteigen die Zahl, das Mittelaufkommen und das Vermögen der Spezialfonds, die jeweils nur wenigen Unternehmen offen stehen, die entsprechenden Werte für die Publikumsfonds, die für die Masse der Sparerinnen und Sparer zugänglich sind.
11. Die Nettokapitelzuflüsse zu den Investmentfonds unterlagen in den 1990er Jahren starken Schwankungen. Diese wurden für die einzelnen Fondsarten dadurch verstärkt, dass während des Aktienbooms nicht nur ein kräftiger Nettozufluss zu den Investmentfonds insgesamt, sondern auch eine Umschichtung von Renten- zu Aktienfonds stattfand. In der jüngsten Börsenkrise hat sich die Richtung dieser Verschiebung umgedreht.
12. Insgesamt ist die Konzentration bei dem Publikumsfonds sehr groß: Knapp die Hälfte der dort angelegten Gelder werden von Kapitalanlegegesellschaften der vier Großbanken verwaltet, gut vier Fünftel von den Großbanken plus den Zentralinstituten der Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

II. DAS REGULATIVE UMFELD

13. Das regulative Umfeld für deutsche Banken wird insgesamt durch zunehmenden ***Liberalisierungsdruck*** geprägt: Er wird zum einen durch die Welthandelsorganisation über die anstehenden Verhandlungen über Finanzdienstleistungen im Rahmen des ***GATS*** ausgeübt. Zum anderen kommt er von der EU, die 1999 mit dem ***»Aktionsplan für Finanzdienstleistungen«*** ein umfassendes Programm für einen einheitlichen europäischen Finanzraum verabschiedet hat, der bis 2005 umgesetzt sein soll. Im Vordergrund der noch zu verabschiedenden Regelungen über den Wertpapierhandel steht die Senkung der Transaktionskosten. Für die Banken und die Versicherungen bilden die Regelungen zum »europäischen Pass« und zur Heimatlandkontrolle eine konzeptionelle

Grundlage für eine europäische Bankenaufsicht, deren organisatorische Umsetzung allerdings noch viele Fragen offen lässt.

14. In Deutschland ist im Mai 2002 die ***Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*** (BAFin) gegründet worden. In ihr werden die Aufgaben der drei bisherigen Behörden für die Bankenaufsicht, die Versicherungsaufsicht und die Aufsicht über den Wertpapierhandel zu einer »integrierten Finanzaufsicht« zusammengefasst. Ob dieses sinnvolle Konzept tatsächlich praktisch umgesetzt wird, kann gegenwärtig noch nicht beurteilt werden. Hinzuweisen ist jedoch auf eine problematische Konstruktion: Die Finanzierung der Finanzaufsicht erfolgt durch eine Umlage bei den Banken und sonstigen Finanzunternehmen, die der Aufsicht unterliegen. Diese Institute besetzen ihrerseits 10 der 21 Sitze im Verwaltungsrat der BAFin, der den Haushalt letztlich verabschiedet. Dies verschafft den Beaufsichtigten eine sehr starke Stellung bei der Ausgestaltung der Aufsichtsinstanz. Verbraucher- und ArbeitnehmerInneninteressen sind demgegenüber im Verwaltungsrat nicht vertreten.
15. Eine für die Banken besonders wichtige regulative Veränderung ist ***»Basel 2«***. Es handelt sich im Wesentlichen um die Neufassung der aus dem Jahre 1988 stammenden Regeln für die Vorhaltung von Eigenkapital bei der Kreditvergabe. Sie soll Ende 2003 verabschiedet werden und Ende 2006 in allen relevanten Ländern in Kraft treten. Im Unterschied zu den alten Regeln, die das vorzuhaltende Eigenkapital im Wesentlichen nach *Gruppen* von Kreditnehmern (Staaten, Banken Unternehmen) differenzierte, soll in Zukunft die *individuelle* Bonität des Kreditnehmers entscheidend sein, die durch externe Ratings oder durch bankinterne Risikomodelle festgestellt werden soll. Basel 2 ist zum einen wegen der Komplexität der Modelle und des hohen Aufwandes seiner Einführung kritisiert worden. Zum anderen werden Nachteile für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) befürchtet, die auch durch die Zugeständnisse nicht aus der Welt geschafft sind, die die deutsche Bundesregierung im vergangenen Sommer erreichte. Diese Nachteile würden die strukturelle Differenzierung des Unternehmenssektors zu lasten der KMU weiter vertiefen. Drittens ist auch auf die pro-zyklische Dynamik der Reform hinzuweisen. Viertens stellt sich die Frage, ob das im alten Modell enthaltene Moment der Quersubventionierung zur Erhaltung der Systemstabilität im Bankensektor nicht besser geeignet ist als das Modell einer individualisierten Risikobemessung. Schließlich kann angesichts der ungleichen Ausstattung und Möglichkeiten der Aufsichtsbehörden auf der einen und der großen Bankengruppen auf der anderen Seite die Entwicklung interner Risi-

komodelle durch letztere einer Privatisierung der Bankenaufsicht nahe kommen.

16. Die wohl gravierendste Veränderung des regulativen Rahmens für die deutschen Banken ist im Juni 2001 erfolgt. Damals einigten sich die Bundesregierung und die europäische Kommission darauf, mit der Gewährträgerhaftung und der Anstaltslast zwei wesentliche Elemente der Verfassung ***öffentlich-rechtlicher Sparkassen und Landesbanken*** nach einer Übergangsfrist bis Mitte 2005 ersatzlos abzuschaffen. Diese Elemente verstießen nach Meinung des Bundesverbandes Deutscher Banken, der Europäischen Bankenvereinigung und der Europäischen Kommission gegen die Grundsätze des Binnenmarktes, weil sie eine Wettbewerbsverzerrung zugunsten der Sparkassen darstellten. Der öffentlich-rechtliche Status ist mit dieser Einigung allerdings ebenso wenig zur Disposition gestellt wie das sog. Regionalprinzip. Die für die Sparkassen- und Landesbanken zuständigen Bundesländer haben ihre Sparkassengesetze mittlerweile an die neuen Anforderungen angepasst. Die Verständigung von 2001 hat unmittelbare wirtschaftliche Konsequenzen für die Sparkassen und Landesbanken: Aufgrund des Wegfalls öffentlicher Garantien wird sich ihr Rating verschlechtern, und damit werden ihre Refinanzierungskosten steigen.

III. STRATEGIEN DER FINANZUNTERNEHMEN

17. ***Rationalisierung***. In den 1990er Jahren haben die Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche ihren Geschäftsbetrieb in erheblichem Masse durch die Einführung neuer Datenverarbeitungs-, Informations- und Kommunikationstechnologien (Homebanking, Bankautomaten, Electronic Cash etc.) modernisiert und rationalisiert. Hierdurch ist das Geschäftsvolumen pro Beschäftigten stärker gestiegen als das Geschäftsvolumen, und in diesem Zusammenhang sind zahlreiche Zweigstellen geschlossen worden. Der damit verbundene Personalbbau ist ab Mitte der 90er Jahre durch die starke Expansion insbesondere des Investmentgeschäftes kompensiert worden. Durch die Rationalisierung hat der Anteil der Personalkosten an den gesamten Verwaltungsaufwendungen deutlich abgenommen. Bis 2001 ist das operative Ergebnis durch das relative Zurückbleiben der Personalkosten aber weniger stark entlastet worden als es durch die Zunahme der Sachkosten und der Abschreibungen belastet worden ist. Rationalisierung und Automatisierung insgesamt haben

das Ergebnis eher be- als entlastet. 2002 sank der Anteil der gesamten Verwaltungskosten am operativen Ergebnis allerdings unter den Wert von 1990.

18. ***Kooperationen, Beteilungen, Übernahmen und Fusionen.*** Unter dem Druck der Konkurrenz ist es im Finanzdienstleistungsbereich zu zahlreichen Unternehmensverbindungen in verschiedenen Formen gekommen. Die Finanzbranche stand in den meisten Jahre des vergangenen Jahrzehnts an der Spitze oder auf den vorderen Plätzen der Liste der fusionsintensiven Branchen. In der überwiegenden Zahl der Fälle, bei Versicherungen sogar bei mehr als vier Fünfteln aller Fälle handelte es sich dabei um brancheninterne Prozesse, durch die der Konzentrationsgrad der Branche insgesamt gestiegen ist.

    Im Rahmen dieser Fusionsbewegung ist es zur Herausbildung neuer Finanzkonzerne (HypoVereinsbank, ERGO, DZ Bank) sowie zu neuen Arbeitsteilungen (z. B. Eurohypo) und Neuformierungen zwischen den bestehenden Finanzgruppierungen (Deutsche Bank, Allianz-Münchener Rück, HVB, Commerzbank) gekommen.

19. ***Die Strategie dieser vier großen Finanzgruppen*** war in den 1990er Jahren zum einen durch eine zunehmend internationale Ausrichtung und zum anderen durch eine starke Hinwendung zum Investmentbanking gekennzeichnet. Dabei haben die einzelnen Gruppen unterschiedliche Schwerpunkte (Globalisierung, Europabank, Osteuropabank,) gesetzt, die allerdings im Laufe der letzten 12 Jahre mehrfach gewechselt haben. Eine insgesamt konsequent formulierte und durchgehaltene Unternehmensstrategie ist für keine der vier großen Finanzgruppen erkennbar. Ihre Politik ist vielmehr durch eine gewisse ***strategische Volatilität*** gekennzeichnet, die sich u.a. in relativ häufigen Änderungen der Konzernorganisation und der zentralen Unternehmensbereiche niederschlug.

20. Die ***Reaktionen auf die aktuelle Krise*** bestehen in erster Linie in dem Versuch einer massiven Kostensenkung. Dabei spielen Personalabbau und Schließung von Zweigstellen bei allen Gruppen eine wichtige Rolle. Bei den Konzepten zur Markausweitung gibt es ebenfalls überall eine verstärkte Hinwendung zu den Privatkunden und zur Vermögensverwaltung. Bei der Schnittmenge dieser beiden Marktsegmente, den »vermögenden Privatkunden«, wird die Konkurrenz daher in den nächsten Jahren besonders hart werden. Auch eine stärkere Standardisierung von Dienstleistungen, intensivere Kooperation und mehr Zusammenschlüsse insbesondere im kundenfernen Bereich stehen auf dem Programm aller Gruppen. Während die Sparkassen diese Zusammenarbeit aber innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe und in gewissen Grenzen auch mit

den Genossenschaftsbanken organisieren wollen, stellt der Bundesverband deutscher Banken vor allem auf die Auflösung der »Drei-Säulen-Struktur« des deutschen Bankensektors ab und befürwortet Zusammenschlüsse über die Grenzen dieser drei Säulen hinweg mit dem Ziel, die »Überbesetzung« des deutschen Bankensektors mit Instituten und Zweigstellen zurückzuführen. Dies liefe zum einen auf einen weiteren drastischen Personalabbau und weitere Schließungen von Unternehmen und Zweigstellen hinaus. Zum anderen würde damit die flächendeckende Versorgung mit Finanzdienstleistungen als wesentliches Element der ökonomischen Infrastruktur und des sozialen Zusammenhaltes gefährdet.

EINLEITUNG: FINANZDIENSTLEISTUNGEN UNTER DRUCK

Finanzdienstleistungen gehören zu den größeren Bereichen des Dienstleistungssektors in Deutschland. Rund 1,2 Millionen Personen oder 3,4 % aller Erwerbstätigen arbeiteten Anfang dieses Jahrzehnts in bei Banken, Versicherungen oder in sonstigen Finanzunternehmen. Über ihre Bedeutung für die Beschäftigung hinaus haben Finanzdienstleistungen zentrale soziale und infrastrukturelle Funktionen: Zum einen ist finanzielle Integration als die Möglichkeit für alle, grundlegende Finanzdienstleistungen in Anspruch zu nehmen, ein wesentliches Element des sozialen Zusammenhaltes in einer Geldwirtschaft. Zum anderen muss der Finanzdienstleistungssektor auf der Grundlage der von der Europäischen Zentralbank betriebenen Geldpolitik Unternehmen und Haushalte mit ausreichendem Kredit versorgen und ein krisenfestes und leistungsfähiges Zahlungssystem zur Verfügung stellen. Die Entwicklung des Finanzdienstleistungssektors hängt von seinen institutionellen Grundlagen, der allgemeinen Konjunktur und der Entwicklung der Finanzmärkte ab, und sie wirkt ihrerseits auf diese zurück.

In den letzten drei Jahren sind die Finanzdienstleistungen in Deutschland – wie die in anderen europäischen Ländern und in den USA – unter Druck geraten. Hierfür gibt es zwei offensichtliche Ursachen: Zum einen hält die Wachstumsschwäche an, die Zahl der Insolvenzen und damit auch der Kreditausfälle nimmt zu. Dazu kommt zum anderen, dass die spekulative Blase auf den Aktienmärkten geplatzt ist und von einem steilen Fall der Aktienkurse abgelöst wurde. Beides drückt auf die Gewinne der Finanzunternehmen, die teilweise in den Jahren zuvor aktive Teilnehmer und Motoren des Booms auf den Finanzmärkten gewesen waren. Die großen Banken und Versicherungen weisen überwiegend für das Jahr 2002 – zum Teil erstmals seit Jahrzehnten – hohe Verluste aus und reagieren darauf vor allem mit massivem Stellenabbau. Die gelegentlich immer wieder geäußerte Rede von einer »Bankenkrise« wird in der Öffentlichkeit von Seiten der Regierung und der großen Konzerne dementiert. Aber die Perspektive der weiteren Entwicklung ist unklar.

Die hier vorgelegte Kurzstudie will einen Beitrag zur Klärung der Lage im deutschen Finanzdienstleistungssektor leisten. Sie untersucht zum einen – im ersten Kapitel – wie sich die Geschäfts-, Beschäftigungs- und Ertragslage für die Branche

insgesamt und die jeweils größten Gruppen der Branche (Banken, Versicherungen und Investmentfonds) seit Beginn der 90er Jahre entwickelt haben und welches die Hauptgründe für die aktuelle angespannte Situation sind. Sie macht im zweiten Kapitel deutlich, wie sich das regulative Umfeld – auf deutscher, europäischer und globaler Ebene – in den letzten 12 Jahren verändert hat, in dem Banken, Versicherungen und Investmentfonds sich bewegen. Schließlich stellt sie im dritten Kapitel die wesentlichen Strategien vor, die Finanzunternehmen insgesamt und insbesondere die vier großen Finanzgruppen seit Beginn der 90er Jahre eingeschlagen haben und mit denen sie auf die aktuellen Rückschläge reagieren.

Der Rahmen einer Kurzstudie erzwingt erhebliche Beschränkungen in der Reichweite und in den Methoden der Analyse. Die Materialbasis für die Ausführungen des ersten Kapitels bestand in erster Linie aus den veröffentlichten Statistiken der Deutschen Bundesbank sowie der Verbände des Finanzdienstleistungssektors. Das zweite Kapitel beruht auf einer Literaturrecherche, und für das dritte Kapitel wurde darüber hinaus das aktuelle Wirtschaftsarchiv der Universität Bremen nutzbar gemacht. Auf Primärerhebungen und vor allem auf die selbstständige Durchführung von Interviews musste in diesem Rahmen verzichtet werden, ebenso auf einen Vergleich der Entwicklung in Deutschland mit der in anderen Mitgliedsländern der EU oder in den USA.

KAPITEL I – STRUKTUR UND ENTWICKLUNG DES FINANZDIENSTLEISTUNGS-SEKTORS

1. BANKEN

1.1 Gesamtentwicklung

1.1.1 Institute, Geschäftstätigkeit, Beschäftigung

Dieser Abschnitt gibt einen ersten Überblick über die Entwicklung des deutschen Bankensektors[1] (BS), dargestellt anhand folgender Kriterien (vgl. Abbildung 1 und Tabelle 1):

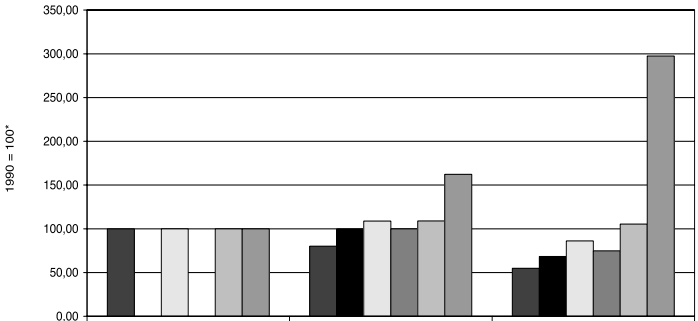
- Anzahl der Kreditinstitute
- Anzahl der Zweigstellen der Kreditinstitute (mit und ohne Postbank)
- Gesamtzahl der Beschäftigten
- Gesamte Bilanzsumme

Aus diesen Daten ergibt sich folgendes Gesamtbild: Die Geschäftstätigkeit der Banken (ausgedrückt in der Bilanzsumme) hat über das gesamte Jahrzehnt und über die Krisenjahren 2000 bis 2002 kontinuierlich zugenommen; die Anzahl der Institute und (ab 1994) auch der Zweigstellen hat hingegen stetig abgenommen, während sich die Beschäftigung ungleichmäßig entwickelte und im Jahr 2002 leicht (rund 5 %) über der im Jahr 1990 lag. Es zeigt sich jedoch ein deutlicher Stellenabbau seit 2001.

Hervorzuheben ist der starke Anstieg der ***Bilanzsumme***. Sie war im Jahr 2002 fast dreimal so hoch wie 1990 und hat ungeachtet der jeweiligen Konjunkturlage bis 2001 in jedem einzelnen Jahr deutlich – jeweils um mehr als 5 % – zugenommen. Lediglich 2002 kam es zu einem vergleichsweise marginalen Anstieg.

1 Wenn im Folgenden vom Bankensektor bzw. von Angaben zu dessen Struktur die Rede ist, so bezieht sich die betreffende Aussage immer auf den *deutschen* Bankensektor.

Abbildung 1: Strukturindikatoren des deutschen Bankensektors



	1990	1995	2002
Zahl der Institute ohne Postbank	100,00	80,19	54,91
Zahl der Institute mit Postbank		100,00	68,48
Zahl der Zweigstellen ohne Postbank	100,00	108,75	86,14
Zahl der Zweigstellen mit Postbank		100,00	74,88
Beschäftigte	100,00	109,03	105,43
Bilanzsumme	100,00	162,34	297,49

* Zweigstellen mit Postbank 1995 = 100
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte, eigene Berechnungen

Tabelle 1: Gesamtüberblick über den deutschen Bankensektor, 1990 – 2002

Jahr	Zahl der Institute	Zahl der Zweigstellen (ab 1995 ohne / mit Postbank)	Beschäftigte*	Bilanzsumme in Bio. €
1990	4.719	44.345	674.050	2,39
1991	4.460	44.863	694.650	2,62
1992	4.200	49.186	715.850	2,85
1993	4.038	49.118	726.450	3,25
1994	3.872	48.721	735.000	3,62
1995	3.784	48.224 / 67.930	734.950	3,88
1996	3.674	47.741 / 66.663	727.550	4,37
1997	3.577	47.086 / 63.186	728.650	4,92
1998	3.403	45.227 / 59.929	730.000	5,51
1999	3.167	44.443 / 58.546	732.100	6,06
2000	2.911	43.307 / 56.936	733.800	6,72
2001	2.696	41.297 / 54.089	728.950	7,09
2002	2.591	38.201 / 50.868	710.650	7,11
2001/1990**	0,57	0,93 / 0,80	1,08	2,97
2002/1990**	0,55	0,86 / 0,75	1,05	2,97

* Ohne Bundesbank und Postbank.
** Zweigstellen inklusive Postbank 2001/1995 und 2002/1995.
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte.

Hingegen hat die ***Zahl der Kreditinstitute*** seit 1990 kontinuierlich abgenommen und lag im Jahr 2002 um 45,1 % unter der zu Beginn des vergangenen Jahrzehnts. Nach 1994 sank auch die ***Zahl der Zweigstellen***, nachdem sie zuvor – vermutlich vereinigungsbedingt – zugenommen hatte. Ihr Rückgang ist allerdings mit 13,9 % deutlich geringer als die der Zahl der Banken insgesamt. Stärker ausgeprägt ist die Abnahme der Zweigstellen inklusive der Postbank, die erst seit 1995 in der Bundesbankstatistik erfasst werden (und sich nicht in der Beschäftigtenzahl niederschlagen): Sie gingen zwischen 1995 und 2002 um ein Viertel (25,1 %) zurück, während in der gleichen Zeit die Zahl der Zweigstellen ohne Postbank um 20,8 % sank. Gemessen am Geschäftsvolumen sind die Banken und ihre Zweigstellen also deutlich größer geworden.

Diese Entwicklung deutet auf eine Ausdünnung der Versorgung mit unmittelbaren, regional leicht erreichbaren und kundennahen Finanzdienstleistungen (z.B. Bargeldabhebungen, Überweisungen, Kleinkredite) an. Hiervon sind insbesondere jene Bevölkerungsgruppen betroffen, die nicht an der Möglichkeit des Homebankings partizipieren können oder wollen.

Demgegenüber lag die ***Zahl der Beschäftigten*** im Bankensektor im Jahr 2002 mit 5,4 % leicht über der im Jahr 1990, allerdings um 3,3 % unter der von 1994. Ihre Entwicklung verlief ungleichmäßig: Nachdem die Beschäftigung bis 1994 – wiederum aufgrund der deutschen Vereinigung – zugenommen hatte, ging sie zwei Jahre lang zurück und stieg zwischen 1997 und 2000 wegen des allgemeinen Booms insbesondere im Investmentbanking wieder um 5.150 beschäftigte Personen auf 733.800 an. Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten pro Institut und Zweigstelle hat ebenfalls zugenommen. Im Jahr 2001 begann jedoch eine drastische Abnahme von Arbeitsplätzen: Allein 2001 wurden mehr Arbeitsplätze im BS abgebaut als in den drei Jahren zuvor neu geschaffen worden waren. 2002 verschärfte sich diese Entwicklung, so dass die Zahl der Arbeitsplätze hinter den Stand von 1992 zurückfiel.

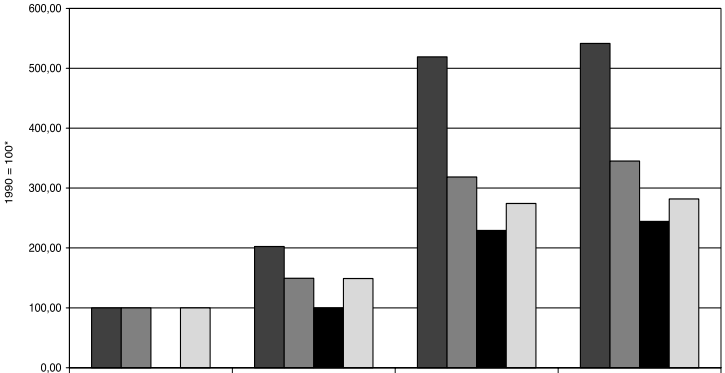
Es gibt somit deutliche Unterschiede im Tempo der Entwicklung zwischen dem Umfang der Geschäftstätigkeit insgesamt auf der einen und der Zahl der Institute/Zweigstellen sowie der Beschäftigten auf der anderen Seite: Die Geschäftstätigkeit pro Bank ist auf mehr als das Fünffache (5,4), jene pro Zweigstelle das Dreieinhalbfache (3,5) und jene pro Beschäftigten auf fast das Dreifache gestiegen (2,8) (vgl. Tabelle 2 und Abbildung 2).

Tabelle 2: Bilanzsumme pro Institut, pro Zweigstelle und pro Beschäftigten

Bilanzsumme in Mio. € pro	1990	1995	2001	2002
Institut	506,55	1.025,95	2.630,13	2.742,22
Zweigstelle ohne Postbank	53,90	80,50	171,70	185,99
Zweigstelle mit Postbank	./.	57,15	131,10	139,68
Beschäftigte/n	3,55	5,28	9,73	10,00

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte, eigene Berechnungen.

Abbildung 2: Entwicklung der Bilanzsumme des deutschen Bankensektors



	1990	1995	2001	2002
pro Institut	100,00	202,54	519,22	541,35
pro Zweigstelle ohne Postbank	100,00	149,34	318,53	345,04
pro Zweigstelle mit Postbank		100,00	229,39	244,40
pro Beschäftigte(r)	100,00	148,95	274,30	281,93

* Zweigstellen mit Postbank 1995 = 100
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte, eigene Berechnungen

1.1.2 Komponenten der Ertragsentwicklung

Die regulären Geschäftsbereiche der Banken umfassen drei zentrale Felder: Das *Zinsgeschäft* (= Einlagen- und Kreditgeschäft), das *Provisionsgeschäft* (Investment im weitesten Sinne, einschließlich Vermögensverwaltung) und das (*Eigen-)Handelsgeschäft*. Die hier erzielten Ergebnisse bestimmen die Teilüberschüsse der Banken. Ihnen stehen als Kosten die Personal- und Sachaufwendungen (vor allem Sachkosten und Abschreibungen) sowie der Bewertungsaufwand (im Wesentlichen Korrekturen der Wertansätze von Kreditforderungen aufgrund veränderter Ausfallwahrscheinlichkeit sowie von Wertpapieren wegen veränderter Marktbewertungen) gegenüber. Aus der Differenz von Teilüberschüssen und Kosten ergeben sich das Teilbetriebsergebnis bzw. das

Betriebsergebnis, welche als Indikatoren zur Beurteilung der Ertragslage geeignet sind.[2]

Die Entwicklung dieser Indikatoren soll im Folgenden für die Jahre 1990 – 2002 skizziert werden (vgl. Tabelle 3 und Abbildungen 3 – 5).

Die Relevanz der einzelnen Geschäftsfelder für das Betriebsergebnis veranschaulicht Tabelle 3: Die wichtigste *Ertragsquelle* der Banken ist nach wie vor das Zinsgeschäft, gefolgt vom Provisionsgeschäft. Dem Eigenhandel kommt die geringste Bedeutung zu. Sowohl die Zins-, die Provisions- als auch die Handelsüberschüsse sind zwischen 1990 und 2002 erheblich gestiegen. Für die Zinsüberschüsse gilt dies mit einem Steigerungsfaktor von 2,1 jedoch weniger als für die Provisionsüberschüsse, die im gleichen Zeitraum um den Faktor 2,6 gestiegen sind. Bis Mitte der 90er Jahre entwickelten sich Kredit- und Investmentgeschäft in annähernd gleichem Tempo. Danach fand eine deutliche Verschiebung zugunsten des letzteren statt. Die wesentlichen Triebkräfte hierfür waren die verstärkte Vorbereitung und Durchführung von Börsengängen und Kapitalerhöhungen, die vermehrte Platzierung von Unternehmen der »New Economy« am Neuen Markt und vor allem die Beratung und Organisation von Unternehmensübernahmen im Laufe der massiven Fusionswelle ab Mitte der 90er Jahre. Der Rückgang des Provisionsgeschäfts in den Jahren 2001 und 2002 liegt in der Krise des Aktionsmarktes und der »New Economy« begründet.

2 Streng genommen ist hier noch der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen zu berücksichtigen. Im Betriebsergebnis ist er mit eingerechnet. Er spielt im weiteren Verlauf aber keine explizite Rolle.

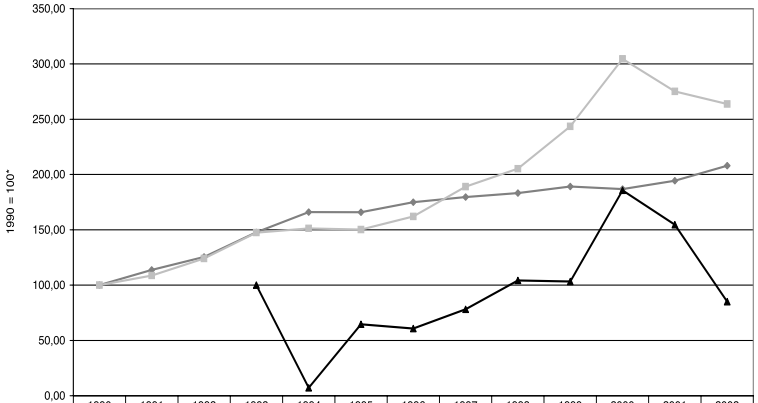
Tabelle 3: Entwicklung der Aufwands- und Ertragsposten, 1990 – 2002

Jahr	Zinsüber-schuss	Pro-visions-über-schuss	Personal-aufwand	Sachauf-wand	Teilbe-triebs-ergebnis	Handels-ergebnis	Bewer-tungs-ergebnis	Betriebs-ergebnis
1990	41,15	9,22	22,07	13,31	14,99	-	-	-
1991	46,83	10,02	24,25	14,79	17,81	-	-	-
1992	51,62	11,45	26,42	16,39	20,25	-	-	-
1993	60,77	13,59	29,26	19,25	25,86	3,47	-12,26	17,96
1994	68,34	13,95	30,17	20,31	31,80	0,25	-15,80	17,04
1995	68,28	13,85	32,12	21,65	28,37	2,25	-10,50	20,89
1996	72,01	14,94	32,95	23,31	30,69	2,11	-11,28	22,25
1997	73,91	17,43	34,31	25,45	31,59	2,71	-12,83	22,62
1998	75,42	18,92	35,85	28,16	30,33	3,62	-13,89	22,71
1999	77,82	22,46	38,44	31,76	30,09	3,59	-11,51	24,62
2000	76,89	28,10	42,00	35,68	27,32	6,45	-15,89	19,93
2001	79,14	25,33	43,03	38,01	23,42	5,37	-19,53	12,91
2002	85,57	24.32	41,55	36,71	31,62	2,95	-31,50	6,78
2001/1990*	1,92	2,75	1,95	2,86	1,56	1,55	1,59	0,72
2002/1990*	2,08	2,64	1,88	2,76	2,11	0,85	2,57	0,38

Einheit: Mrd. €
* Betriebs-, Bewertungs- und Handelsergebnis 2001/1993 bzw. 2002/1993.
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen.

Auch das Handelsergebnis der Banken konnte zwischen 1996 und 2000 – insbesondere von 1999 zu 2000 – eine deutliche Steigerung verzeichnen. Wie beim Provisionsgeschäft gab es jedoch seit 2001 einen großen Rückgang, vor allem im Jahr 2002. Auch hier war die Krise des Aktienmarktes die Ursache.

Abbildung 3: Entwicklung der Zins-, Provisions- und Handelsüberschüsse, 1990 – 2002

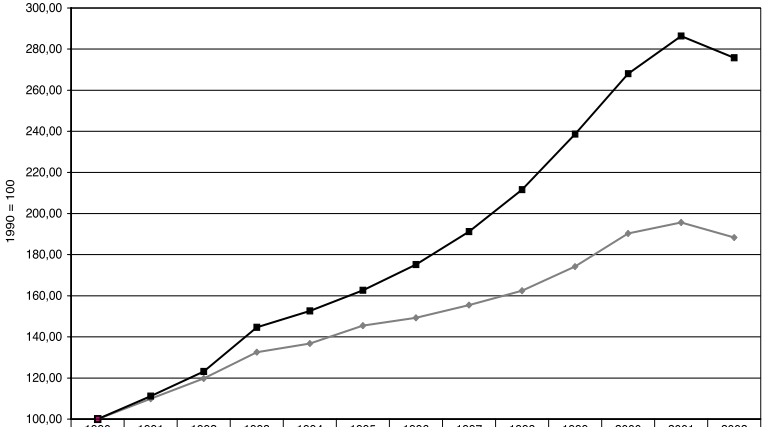


	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zinsüberschuss	100,00	113,82	125,45	147,70	166,10	165,96	175,00	179,64	183,31	189,14	186,88	194,43	207,96
Provisionsüberschuss	100,00	108,67	124,15	147,42	151,29	150,18	162,03	189,04	205,20	243,57	304,66	275,09	263,67
Handelsüberschuss				100,00	7,20	64,73	60,82	78,14	104,26	103,32	185,76	154,68	85,00

* Handelsergebnis 1993 = 100
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Die *Kostenentwicklung* im BS weist über den gesamten Zeitraum 1990 – 2001 eine steigende Tendenz auf, und zwar sowohl für die Personal- als auch für die Sachaufwendungen (vgl. Tabelle 3 und Abbildung 4). Allerdings sind die Sachaufwendungen mit dem Faktor 2,8 stärker gestiegen als die Personalaufwendungen, die sich im Vergleich zu 1990 im Jahr 2002 fast verdoppelt hatten (Faktor 1,9). Hier machten sich Einsparungen bzw. Rationalisierungen auf der Personalseite bemerkbar, die auf der anderen Seite die Sachaufwendungen erhöhten, z.B. indem Personal durch die verstärkte Verwendung von Bankautomaten ersetzt wurde. Im Jahr 2002 tätigten die Banken rigorose Kostensenkungsprogramme, so dass beide »Kostenblöcke« erstmalig schrumpften. Der Personalaufwand ist – dies ist typisch für den Dienstleistungssektor – der größte Kostenfaktor der Banken. Sein relatives Gewicht hat allerdings im Zeitverlauf gegenüber dem Verwaltungsaufwand deutlich abgenommen. Gemessen an der Summe aus Zins-, Provisions- und Handelsergebnis lag er 1990 bei 43,8 %, 12 Jahre später nur noch bei 36,8 %.

Abbildung 4: Entwicklung des Personal- und Sachaufwands, 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Personalaufwand	100,00	109,88	119,73	132,57	136,78	145,53	149,28	155,45	162,46	174,16	190,30	195,64	188,29
Sachaufwand	100,00	111,15	123,11	144,64	152,58	162,66	175,15	191,18	211,57	238,58	268,03	286,35	275,76

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

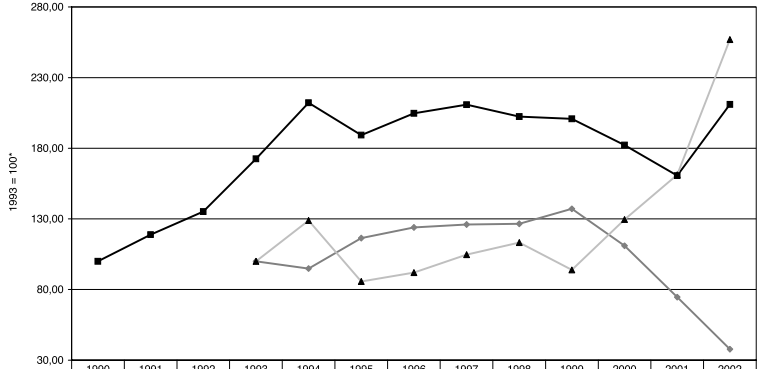
Das *Teilbetriebsergebnis*[3] der Banken (vgl. Abbildung 5) spiegelt die Entwicklung des Zins- und Provisionsgeschäfts auf der einen sowie der Personal- und Verwaltungskosten auf der anderen Seite wider. Es ist zwischen 1990 und 2002 um den Faktor 2,1 gestiegen, d.h. dass sich die Ertragsentwicklung der Banken in ihren Geschäftsfeldern insgesamt verbessert hat. Innerhalb dieses Zeitraumes gab es allerdings deutliche Schwankungen. So kam es bis 1994 durch ein – relativ zu den anderen Beträgen – hohes Wachstum der Zinsüberschüsse zu einem starken Anstieg des Teilbetriebsergebnisses. Dessen anschließender Rückgang im Jahr 1995 ist auf ein leicht rückläufiges Zins- und Provisionsgeschäft bei gleichzeitig steigenden Personal- und Sachaufwendungen zurückzuführen. Zwischen 1997 und 2001 liegt die Ursache für den weiteren Rückgang des Teilbetriebsergebnisses in den vergleichsweise geringen Steigerungen beim Zinsgeschäft, die durch die – wenngleich starken – Provisionsüberschüsse nicht kompensiert werden konnten. Im Jahr 2002 erreichte es trotz sinkender Provisionsüberschüsse den zweithöchsten Stand seit 1990, was die zentrale Bedeutung des Zinsgeschäftes als dem wichtigsten Geschäftsfeld der Banken verdeutlicht: Das Teilbetriebsergebnis der Banken wird – trotz allen zwischenzeitlichen Bestrebungen, das Investmentbanking auszubauen – maßgeblich vom Zinsgeschäft beeinflusst.

3 Teilbetriebsergebnis = Zinsüberschuss + Provisionsüberschuss – Personalaufwand – Sachaufwand.

Das *Betriebsergebnis*[4] ergibt sich aus dem Teilbetriebsergebnis, dem Ergebnis des Handelsgeschäftes und dem Bewertungsaufwand. Der Bewertungsaufwand spiegelt im Wesentlichen die getroffene Risikovorsorge der Banken wider. Durch die Berücksichtigung der Risikovorsorge fällt das Wachstum des Betriebsergebnisses durchweg geringer aus als das des Teilbetriebsergebnisses. In den Jahren seit 2000 schlägt das Ende des Booms unmittelbar auf das Betriebsergebnis durch: Innerhalb von drei Jahren hat es sich von 24,6 Mrd. € um 72,5 % auf 6,78 Mrd. € verringert. Das Teilbetriebsergebnis ist demgegenüber im gleichen Zeitraum um 5,1 % gestiegen (vgl. Abbildung 5). Der drastische Einbruch des Betriebsergebnisses ist daher weder primär auf gestiegene Kosten noch auf einen Rückgang des regulären Kreditgeschäfts zurückzuführen. Ganz im Gegenteil – 2001 und 2002 gab es, wie gesehen, im Kreditgeschäft einen Anstieg des Zinsüberschusses. Die Ertragskrise ist vielmehr auf das stark verringerte Handelsergebnis und vor allem auf die Erwartung zusätzlicher und höherer Kreditausfälle zurückzuführen, für die Vorsorgemaßnahmen ergriffen werden müssen. Diese Zunahme des Ausfallrisikos reflektiert zum einen die Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage; zum anderen ist es die Folge der vorhergehenden übermäßigen Kreditvergabe und vor allem des spekulativen Aktienbooms, zu dem die Politik der Banken erheblich beigetragen hat.

4 Betriebsergebnis = Teilbetriebsergebnis + Handelsergebnis + Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen – Bewertungsergebnis. Der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen spielt für unsere Fragestellung allerdings keine Rolle (vgl. auch Fn. 2). Das Betriebsergebnis wird, wie das Handels- und das Bewertungsergebnis, erst ab 1993 ausgewiesen. Das Bewertungsergebnis wird ohne Berücksichtigung der Finanzgeschäfte ausgewiesen und ist im Wesentlichen von der Risikovorsorge für Unternehmenskredite abhängig.

Abbildung 5: Entwicklung der Betriebs-, Teilbetriebs- und Bewertungsergebnisse, 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Betriebsergebnis				100,00	94,89	116,34	123,94	125,98	126,50	137,10	110,97	74,63	37,77
Teilbetriebsergebnis	100,00	118,83	135,14	172,53	212,15	189,26	204,77	210,78	202,37	200,77	182,25	160,63	210,99
Bewertungsergebnis				100,00	128,85	85,67	92,03	104,64	113,28	93,89	129,57	161,21	256,92

* Teilbetriebsergebnis 1990 = 100
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

1.2 Die Positionen der wichtigsten Bankengruppen

Der Bankensektor in Deutschland ist stark differenziert (vgl. OECD 2000, Grahl u.a. 2002: 14). Die Bundesbank führt in ihren Statistiken neun Hauptgruppen an.[5] Die Gliederung der deutschen Bankenlandschaft in die drei »Säulen« *private Geschäftsbanken, öffentlich-rechtliche Banken* (Sparkassen und Landesbanken) und *Genossenschaftsbanken* (Kreditgenossenschaften und Genossenschaftliche Zentralbanken) ist für die wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Analyse von besonderer Bedeutung. Bei den privaten Geschäftsbanken spielen die vier Großbanken Deutsche Bank, HypoVereinsbank, Dresdner Bank und Commerzbank eine ökonomisch und strategisch besondere Rolle. Die folgende Analyse konzentriert sich auf die fünf Gruppen Großbanken, Regionalbanken und sonstige Kreditinstitute, Sparkassen, Landesbanken und Kreditgenossenschaften.[6] Nach einer Über-

5 Kreditbanken (mit den Untergruppen Großbanken, Regionalbanken und sonstige Kreditbanken, Zweigstellen ausländischer Banken), Landesbanken, Sparkassen, Genossenschaftliche Zentralbanken, Kreditgenossenschaften, Realkreditinstitute, Bausparkassen, Banken mit Sonderaufgaben, Auslandsbanken (nachrichtlich).

6 Die Zweigstellen ausländischer Banken und Banken in ausländischem Mehrheitsbesitz sowie Genossenschaftliche Zentralbanken werden nicht berücksichtigt, weil ihre Anteile an den jeweiligen Geschäftsfeldern fast überall sehr gering (unter 5 %) sind. Realkreditinstitute und Banken mit Sonderaufgaben bleiben ebenfalls außer Betracht, erstere wegen ihrer engen Spezialisierung, letztere wegen ihrer Absonderung vom regulären kommerziellen Bankgeschäft. (Dies schließt allerdings eine zentrale Rolle etwa bei der Finanzierung bestimmter Aktivitäten nicht aus.)

sicht über die Verteilung der allgemeinen Kennziffern aller Banken auf die fünf Bankengruppen (1.2.1) folgt die Darstellung ihrer jeweiligen Positionen in den drei zentralen Geschäftsbereichen Kreditgeschäft, Provisionsgeschäft und Wertpapierhandel (1.2.2 – 1.2.4).

1.2.1 Übersicht

Die in Abschnitt 1.1.1 erwähnte Ungleichheit des Entwicklungstempos zwischen dem Umfang der Geschäftstätigkeit auf der einen, und der Zahl der Institute/Zweigstellen auf der anderen Seite, findet sich auch in den einzelnen Bankengruppen wieder (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Entwicklung der Bankengruppen zwischen 1990 und 2002

Jahr*	Alle Banken	Groß-banken	Regional- und Kreditbanken	Landes-banken	Spar-kassen	Kredit-genossen-schaften
Zahl der Institute						
1992	4.200	4	197	13	717	2.911
1995	3.872	3	195	13	624	2.591
2001	2.697	4	221	13	534	1.621
2002	2.592	4	245	13	519	1.490
Zahl der Zweigstellen*						
1992	49.186	3.553	3.487	431	19.578	17.828
1995	67.930	3.624	3.380	433	19.071	17.205
2001	54.089	2.369	3.194	604	16.648	14.584
2002	50.868	2.256	2.849	553	15.628	13.889
Beschäftigte**						
1990	674.050	214.800***		24.250	266.500	151.400
1992	715.850	220.350***		32.200	284.150	163.250
1995	734.950	218.450***		33.250	290.050	175.850
2001	728.950	215.300***		42.800	282.150	169.900
2002	710.650	203.350***		41.850	278.800	168.950
Bilanzsumme in Mrd. €						
1990	2.390,41	287,98	296,95	396,23	477,68	273,17
1992	2.848,85	335,03	375,81	522,46	526,37	319,20
1995	3.882,20	466,17	521,44	736,71	735,39	430,56
2001	7.090,83	1.653,16	672,80	1.599,33	948,72	534,34
2002	7.105,10	1.601,50	676,00	1.620,30	975,49	548,02

* Ab 1995 inkl. Postbank, Instituts- und Zweigstellenzahlen erst ab 1992 verfügbar.
** Ohne Bundesbank und Postbank.
*** In der Originalstatistik Kreditbanken (Groß- und Regionalbanken sowie Zweigstellen ausl. Banken).
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte.

Der zahlenmäßige Rückgang der ***Institute*** insgesamt um 38,3 % zwischen 1992 und 2002 hat vor allem bei den Kreditgenossenschaften (– 48,8 %) und den Sparkassen (– 27,6 %) stattgefunden. Demgegenüber hat die Anzahl der Regional- und Kreditbanken im Vergleich zu 1992 um 24,4 % zugenommen; die der Landesbanken und Großbanken ist mit 13 bzw. 4 Instituten unverändert geblieben.

Auch die Entwicklung der ***Zweigstellen*** verlief sehr unterschiedlich. Bei den Landesbanken gab es – trotz des Rückgangs nach 2001 – einen erheblichen Zuwachs (28,3 %); alle anderen Gruppen bauten im Vergleich zu 1992 Zweigstellen ab. Den stärksten Rückgang gab es bei den Großbanken (– 36,5 %), gefolgt von den Kreditgenossenschaften (– 22,1 %), den Sparkassen (– 20,0 %) und schließlich den Regional- und sonstigen Kreditbanken (– 18,3 %).

Bei den Landesbanken, den Sparkassen und den Kreditgenossenschaften war die ***Zahl der Beschäftigten*** 2002 höher als 1990. Dieser Anstieg war allerdings gering – mit Ausnahme der Landesbanken, deren Beschäftigtenzahl um 72,6 % wuchs. Bei den Kreditgenossenschaften betrug der Zuwachs 12,6 % und bei den Sparkassen 4,6 %. Die Kreditbanken[7] beschäftigten 2002 sogar weniger Personen als 1990 (– 5,3 %). Allerdings liegt die Beschäftigtenzahl in allen Gruppen 2002 und 200 (mit Ausnahme der Landesbanken) unter den Vorjahreswerten. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass in den Jahren 1997 bis 2000 vorwiegend Mitarbeiter im Investmentbereich eingestellt und beschäftigt wurden. Mit dem Einbruch der Aktienmärkte, der im Frühjahr 2000 begann, wurden Überkapazitäten in diesem Bereich spürbar, die den Beginn eines massiven Personalabbaus einleiteten.

Bei der Bilanzsumme, die insgesamt stärker als alle anderen Kennziffern gewachsen ist, hat eine andere Differenzierung stattgefunden. Hier stehen die Großbanken – trotz rückläufigem Niveau 2002 – mit einem Zuwachs der Bilanzsumme auf fast das Sechsfache (Faktor 5,56) weit an der Spitze, gefolgt von den Landesbanken mit einem Wachstum auf das Vierfache (4,1). Die Bilanzsumme der Regional- und sonstigen Kreditbanken nahm auf gut das Doppelte (2,3), die der Sparkassen und der Kreditgenossenschaften jeweils auf das Doppelte (Faktor 2,0) zu.

1.2.2 Die Positionen im Einlagen- und Kreditgeschäft (Zinsgeschäft)

Das Basisgeschäft von Banken ist die Entgegennahme von Einlagen und die Ausreichung von Krediten. Der Ertrag aus dieser Aktivität ist der ***Zinsüberschuss***,

7 Die Kreditbanken umfassen die Großbanken, die Regional- und sonstigen Kreditbanken sowie die Zweigstellen ausländischer Banken. Differenziertere Zahlen über deren Beschäftigte liegen nicht vor.

dessen Entwicklung in Tabelle 5 wiedergegeben wird. Er ist zwischen 1990 und 2002 bei allen Gruppen deutlich gestiegen. Auch in den »Krisenjahren« 2001 und 2002 kam es – die Genossenschaftsbanken waren 2001 mit einem leichten Rückgang die Ausnahme – zu Zuwächsen (vgl. auch Abbildung 6). In diesem Geschäftsfeld kommt in Deutschland – im Unterschied zu allen anderen entwickelten Ländern – den Sparkassen eine klare Führungsposition zu.

Den größten Zuwachs hatten jedoch die Landesbanken, deren Zinsüberschuss zwischen 1990 und 2002 um den Faktor 4,0 stieg. Hierauf folgen die Großbanken (+164,2), die im Jahr 2002 von allen Gruppen den stärksten Zuwachs verzeichnen konnten. Die Regional- und sonstigen Kreditbanken konnten ein Wachstum von 143,1 %, Sparkassen und Genossenschaftsbanken von 81,5 % bzw. 69,5 % vorweisen.

Tabelle 5: Zinsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen, 1990 – 2002

Jahr	Gesamt	Großbanken	Regional-banken und sonst. Kredit-banken	Landes-banken	Sparkassen	Kredit-genossen-schaften
1990	41,69	6,67	5,37	2,42	12,77	8,05
1991	47,43	8,01	6,29	2,74	14,40	8,94
1992	52,32	8,24	7,52	3,39	15,19	9,84
1993	62,22	9,32	8,92	4,00	19,47	11,59
1994	70,16	9,54	10,40	5,12	22,04	12,73
1995	70,22	8,98	10,48	5,04	22,24	13,08
1996	74,00	9,60	11,24	5,85	22,94	13,42
1997	76,20	10,24	11,72	6,35	22,71	13,39
1998	77,52	10,93	11,71	6,96	22,36	12,93
1999	80,48	14,35	11,27	8,39	22,26	13,07
2000	79,41	14,17	11,38	8,39	21,53	12,89
2001	83,02	14,73	12,34	9,52	21,61	12,86
2002	88,00	17,62	13,01	9,80	23,18	13,64

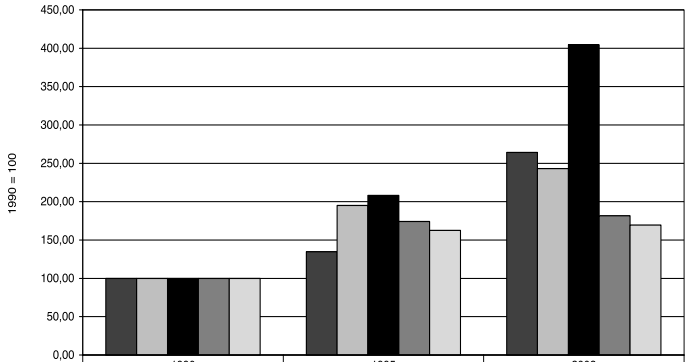
Einheit: Mrd. €
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen.

Im Jahr 1990 entfielen gut ein Drittel (34,6 %) aller von Nichtbanken bei den Banken getätigten ***Einlagen*** auf die Sparkassen (vgl. Tabelle 6). Es folgen die Kreditgenossenschaften (20,0 %), die Regionalbanken und sonstigen Kreditinstitute (11,3 %) und schließlich die Großbanken mit 10,9 %. Zwar blieben die Sparkassen auch in den darauffolgenden Jahren der Spitzenreiter, ihr Anteil am Zinsgeschäft

ist jedoch auf gut ein Viertel (26,5 %) im Jahr 2002 gesunken. Das Gleiche gilt für die Kreditgenossenschaften, die auf 16,7 % zurückgefallen sind. Die Rangfolge hinter diesen beiden Gruppen wechselte jedoch: Die Großbanken lagen im Jahr 2002 mit 13,5 % vor den Regional- und sonstigen Kreditinstituten (13,3 %) und den Landesbanken (12,6 %). Der Anteil der anderen Gruppen an den Einlagen und Krediten lag 2002 um 3 % über dem Niveau von 1990.

Bei den ***Krediten an Nichtbanken*** (vgl. Tabelle 7) war der Vorsprung der Sparkassen zu Beginn des vorigen Jahrzehnts mit 21,5 % Marktanteil kleiner als bei den Einlagen und hat sich bis 2002 auf 18,5 % verringert. Die Regional- und sonstigen Kreditbanken, die 1990 mit 17,8 % Platz Zwei innehatten, kamen 2002 nur noch auf einen Anteil von 10,2 %. Lediglich die Kreditgenossenschaften wiesen einen noch geringeren Wert auf (10,1 %). Nach dem Marktführer Sparkassen folgen die Landesbanken mit 15,3 % und die Großbanken mit 13,5 %. Beide Gruppen haben sich gegenüber 1990 verbessert (12,7 % bzw. 10,0 %), hatten aber 2000 und 2001 eine noch bessere Position.

Abbildung 6: Entwicklung der Zinsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen



	1990	1995	2002
Großbanken	100,00	134,73	264,24
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	100,00	194,97	243,06
Landesbanken	100,00	208,06	404,50
Sparkassen	100,00	174,22	181,55
Kreditgenossenschaften	100,00	162,56	169,53

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Die Sparkassen lagen auch bei den Anteilen am gesamten Zinsüberschuss über die gesamte Periode klar in Führung und bauten diese Position bis 1995 aus (vgl. Tabelle 8 und auch Abbildung 7). Ab Mitte der 1990er Jahr wurde der Vorsprung der Sparkassen jedoch kleiner: Ihr Anteil am gesamten Zinsüberschuss sank von fast einem Drittel (31,6 %) auf ein gutes Viertel (26,0 %) im Jahr 2002 (vgl. Tabelle

8). Auch die Position der ursprünglich zweitgrößten Gruppe – der Kreditgenossenschaften – relativierte sich von 19,3 % auf 15,3 %. Demgegenüber nahm der Anteil der Großbanken am gesamten Zinsüberschuss, der 1995 mit 12,8 % niedriger als 1990 (16,0 %) war, bis 2002 wieder kräftig auf 19,8 % zu. Die Regional- und sonstigen Kreditbanken verbesserten sich von 12,9 % auf 14,7 %, lagen also 2002 in etwa gleichauf mit den Kreditgenossenschaften. Eine deutliche Steigerung gab es ebenfalls bei den Landesbanken, die sich von 5,8 % auf 11,0 % verbessern konnten.

Tabelle 6: Anteile am Passivgeschäft: Einlagen von Nichtbanken*

	1990	1995	2001	2002
Gesamte Einlagen in Bio. €	1,20	1,67	2,34	2,39
Anteile in %				
Alle	100,00	100,00	100,00	100,00
Großbanken	10,85	9,93	14,56	13,49
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	11,27	9,40	12,55	13,31
Landesbanken	6,43	9,16	12,98	12,64
Sparkassen	34,56	31,60	26,69	26,52
Kreditgenossenschaften	20,03	20,23	16,78	16,68
5 Größte zusammen	83,14	80,31	83,56	82,64
Andere	16,86	19,69	16,44	17,36

* inkl. Kredite der Nicht-Banken an Banken
Stand jeweils am Jahresende
Quelle: Zeitreihen-Datenbank der Deutschen Bundesbank
(http://www.bundesbank.de/stat/zeitreihen/index.htm)

Tabelle 7: Anteile am Aktivgeschäft: Kredite an Nichtbanken

	1990	1995	2001	2002
Gesamte Einlagen in Bio. €	1,55	2,46	3,55	3,76
Anteile in %				
Alle	100,00	100,00	100,00	100,00
Großbanken	10,01	9,41	15,03	13,47
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	17,76	13,81	10,14	10,15
Landesbanken	12,66	14,75	15,77	15,26
Sparkassen	21,45	22,04	19,31	18,48
Kreditgenossenschaften	11,82	12,91	10,50	10,05
5 Größte zusammen	73,71	72,91	70,75	67,42
Andere	26,29	27,09	29,25	32,58

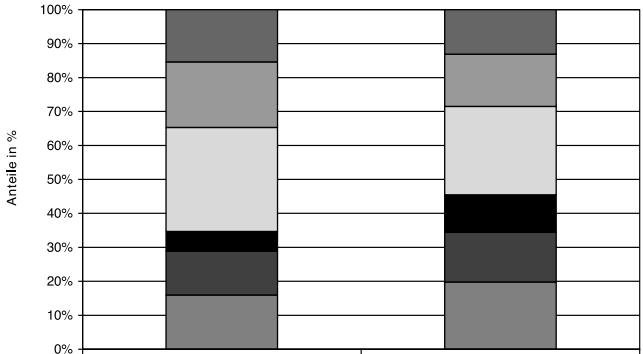
Stand jeweils am Jahresende
Quelle:Zeitreihen-Datenbank der Deutschen Bundesbank
(http://www.bundesbank.de/stat/zeitreihen/index.htm)

Tabelle 8: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Zinsüberschuss

	1990	1995	2001	2002	2002/1990
Zinsüberschuss gesamt Mrd. €	41,69	70,22	79,41	88,00	2,11
Anteile in %					
Alle	100,00	100,00	100,00	100,00	
Großbanken	15,99	12,79	17,74	19,79	1,24
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	12,89	14,92	14,87	14,67	1,14
Landesbanken	5,81	7,18	11,47	11,01	1,89
Sparkassen	30,62	31,67	26,04	26,04	0,85
Kreditgenossenschaften	19,30	18,63	15,48	15,33	0,79
5 Größte zusammen	84,61	85,19	85,58	86,85	1,03
Restliche	15,39	14,81	14,42	13,15	0,85

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Abbildung 7: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Zinsüberschuss, 1990 und 2002



	1990	2002
Andere	15,39	13,15
Kreditgenossenschaften	19,30	15,33
Sparkassen	30,62	26,04
Landesbanken	5,81	11,01
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	12,89	14,67
Großbanken	15,99	19,79

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

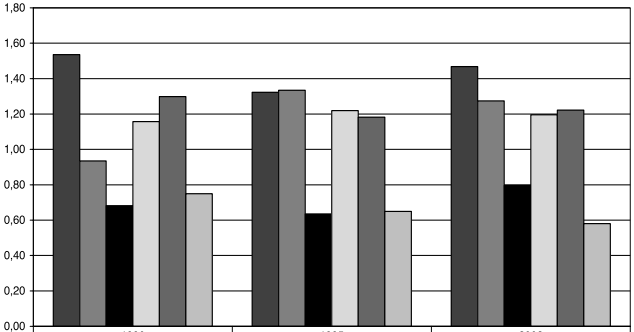
Die obigen Feststellungen werden allerdings relativiert, wenn man den Anteil der jeweiligen Gruppen am gesamten Aktiv- (= Kredite an Nichtbanken) und Passivgeschäft (= Einlagen von Nichtbanken) in Beziehung zu ihrem Anteil am gesam-

ten Zinsüberschuss setzt. Bildet man auf diese Weise ein Maß EZI (»Erfolgsstellungs-Zinsgeschäft-Indikator«) für die Erfolgs- bzw. »Machtstellung« der Bankengruppen, so zeigt sich das folgende Bild (Abbildung 8):[8]

Die Großbanken wiesen 1990 den größten Wert aller Gruppen auf (EZI 1,54). In den Folgejahren fielen sie auf Rang zwei zurück, 2002 waren sie aber die stärkste Gruppe (EZI 1,47). Damit sind die Großbanken, bezogen auf das Zinsgeschäft, die Gewinner des Jahres 2002. Sie verbuchten die größten Zuwächse und konnten zudem noch ihre Erfolgs- bzw. Machstellung ausbauen. Umgekehrt fielen die Regional- und sonstigen Kreditbanken 2002 in ihrer Erfolgsstellung zurück, denn ihr EZI-Wert sank gegenüber 1995 von 1,33 auf 1,27. Die Kreditgenossenschaften (EZI 1,22) verbesserten sich zwar gegenüber 1995, lagen aber auch 2002 unterhalb des Werts von 1990. Die Sparkassen haben zwar die größten Anteile am Zinsgeschäft, ihr EZI-Wert liegt jedoch nur bei 1,20. Dies ist der drittniedrigste Wert aller Gruppen, der zudem unter dem von 1995 liegt. Es folgen die Landesbanken, die (zusammen mit den »Anderen Banken«) im gesamten Zeitraum einen EZI-Wert haben, der kleiner als eins ist. Allerdings lag er 2002 (0,80) über dem Wert von 1990 (0,68), nachdem er 1995 (0,64) noch unter dem Niveau von 1990 gelegen hatte. Die Steigerungsraten der Landesbanken, wie sie z.B. in Abbildung 7 erkennbar sind, werden somit relativiert.

8 EZI = 1/2 (Anteil Zinsüberschuss/Anteil Aktivgeschäft + Anteil Zinsüberschuss/Anteil Passivgeschäft). Es gilt: EZI < 1 => unterdurchschnittliche Erfolgsstellung; EZI = 1 => neutrale Erfolgsstellung und EZI > 1 => überdurchschnittliche Erfolgsstellung.

Abbildung 8: Stellung der fünf größten Bankengruppen beim Zinsüberschuss



	1990	1995	2002
Großbanken	1,54	1,32	1,47
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	0,93	1,33	1,27
Landesbanken	0,68	0,64	0,80
Sparkassen	1,16	1,22	1,20
Kreditgenossenschaften	1,30	1,18	1,22
Andere	0,75	0,65	0,58

Quelle: Zeitreihen-Datenbank der Deutschen Bundesbank (http://www.bundesbank.de/stat/zeitreihen/index.htm), eigene Berechnungen

Insgesamt fällt auf, dass – mit Ausnahme der Landesbanken (und der Regional- und sonstigen Kreditbanken im Jahr 1990) – alle Bankengruppen einen EZI-Wert aufweisen, der deutlich größer als eins ist. Ihre Stellung im Zinsgeschäft kann somit – in unterschiedlichen Abstufungen – als stark bezeichnet werden. Dieser Stärke steht spiegelbildlich die relative Schwäche der Landesbanken mitsamt der Gruppe der anderen Banken (»Andere«) gegenüber. Die Schwäche der letzteren Gruppe war 2002 zudem deutlich ausgeprägter als noch 1990, d.h. die Zuwächse der übrigen Gruppen vollzogen sich zu ihren Lasten, aber auch zu Lasten der Regional- und sonstigen Kreditbanken.

1.2.3. Die Positionen im Provisionsgeschäft

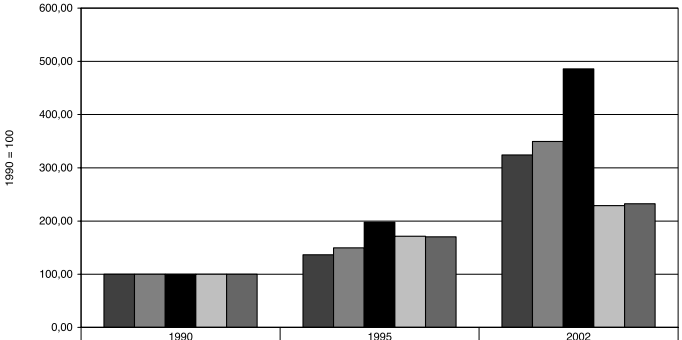
Das Provisionsgeschäft besteht aus Dienstleistungen der Banken, für die sie Gebühren (Provisionen) erhalten. Solche Dienstleistungen reichen von der Beratung bei und der Organisation von Börsengängen, der Vorbereitung und Abwicklung von Fusionen oder Übernahmen (oder in der Organisation der Abwehr von Übernahmeversuchen), bis zur Vermögensberatung. Analog zu den Betrachtungen des vorhergehenden Abschnitts, soll hier die Entwicklung der Anteile der fünf größten Bankengruppen am Provisionsgeschäft skizziert werden. Tabelle 9 gibt einen Überblick darüber, wie sich die Provisionsüberschüsse der jeweiligen Gruppen zwischen 1990 und 2002 entwickelt haben.

Tabelle 9: Provisionsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen, 1990 – 2002

Jahr	Gesamt	Groß-banken	Regional-banken und sonst. Kredit-banken	Landes-banken	Spar-kassen	Kredit-genossen-schaften
1990	9,34	2,62	1,52	0,37	2,08	1,34
1991	10,22	2,76	1,64	0,38	2,40	1,51
1992	11,73	3,08	1,84	0,55	2,78	1,76
1993	13,93	4,03	2,21	0,63	3,20	2,12
1994	14,33	3,71	2,26	0,73	3,52	2,31
1995	14,30	3,57	2,27	0,73	3,58	2,28
1996	15,45	4,09	2,49	0,81	3,73	2,42
1997	18,03	5,23	3,11	1,01	3,93	2,62
1998	19,58	5,84	3,47	1,06	4,25	2,80
1999	23,76	7,91	4,66	1,44	4,64	3,25
2000	29,36	10,21	6,55	1,94	5,05	3,60
2001	26,75	9,45	5,70	1,75	4,74	3,10
2002	25,50	8,48	5,32	1,80	4,77	3,12

Einheit: Mrd. €
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Abbildung 9: Entwicklung der Provisionsüberschüsse der fünf größten Bankengruppen



	1990	1995	2002
Großbanken	100,00	136,60	324,10
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	100,00	149,46	349,37
Landesbanken	100,00	197,93	485,85
Sparkassen	100,00	171,57	228,97
Kreditgenossenschaften	100,00	170,08	232,44

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Anders als beim Zinsüberschuss, der für alle Bankengruppen zwischen 1990 und 2002 einen Zuwachs zeigte, verlief die Entwicklung des Provisionsüberschusses ungleichmäßig. Im Jahr 2001 ging er – bedingt durch die Krise an den Aktien-

märkten – überall zurück, allerdings ausgehend von einem Niveau, das um ein Mehrfaches über dem von 1990 lag. Im Jahr 2002 mussten die Groß- sowie die Regional- und Kreditbanken erneut einen Rückgang hinnehmen, während die Provisionsüberschüsse der übrigen Gruppen wieder leicht anstiegen.

Über den gesamten Zeitverlauf ergaben sich die größten Zuwächse – wie zuvor beim Zinsgeschäft – für die Landesbanken. Sie verbuchten zwischen 1990 und 2002 einen Zuwachs der Provisionsüberschüsse um den Faktor 4,9. Wie beim Kreditgeschäft zeigt sich auch hier ein deutlicher »Aufholtrend« der Landesbanken, der somit nicht lediglich auf ein einzelnes Geschäftsfeld beschränkt war. Hierauf folgen die Regional- und sonstigen Kreditbanken mit einem Wachstum um den Faktor 3,5 und die Großbanken, deren Provisionserträge um den Faktor 3,2 wuchsen. Auch die Kreditgenossenschaften und die Sparkassen wiesen mit Faktoren von jeweils 2,3 und 3,0 mehr als eine Verdoppelung ihrer Provisionserträge auf. Es ist auffällig, dass diese Zuwächse jene der Zinsüberschüsse durchweg übersteigen. Dies ist zunächst nicht weiter verwunderlich, da die Absolutbeträge der Provisionsüberschüsse kleiner sind als die der Zinsüberschüsse. Darüber hinaus handelt es sich aber um eine Gewichtsverlagerung zwischen den Geschäftsfeldern zugunsten des Investmentgeschäfts.

Im Provisionsgeschäft sind die Großbanken der Marktführer (vgl. Tabelle 10 und Abbildung 10). Lediglich im Jahr 1995 konnten die Sparkassen mit 25,0 % einen gleich großen Anteil erreichen. Danach bauten die Großbanken ihre führende Stellung bis auf 33,3 % in 2002 aus. Ihr Marktanteil war damit innerhalb von nur 5 Jahren fast doppelt so groß geworden wie der der Sparkassen, die auf 18,7 % zurückfielen. Die Regionalbanken und sonstigen Kreditinstitute konnten sich ab 1995 ebenfalls deutlich steigern und waren 2002 mit einem Anteil von 20,9 % die zweitgrößte Bankengruppe im Investmentgeschäft. Der Abstand zwischen ihnen und den Großbanken ist jedoch relativ groß, so dass man die Großbanken als einen starken Marktführer bezeichnen kann, der nach 1995 offensichtlich das Provisionsgeschäft als ein Kerngeschäft betrachtete und von dem Börsenboom und der Fusionswelle besonders profitierte.

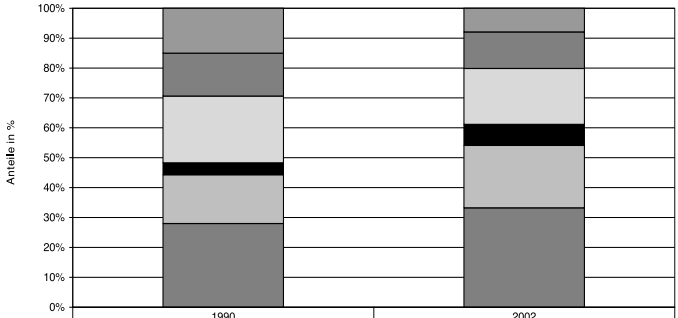
Die Kreditgenossenschaften belegten nach den Sparkassen mit 12,2 % den vierten Platz. Die kleinste Gruppe unter den fünf größten Bankengruppen sind – wie auch beim Zinsgeschäft – die Landesbanken. Allerdings konnten sie ihren Anteil von 4,0 % im Jahr 1990 auf 6,5 % in 2001 und 7,0 in 2002 steigern. Der Anteil der übrigen Gruppen (»Andere«) hat sich mehr als halbiert, d.h. die Steigerungen bei den Großbanken gingen nicht nur zu Lasten der Sparkassen und der Kreditgenossenschaften, sondern schlugen auch hier zu Buche.

Tabelle 10: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Provisionsüberschuss

	1990	1995	2001	2002	2002/1990
Provisionsüberschuss gesamt in Mrd. €	9,34	14,31	26,79	25,50	2,73
Marktanteile in %					
Alle	100,00	100,00	100,00	100,00	
Großbanken	28,03	24,99	35,28	33,26	1,19
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	16,30	15,90	21,28	20,85	1,28
Landesbanken	3,96	5,11	6,51	7,04	1,78
Sparkassen	22,33	25,00	17,70	18,72	0,84
Kreditgenossensch.	14,39	15,97	11,60	12,24	0,85
5 Größte zusammen	85,00	86,97	92,37	92,11	1,08
Andere	15,00	13,03	7,63	7,89	0,53

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Abbildung 10: Anteile der fünf größten Bankengruppen am Provisionsüberschuss, 1990 und 2002



	1990	2002
Andere	15,00	7,89
Kreditgenossenschaften	14,39	12,24
Sparkassen	22,33	18,72
Landesbanken	3,96	7,04
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	16,30	20,85
Großbanken	28,03	33,26

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

1.2.4 Die Positionen im Wertpapierhandel

Nach den Zins- und Provisionsüberschüssen soll nun mit dem Handelsergebnis – d.h. dem Gewinn aus dem Eigenhandel mit Wertpapieren – das dritte Geschäftsfeld der Banken dargestellt werden (vgl. Tabelle 11).[9] Das Handelsergebnis ist – gemessen in absoluten Zahlen – das Geschäftsfeld mit dem geringsten Ge-

9 Das Handelsergebnis wird in der Statistik der deutschen Bundesbank erst seit 1993 ausgewiesen.

wicht des BS. Seine Entwicklung ergibt für die fünf größten Gruppen – im Vergleich mit den anderen beiden Geschäftsfeldern – ein verhältnismäßig unübersichtliches Bild,[10] das durch starke Schwankungen bestimmt wird. Dennoch lassen sich folgende Aussagen treffen:

Tabelle 11: Handelsergebnisse der fünf größten Bankengruppen, 1993 – 2002

Jahr	Gesamt	Groß-banken	Regional-banken und sonst. Kredit-banken	Landes-banken	Spar-kassen	Kredit-genossen-schaften
1993	3.657	1.011	877	523	548	167
1994	386	-26	78	-33	105	-15
1995	2.328	548	541	399	366	150
1996	2.221	590	410	327	359	136
1997	2.678	876	365	537	490	106
1998	3.684	749	1.232	730	468	95
1999	3.575	2.151	360	384	236	49
2000	6.333	4.761	442	680	150	23
2001	5.230	4.882	-191	573	-11	-39
2002	3.059	2.074	59	644	-43	-27

Einheit: Mio. €
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte

Eindeutiger Gewinner beim Wertpapierhandel sind die Großbanken. Ihr Handelsergebnis war im Jahr 2002 – trotz der Halbierung des Vorjahresergebnisses – mehr als doppelt so hoch wie im Jahr 1993. Sie mussten zudem in keinem Jahr Verluste hinnehmen. Dies gilt auch für die Landesbanken, deren Handelsergebnisse 2002 ebenfalls über dem Niveau von 1990 lag (+23,1 %). Zwar war das Handelsergebnis der Regional- und Kreditbanken 2002 positiv, es stellte zugleich aber – sieht man von dem Verlust im Jahr 2001 ab – das schlechteste Resultat seit 1993 dar. Sparkassen und Kreditgenossenschaften machten 2002, wie im Jahr zuvor auch, in diesem Geschäftsfeld einen Verlust.

10 Die fünf größten Bankengruppen sind hier nicht so eindeutig bestimmbar wie in den anderen Geschäftsfeldern, da sowohl die Schwankungen zwischen Wachstum und Rückgang als auch die Verlustgeschäfte stärker ausgeprägt sind. Sie werden wie folgt festgesetzt: Groß- und Regionalbanken, Landesbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften.

Tabelle 12: Anteile der fünf größten Bankengruppen am gesamten Handelsergebnis*

	1993	2000	2000/1993
Handelsüberschuss gesamt in Mrd. €**	3,35	6,45	1,93
Marktanteile in %			
Alle	100,00	100,00	
Großbanken	30,19	73,83	2,45
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	26,19	6,85	0,26
Landesbanken	15,60	10,54	0,68
Sparkassen	16,35	2,33	0,14
Kreditgenossenschaften.	4,98	0,36	0,07
5 größte Gruppen zusammen	92,92	96,95	1,04
Rest	7,08	3,05	0,43

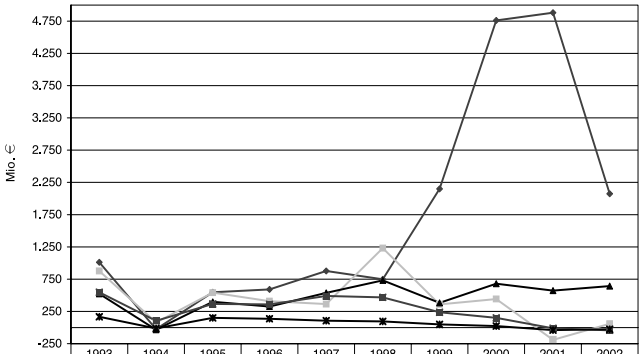
* Ohne Banken in ausl. Mehrheitsbesitz.
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Die dominierende Stellung der Großbanken zeigt sich deutlich in der Entwicklung ihrer Anteile am Wertpapierhandel (vgl. Tabelle 12, Abbildung 12).[11] Bereits 1993 führten sie den Markt mit 30,2 % an. Im Jahr 2000 hatten sie diese Führung bis zu einem Anteil von 73,8 % ausgebaut, d.h. dass drei Viertel aller Gewinne aus dem Eigenhandel des gesamten Sektors im Jahr 2001 auf die vier Großbanken entfiel. Entsprechend sank der Anteil der übrigen Gruppen, wobei insbesondere die Regionalbanken und die Sparkassen Verluste erlitten. Ihre Anteile sanken von 26,2 % auf 6,9 % bzw. von 16,4 % auf 2,3 %. Zudem verloren die beiden Gruppen auch ihren relativen Status als zweit- bzw. drittgrößte Gruppe. Gerade die Sparkassen spielten 2000 im Wertpapierhandel keine Rolle mehr. Trotz eines Rückganges ihrer Marktanteile von 15,6 % auf 10,5 % stiegen die Landesbanken zu Lasten der Regionalbankern und Sparkassen zur zweitgrößten Gruppe im Handelsgeschäft auf. Der Rückgang des Anteils der Genossenschaftlichen Zentralbanken von 4,6 % auf 3,4 % fiel – relativ zu den Verlusten der anderen Institute – moderat aus (allerdings von einem geringen absoluten Niveau aus). Auch die restlichen Gruppen (»Andere«) gaben Anteile ab (3,1 % im Jahr 2000 gegenüber 7,1 % im Jahr 1993). Die Entwicklungen des Wertpapierhandels sind somit eindeutig mit dem Wachstum der Großbanken verknüpft.

Insgesamt ist dieses Geschäftsfeld in einer Eindeutigkeit das Metier der Großbanken, die beim Zins- und Provisionsgeschäft in dieser Form nicht zu beobachten ist.

11 Die Anteile wurden aufgrund der Verlustgeschäfte in den Jahren 2001 und 2002 nur für die Jahre 1993 und 2000 berechnet. Da die Banken in ausländischem Mehrheitsbesitz auch 2000 ein Verlustgeschäft aufwiesen, wurden sie weder 1993 noch 2000 berücksichtigt. Dieses Vorgehen erscheint methodisch geboten, da bei einem Verlust kein ökonomisch sinnvoller Anteil am Handelsergebnis ermittelt werden kann.

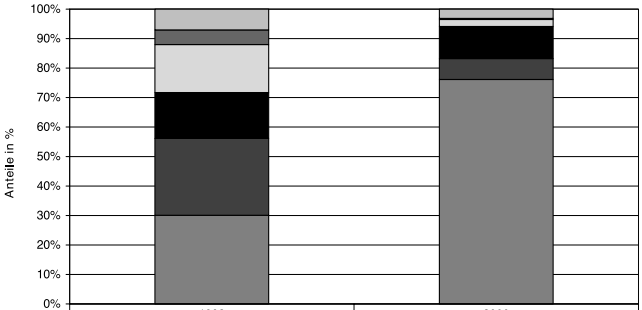
Abbildung 11: Entwicklung der Handelsergebnisse der fünf größten Bankengruppen



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Großbanken	1.011	-26	548	590	876	749	2.151	4.761	4.882	2.074
Regionalbanken und sonst. Kreditbanken	877	78	541	410	365	1.232	360	442	-191	59
Landesbanken	523	-33	399	327	537	730	384	680	573	644
Sparkassen	548	105	366	359	490	468	236	150	-11	-43
Kreditgenossenschaften	167	-15	150	136	106	95	49	23	-41	-27

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Abbildung 12: Anteile der fünf größten Bankengruppen am gesamten Handelsergebnis, 1993 und 2000



	1993	2000
Andere	7,08	3,05
Kreditgenossenschaften	4,98	0,36
Sparkassen	16,35	2,33
Landesbanken	15,60	10,54
Regionalbanken und sonstige Kreditbanken	26,19	6,85
Großbanken	30,19	73,83

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

1.3. Fazit

1. Die Entwicklung des deutschen BS ist zwischen 1990 und 2002 durch eine rückläufige Zahl der Kreditinstitute und der Zweigstellen gekennzeichnet. Die

Zahl der Beschäftigten ist geringfügig gestiegen, während die gesamte Bilanzsumme sehr stark zugenommen hat. Im Jahr 2002 wurde ein gegenüber 1990 auf das Dreifache angewachsenes Geschäftsvolumen von einer um 5 % höheren Belegschaft von einer um gut 45 % geringeren Zahl von Banken abgewickelt. Die Banken sind also im Durchschnitt größer geworden und der Konzentrationsgrad des Sektors hat zugenommen.

2. Das Teilbetriebsergebnis aller Banken ist zwischen 1990 und 1997 auf gut das Doppelte gewachsen und bis 1999 nur leicht zurückgegangen. Zwischen 1999 und 2001 sank es dagegen um über ein Fünftel. 2002 erreichte es den zweithöchsten Stand seit 1990. Das gesamte Betriebsergebnis, das auch die Handelsgewinne und die Bewertungskorrekturen sowie die Aufwendungen für die Risikovorsorge umfasst, stürzte zwischen 1999 und 2002 sogar um mehr als 70 % ab. Die hauptsächlichen Ursachen für diese drastische Ertragsverschlechterung waren die gestiegene Vorsorge für Kreditausfälle sowie der Kursverfall an den Aktienmärkten. Fallende Aktienkurse verschlechterten einerseits das Handelsergebnis und führten andererseits dazu, dass das Provisionsgeschäft ebenfalls einbrach. Bis 2001 trugen in erster Linie die um ein Fünftel gestiegenen sachlichen Sachaufwendungen zur Ergebnisverschlechterung bei, während die Personalaufwendungen sehr viel schwächer (um 11,9 %) stiegen. 2002 führten Kostensenkungen dazu, dass sowohl die Personal- als auch die Sachaufwendungen erstmalig sanken. Dies konnte den Einbruch des Betriebsergebnisses jedoch nicht aufhalten.
3. Die Ertragslage der Banken wird überwiegend durch das traditionelle Einlagen- und Kreditgeschäft und den daraus resultierenden Zinsüberschuss bestimmt, der selbst im Krisenjahr 2002 noch auf ein Rekordniveau gestiegen ist und mehr als doppelt so hoch lag wie 1990. An zweiter Stelle folgt der überwiegend aus dem Investmentbanking im weitesten Sinne resultierende Provisionsüberschuss, der sich zwischen 1990 und 2000 mehr als verdreifacht hat, in den Jahr 2001 und 2002 aber deutlich gesunken ist. Der Gewinn aus dem Eigenhandel der Banken – der in der Krise nach 2000 bis 2002 zwar um rund 45 % schrumpfte, aber trotz aller Kursverluste an den Börsen deutlich positiv geblieben ist – spielt als Komponente des Gesamtgewinns des Bankensektors insgesamt eine untergeordnete Rolle.
4. Der deutsche Bankensektor wird im Wesentlichen durch die Koexistenz von und den Wettbewerb zwischen privaten Groß-, Regional- und sonstigen Kreditbanken, öffentlich-rechtlichen Sparkassen (und ihren Zentralen, den Landesbanken) sowie Kreditgenossenschaften (und den genossenschaftlichen

Zentralbanken) bestimmt. Die Positionen dieser Gruppen sind in den einzelnen Geschäftsfeldern – dem Einlage- und Kreditgeschäft, dem Investmentbanking und dem Wertpapierhandel – sehr unterschiedlich. Während im klassischen Einlage- und Kreditgeschäft – das für die Mehrheit aller am Finanzsystem teilnehmenden Menschen und Unternehmen der mit Abstand wichtigste Teil des gesamten Sektors ist – die Sparkassen die führende und die Genossenschaftsbanken eine wesentliche Rolle spielen, dominieren beim Investmentbanking und noch stärker beim Eigenhandel mit Wertpapieren die Großbanken. Letztere haben ihre Führungsposition auf diesen beiden Gebieten in den 1990er Jahren stark ausgebaut. Sie haben in den letzten Jahren aber auch beim klassischen Einlage- und Kreditgeschäft Marktanteile zu Lasten der Sparkassen und der Kreditgenossenschaften hinzugewonnen. Diese Tendenz der Verdrängung von Sparkassen und Genossenschaftsbanken durch die Großbanken wird vermutlich zunehmen und durch die Entwicklungen im politischen Umfeld (Basel 2, Wegfall der Gewährsträgerhaftung für Sparkassen) verstärkt werden.

2. VERSICHERUNGEN

2.1 Überblick

Der Versicherungssektor (VS) wird – anders als der Bankensektor – in den internationalen Statistiken anhand des jeweiligen Versicherungsgeschäfts unterteilt in »Lebensversicherung«, »Nicht-Lebensversicherung« und »Rückversicherung«, was dem Vorgehen der OECD entspricht (vgl. OECD 2003). Etwas differenzierter verfährt der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), der den VS in die Kategorien »Lebensversicherung«, »Krankenversicherung«, »Schaden-/Unfallversicherung« und »Rückversicherung« unterteilt. Dieser Unterscheidung wird auch hier gefolgt.[12]

2.1.1 Anzahl der Versicherungsunternehmen

Die Zahl der Versicherungsunternehmen (VU) hat sich zwischen 1990 und 2002 uneinheitlich entwickelt (vgl. Tabelle 13 und Abbildung 13). Zwar ist die Zahl aller

12 Allerdings liefern die GDV-Statistiken für die Rückversicherer nicht alle Daten (z.B. Ertragskennziffern). Das gilt auch für die Statistiken der OECD.

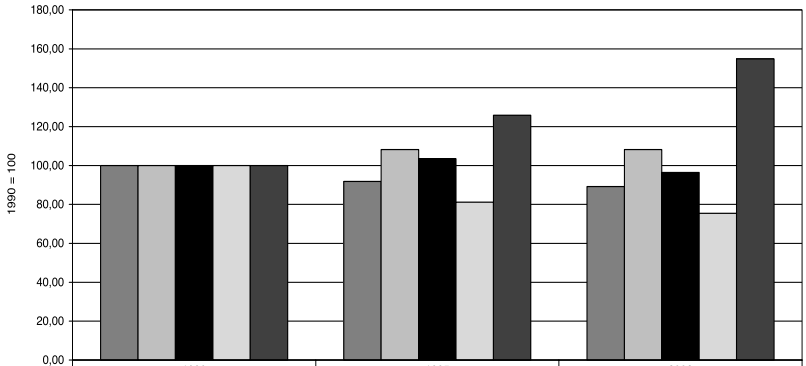
VU insgesamt um 10,8 % zurückgegangen, zwischen den verschiedenen Versicherungssparten gibt es jedoch große Unterschiede. Beispielsweise hat die Zahl der Unternehmen, die Lebensversicherungen anbieten, im Vergleich zu 1990 um 8,2 % zugenommen; allerdings deutet sich hier seit 2000 ein rückläufiger Trend an, der den Spitzenwert des Jahres 1999 »korrigiert«. Ähnliches geschah 1996. Die Zahl der Krankenversicherungen befand sich 2002 mit einem Rückgang von 3,5 % unter dem Niveau von 1990, unterlag im Verlauf des Jahrzehnts jedoch erheblichen Schwankungen. Die Schaden-/Unfallversicherer sind indes nach wie vor die Versicherungssparte mit den meisten Unternehmen. Nach 1993 nahm ihre Anzahl jedoch erheblich ab, und 2002 gab es in dieser Sparte 24,6 % weniger VU als 1990. Eine entgegengesetzte Entwicklung zeigt sich bei den Rückversicherern. Ihre insgesamt geringe Anzahl wuchs zwischen 1990 und 2002 um mehr als die Hälfte (54,8 %), wobei der Höchstwert 1998 mit 50 Rückversicherern erreicht wurde.

Tabelle 13: Anzahl der Versicherungsunternehmen, 1990-2002

		davon			
Jahresende	Gesamt*	Leben	Kranken	Schaden/Unfall	Rück
1990	556	122	57	346	31
1991	579	128	63	354	34
1992	585	130	64	358	33
1993	584	131	65	354	34
1994	507	130	58	282	37
1995	511	132	59	281	39
1996	516	135	60	280	41
1997	512	131	59	281	41
1998	517	132	60	275	50
1999	524	138	59	280	47
2000	509	134	56	271	48
2001	500	133	56	265	46
2002	496	132	55	261	48
2002/1990	0,89	1,08	0,96	0,75	1,55

* ohne Pensions- und Sterbekassen
Quelle: GDV 2003: 2, eigene Berechnungen

Abbildung 13: Entwicklung der Anzahl der Versicherungsunternehmen



	1990	1995	2002
Gesamt	100,00	91,91	89,21
Leben	100,00	108,20	108,20
Kranken	100,00	103,51	96,49
Schaden/ Unfall	100,00	81,21	75,43
Rück	100,00	125,81	154,84

Quelle: GDV 2003: 2, eigene Berechnungen

2.1.2 Die Anzahl der Beschäftigten

Die Zahl der Beschäftigten insgesamt, d.h. für alle Sparten zusammen, hat sich zwischen 1990 und 2002 um 6,4 % erhöht, obwohl sich die Anzahl aller VU im gleichen Zeitraum verringert hat. Beschäftigte ein VU 1990 durchschnittlich 419,4 Personen, so waren es im Jahr 2002 500,2 Personen. Die Entwicklung verlief allerdings sehr unregelmäßig. Die Gesamt-Beschäftigtenzahl stieg zunächst gegenüber 1990 (vermutlich vereinigungsbedingt) bis 1992 stark an (11,1 %) und nahm dann bis 1998 kontinuierlich bis auf 102,4 % des 1990er-Niveaus ab. Von 1999 bis 2002 gab es erneut einen Anstieg (vgl. Tabelle 14 und Abbildung 14).

Bei den *Schaden- und Unfallversicherungen* findet sich das gleiche Entwicklungsmuster. Bis 1992 stieg die Beschäftigtenzahl im Vergleich zu 1990 stark um ein knappes Viertel (23,5 %) an und ging dann viele Jahre bis 1999 zurück. Anschließend kam es zu einem erneuten relativ geringen Anstieg, so dass die Beschäftigtenzahl 2002 8,0 % über dem Wert von 1990 lag. Bemerkenswert ist, dass dieser Zuwachs bei gleichzeitig deutlichem Sinken der Anzahl der VU stattfand. 1990 beschäftigte ein VU dieser Sparte im Schnitt 990,2 Personen, 2002 fast unverändert 988,6 Personen. Diese Konzentration der Beschäftigten auf die vorhandenen VU liegt über der der gesamten Versicherungsbranche. Auch hier lag die Beschäftigung in jedem Jahr über der des Jahres 1990.

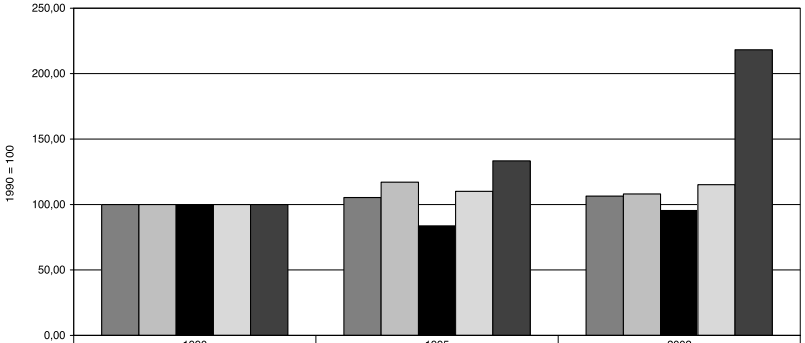
Tabelle 14: Beschäftigte in der Versicherungswirtschaft nach Sparten, 1990 – 2002

		Davon			
	Insgesamt	Schaden/Unfall	Leben	Kranken	Rück
Jahr	Anzahl in 1000				
1990	233,2	120,8	77,4	31,7	3,3
1991	248,8	128,9	82,6	33,8	3,5
1992	259,0	149,2	68,4	36,8	4,6
1993	255,9	147,4	67,6	36,3	4,6
1994	250,0	144,0	66,0	35,5	4,5
1995	245,6	141,5	64,8	34,9	4,4
1996	241,7	139,2	63,8	34,3	4,4
1997	239,3	135,7	67,2	31,4	5,0
1998	238,8	132,4	68,0	33,0	5,4
1999	239,6	125,9	72,6	35,1	6,0
2000	240,2	126,2	72,8	35,2	6,0
2001	245,4	129,0	74,1	36,1	6,2
2002	248,1	130,5	73,9	36,5	7,2
2002/1990	1,06	1,08	0,95	1,15	2,18

Der grau markierte Wert beträgt im Original 251,9; dies ist falsch und wurde korrigiert.
Quelle: GDV 2003: 4, eigene Berechnungen

Bei den *Lebensversicherungen* verlief die Entwicklung etwas anders. Hier kam es nur 1991 zu einem Zuwachs der Beschäftigung (6,7 %). Bereits ab 1992 ging der Beschäftigungsstand vergleichsweise stark zurück bis die Zahl der Beschäftigten 1996 auf 82,4 % des Niveaus von 1990 gefallen war. In den folgenden Jahren bis 2001 gab es einen kontinuierlichen Zuwachs, 2002 kam es zu einem relativ geringem Stellenabbau. Insgesamt wurden 2002 4,5 % weniger Personen beschäftigt als 1990. Die Lebensversicherung ist die einzige Versicherungssparte, in der die Unternehmen, gemessen an der Zahl ihrer Beschäftigten, kleiner geworden sind. Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten pro Unternehmen sank dementsprechend von 643,4 Personen im Jahr 1990 auf 559,8 Personen in 2002.

Abbildung 14: Entwicklung der Beschäftigung im Versicherungssektor



	1990	1995	2002
Insgesamt	100,00	105,32	106,39
Schaden/Unfall	100,00	117,14	108,03
Leben	100,00	83,72	95,48
Kranken	100,00	110,09	115,14
Rück	100,00	133,33	218,18

Quelle: GDV 2003: 4, eigene Berechnungen

Die *Krankenversicherungen* entwickelten sich nach dem Hauptmuster. Es kam bis 1992 zu einem Anstieg der Beschäftigtenzahl (16,1 %) und danach zu einem kontinuierlichen Rückgang bis 1997, als mit 99,1 % das Niveau von 1990 leicht unterschritten wurde. Der nachfolgende Anstieg war vergleichsweise stark. 2002 waren 15,1 % Personen mehr bei den Krankenversicherungen beschäftigt als 1990. Pro VU wurden 1990 durchschnittlich 556,1 Personen beschäftigt, im Jahr 2002 waren es 663,6 Personen.

Die *Rückversicherer* weichen, wie die Lebensversicherungen, von dem allgemeinen Bild ab. Zwar findet sich auch bei ihnen der vereinigungsbedingte Beschäftigungsaufbau bis 1992; er fällt sogar sehr deutlich aus (39,4 %). Der Abbau vollzieht sich aber im Vergleich zu den anderen Sparten weniger ausgeprägt und ist zudem bereits 1995 beendet. Der Beschäftigungszuwachs nach 1996 ist relativ stark – insbesondere im Jahr 2002 –, so dass das Beschäftigungsniveau schließlich gegenüber 1990 um 118,2 % gestiegen ist. Dieser starke Zuwachs hebt die Rückversicherer gegenüber den übrigen Sparten hervor. Allerdings ist gleichzeitig auch die Anzahl der VU deutlich gestiegen. Die Zunahme der Beschäftigungskonzentration von 106,5 Personen (1990) auf 150,0 Personen (2002) pro VU ist daher auch weniger stark als die Zahl der Beschäftigten vermuten lässt.

2.1.3 Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen

Eine Aussage über die Versorgung der Bevölkerung mit Versicherungsdienstleistungen kann anhand der Indikatoren Versicherungsdichte (= Brutto-Beiträge pro Einwohner), Versicherungsdurchdringung (= Brutto-Beiträge in % des BIP) und Vorsorgequote[13] (= Brutto-Beiträge in % des verfügbaren Einkommens der Privathaushalte) getroffen werden (vgl. Tabelle 15 und Abbildung 15).

Tabelle 15: Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen, 1990 – 2002

Jahr	Versicherungs-dichte[1]	Versicherungs-durchdringung[2]	Vorsorgequote[3]
1990	1.161	5,97	9,47
1991	1.043	5,58	8,64
1992	1.130	5,66	8,80
1993	1.232	6,06	9,30
1994	1.334	6,28	9,86
1995	1.414	6,41	10,12
1996	1.452	6,49	10,20
1997	1.485	6,50	10,24
1998	1.513	6,41	10,13
1999	1.593	6,59	10,44
2000	1.657	6,70	10,49
2001	1.710	6,80	10,37
2002	1.783	6,97	10,78
2002/1990	1,54	1,17	1,14

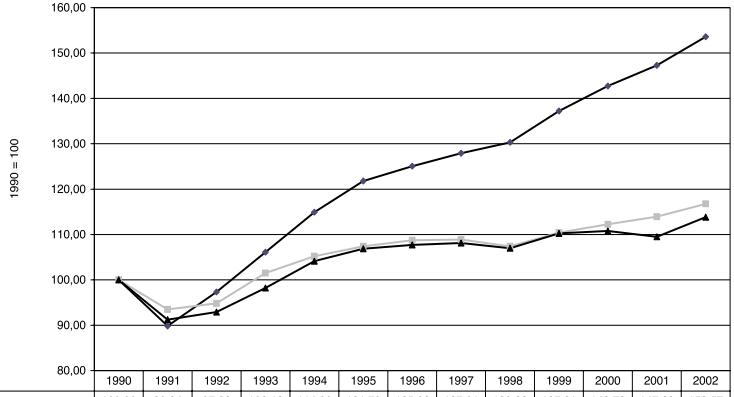
1 Brutto-Beiträge (Einheit: €) der Erstversicherer pro Einwohner (einschl. Pensions- und Sterbekassen)
2 Brutto-Beiträge (Einheit: €) in % des Bruttoinlandproduktes (einschl. Pensions- und Sterbekassen)
3 Brutto-Beiträge (Einheit: €) der Erstversicherer in % des verfügbaren Einkommens der Privathaushalte (einschl. Pensions- und Sterbekassen)
Quelle: GDV 2003: 16, eigene Berechnungen

Die Entwicklung dieser drei Indikatoren verläuft weitgehend synchron. Nach 1990 kam es vereinigungsbedingt – die Zahl von Bürgern, die nur wenige Versicherungen hatten, stieg an, zugleich sank das verfügbare Einkommen der Privathaushalte – zu einem Einbruch, aber bereits 1993 lagen die Versicherungsdichte und auch die Versicherungsdurchdringung über dem Niveau von 1990. 1994 galt dies auch für die Vorsorgequote. Abgesehen von einem geringen Rückgang der Versicherungsdichte und der -durchdringung im Jahr 1998 (– 0,9 Prozentpunkte bzw.

13 Die Vorsorgequote differenziert nicht hinsichtlich der Einkommensverteilung, d.h. sie ist kein geeignetes Maß, um die einkommens- bzw. schichtabhängige Vorsorge mit privaten Versicherungsdienstleistungen zu ermitteln. Eine solche Betrachtung wäre aber vermutlich – auch aus Gewerkschaftsperspektive – nicht uninteressant.

– 0,11 Prozentpunkte) wuchsen alle drei Indikatoren bis 2002 stetig an. 2002 waren sie im Vergleich zu 1990 um den Faktor 1,5 (Versicherungsdichte), 1,2 (Versicherungsdurchdringung) bzw. 1,1 (Vorsorgequote) gestiegen. Insgesamt hat die Versorgung der Bevölkerung mit privaten Versicherungsdienstleistungen also zugenommen.

Abbildung 15: Entwicklung der Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen, 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Versicherungsdichte	100,00	89,84	97,33	106,12	114,90	121,79	125,06	127,91	130,32	137,21	142,72	147,29	153,57
Versicherungsdurchdringung	100,00	93,47	94,81	101,51	105,19	107,37	108,71	108,88	107,37	110,39	112,23	113,90	116,75
Vorsorgequote	100,00	91,24	92,93	98,20	104,12	106,86	107,71	108,13	106,97	110,24	110,77	109,50	113,83

Quelle: GDV 2003: 16, eigene Berechnungen

2.2 Die Ertragslage

Das Versicherungsgeschäft besteht darin, einem Kreis von Personen (= Versicherte) die Folgen bestimmter Risiken des Lebens (Diebstahl, Invalidität, Alter etc.) monetär »abzunehmen«. Hierfür zahlen die Versicherten (i.d.R. periodisch) einen bestimmten Beitrag und erhalten bei Eintritt des Versicherungsfalles eine bestimmte monetäre Leistung. Aus der Sicht der Versicherungen sind die Beiträge damit Einnahmen, die Leistungen hingegen Kosten (bzw. Aufwendungen). Um die Ertragslage der Versicherungen zu beurteilen, werden Beiträge und Leistungen gegenübergestellt. Man erhält dann das versicherungstechnische Ergebnis als Resultat des versicherungstechnischen Geschäfts.[14]

14 Das versicherungstechnische Ergebnis umfasst die Resultate aus der Produktion und dem Absatz von Versicherungsschutz. Es setzt sich im Wesentlichen aus den Beiträgen, den Schadenaufwendungen (Leistungen an die Versicherten) und den Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb (Betriebskosten) zusammen.

Zusätzlich zum versicherungstechnischen Geschäft führen Versicherungen noch das nicht-versicherungstechnische Geschäft aus, d.h. sie investieren die erhaltenen Beitragseinnahmen als Kapitalanlagen.[15] Das Zusammenwirken beider Komponenten ergibt den Gewinn einer Versicherung.

2.2.1 Entwicklung der Beitragseinnahmen

Betrachtet man die Brutto-Beiträge[16] des deutschen Direktgeschäfts, so fällt zunächst auf, dass sie – sowohl insgesamt als auch für die einzelnen Sparten – zwischen 1990 und 2002 kontinuierlich gestiegen sind (einzige Ausnahme: Schaden-/Unfallversicherung zwischen 1996 und 1999) (vgl. Tabelle 16 und Abbildung 16). Insgesamt, d.h. für alle Sparten, war die Steigerung mit einem Wachstum von 101,8 % kräftig. Für die Lebens- und Krankenversicherungen gilt dies in besonderem Maße: In beiden Sparten haben sich die Beiträge mit Zuwächsen von 137,4 % bzw. 141,8 % deutlich mehr als verdoppelt. Ähnliches gilt für die Rückversicherer, deren Beitragseinnahmen um 130,4 % wuchsen (hier Bezugsjahre 2001/1990). Lediglich das Wachstum der Schaden- und Unfallversicherungen fällt vergleichsweise gering aus. Freilich sind auch hier 2002 im Vergleich zu 1990 Beitragssteigerungen von 59,7 % zu verzeichnen.

15 Die Gewinn- und Verlustrechnung der Lebens- und Krankenversicherungen machen allerdings keine eindeutige Trennung zwischen dem versicherungstechnischen- und dem nicht-versicherungstechnische Geschäft.

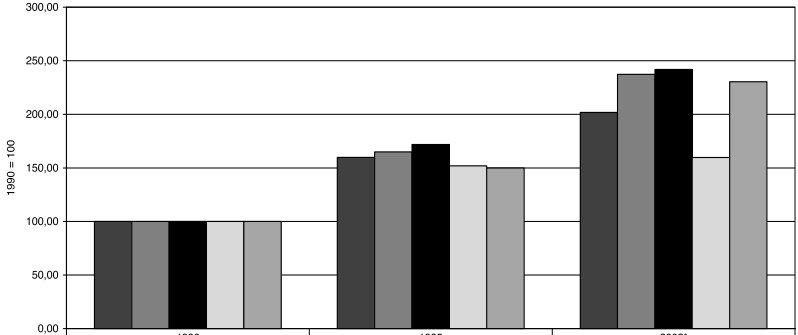
16 In der Versicherungsbetriebslehre bedeutet »Brutto« die Darstellung der versicherungstechnischen Positionen vor einer Rückversicherungsabgabe (Bruttobeitrag, Bruttoschaden etc.). Entsprechend bedeutet »Netto« die Darstellung der Positionen nach der Berücksichtigung der Rückversicherung, das heißt »für eigene Rechnung«. Es handelt sich im Folgenden immer um die gebuchten Brutto-Beiträge.

Tabelle 16: Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft, 1990 – 2002

Jahr	Beiträge insgesamt[1]	davon			zusätzl.: Rück[4]
		Leben[2]	Kranken	Schaden/Unfall[3]	
	Mrd. €				
1990	69,19	27,40	9,55	32,24	19,06
1991	78,42	31,10	10,52	36,80	21,79
1992	86,22	34,49	11,61	40,12	24,49
1993	95,25	38,51	13,15	43,59	28,23
1994	104,32	42,42	14,45	47,45	28,54
1995	110,61	45,20	16,41	49,00	28,57
1996	114,45	47,95	17,52	48,98	29,41
1997	117,65	50,50	18,56	48,59	31,71
1998	119,72	52,51	19,32	47,89	32,11
1999	126,39	58,75	19,91	47,73	35,60
2000	130,34	61,23	20,71	48,41	39,33
2001	133,84	62,39	21,72	49,73	43,91
2002	139,62	65,06	23,08	51,48	
2002/1990*	2,02	2,37	2,42	1,60	2,30

* Rück 2000/1990
1 ohne Luftfahrt-, Nuklear-, Kreditversicherung und Vertrauensschadensversicherung; ab 1997: einschließlich Schutzbriefversicherung; Kreditversicherung ohne Prüfungsgebühren, direktes und indirektes Geschäft einschließlich Vertrauensschadensversicherung
2 zum 1.1.1998 fand eine Bestandsübertragung von einem Nicht-Mitgliedsunternehmen zu einem Mitgliedsunternehmen statt
3 ohne Kredit- und Kautionsversicherung; ab 1997 einschließlich Schutzbriefversicherung
4 gesamte gebuchte Brutto-Beiträge; Geschäftsjahr abweichend vom Kalenderjahr
Quelle: GDV 2003: 7

Abbildung 16: Entwicklung der Beitragseinnahmen



	1990	1995	2002*
Insgesamt	100,00	159,85	201,78
Leben	100,00	164,95	237,41
Kranken	100,00	171,88	241,80
Schaden/Unfall	100,00	151,96	159,66
Rück	100,00	149,92	230,41

* Rück: 2001, da Geschäftsjahr abweichend vom Kalenderjahr
Quelle: GDV 2003: 7, eigene Berechnungen

Die Verteilung der Beitragseinnahmen auf die jeweiligen Versicherungssparten hat sich im letzten Jahrzehnt zugunsten der Lebens- und Krankenversicherung verändert (vgl. Tabelle 17).[17]

Tabelle 17: Verteilung der Beitragseinnahmen auf die Versicherungssparten

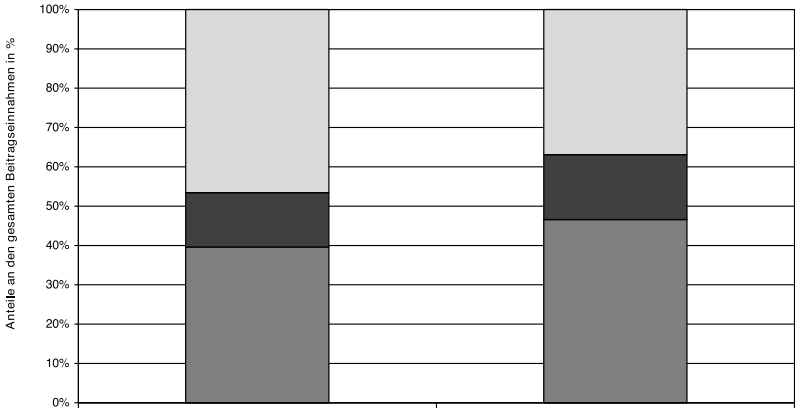
	1990	1995	2001	2002	2002/1990
Gesamte Beiträge in Mrd. €	69,19	110,61	133,84	139,62	2,02
Anteile in %					
Alle	100,00	100,00	100,00	100,00	
Leben	39,60	40,87	46,61	46,60	1,18
Kranken	13,80	14,83	16,23	16,53	1,20
Schaden/Unfall	46,60	44,30	v37,16	v36,87	0,79

Quelle: GDV 2003: 7, eigene Berechnungen

Während 1990 die Schaden-/Unfallversicherungen mit einem Anteil von 46,6 % aller Beitragseinnahmen die größte Sparte darstellten, änderte sich dies im Laufe der 90er Jahre. 2002 waren die Lebensversicherungen mit 46,6 % der größte Bereich. Die Krankenversicherungen blieben auf Rang drei, steigerten ihren Anteil an den Beitragseinnahmen aber von 13,8 % auf 16,5 %. Offensichtlich gab es einen Trend zu steigender Privatvorsorge bei Krankheit und Alter.

17 Die Rückversicherer werden bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt, da ihre Beiträge in den Bruttobeiträgen der anderen Sparten enthalten sind (vgl. Fn. 16). Die Höhe der Nettobeiträge liegt nicht vor.

Abbildung 17: Anteile der Versicherungssparten an den Beitragseinnahmen, 1990 und 2002



	1990	2002
Schaden/Unfall	46,60	36,87
Kranken	13,80	16,53
Leben	39,60	46,60

Quelle: GDV 2003: 7, eigene Berechnungen

2.2.2 Entwicklung der Leistungsaufwendungen

Bei den Aufwendungen für Versicherungsleistungen, zeigt sich ein ähnliches Bild wie bei den Beiträgen (vgl. Tabelle 18 und Abbildung 18).

Tabelle 18: Leistungen der Versicherungswirtschaft, 1990 – 2002

Jahr	Leistungen insgesamt	davon			zusätzl.: Rück[4]
		Leben[1]	Kranken[2]	Schaden/Unfall[3]	
	Mrd. €				
1990	70,87	34,91	9,50	26,46	10,12
1991	79,31	39,60	10,66	29,06	11,23
1992	88,76	44,70	11,66	32,40	12,69
1993	98,83	50,37	13,39	35,08	13,97
1994	105,88	55,03	14,72	36,14	14,09
1995	115,42	61,74	16,80	36,87	14,47
1996	122,19	65,86	19,10	37,22	14,51
1997	129,48	71,13	20,35	37,99	16,11
1998	137,37	76,84	21,71	38,82	15,95
1999	148,75	84,05	23,90	40,81	19,60
2000	152,03	88,06	24,09	39,89	19,64
2001	148,11	82,13	25,74	40,23	22,49
2002	143,37	74,82	25,19	43,36	
2002/1990	2,02	2,14	2,65	1,64	2,22

1 ausgezahlte Leistungen inkl. Zuwachs der Leistungsverpflichtungen
2 Aufwendungen für Versicherungsfälle inkl. Beitragsrückerstattungen und Altersrückstellungen
3 Brutto-Aufwendungen für Versicherungsfälle; ohne Kredit-, Luftfahrt- und Nuklearversicherung
4 Aufwendungen für Versicherungsfälle des Geschäftsjahres für eigene Rechnung; Geschäftsjahr abweichend vom Kalenderjahr, daher bei den Gesamtleistungen nicht berücksichtigt
Quelle: GDV 2003: 22, 36, 40, 65, eigene Berechnungen

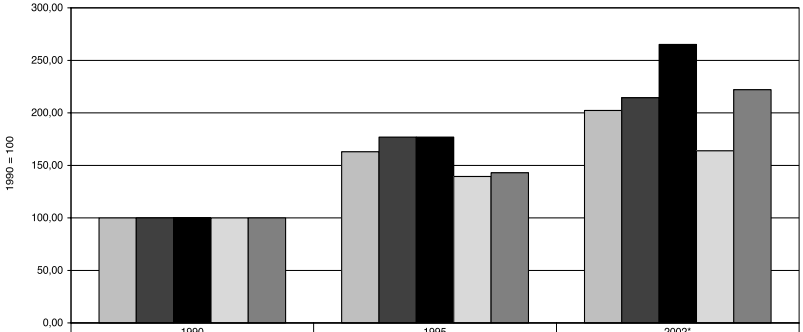
Zwar stiegen die Leistungsaufwendungen zwischen 1990 und 2002 nicht in allen Sparten kontinuierlich an – insbesondere gab es Rückgänge[18] in den Jahren 2001 (Sparten insgesamt sowie Lebensversicherungen) und 2002 (Sparten insgesamt, Lebens- und Krankenversicherungen) –, gleichwohl nahmen sie insgesamt zwischen 1990 und 2002 um das Doppelte zu. Die größten Steigerungen gab es bei den Krankenversicherungen (165,1 %), gefolgt von den Rück- (+ 122,1 %) und den Lebensversicherern (114,3 %). Relativ geringe Zuwächse gab es demgegenüber bei den Schaden-/Unfallversicherungen (63,9 %).[19] Auch hier zeigt sich der im vorhergehenden Abschnitt bereits angesprochene Trend zur wachsenden privaten

18 Sinkende Leistungsaufwendungen werden nicht zwangsläufig durch eine gesunkene Anzahl von Schadensfällen verursacht, d.h. sie sind nicht immer mit gesunkenen Auszahlungen verbunden. Es kann stattdessen z.B. auch zu einem Rückgang der zusätzlichen Leistungsverpflichtungen (Lebensversicherungen) oder gesunkenen Altersrückstellungen (Krankenversicherungen) gekommen sein.

19 Auf das Verhältnis von Beitragseinnahmen und Leistungsaufwendungen (= Schadenquote) wird nicht eingegangen, da sich die offiziellen Zahlen des GDV, die leider nicht für alle Sparten vorliegen, nicht mit den Ergebnissen decken, die sich aus eigenen Berechnungen ergeben. Dies liegt daran, dass der GDV zur Berechnung der Schadenquoten nicht die *gebuchten* Brutto-Beiträge verwendet (das sind die hier vorliegenden Zahlen), sondern die *verdienten* Brutto-Beiträge.

Vorsorge (vgl. Tabelle 19 und Abbildung 19): Der Anteil der Lebensversicherungen an allen Leistungen ist zwischen 1990 und 2002 von 49,3 % auf 52,5 % gestiegen; bei den Krankenkassen stieg der Anteil von 13,4 % in 1990 auf 17,6 % in 2002. Die Schaden-/Unfallversicherungen hatten dagegen von 37,3 % auf 30,2 % sinkende Leistungsanteile aufzuweisen.

Abbildung 18: Entwicklung der Versicherungsleistungen



	1990	1995	2002*
Insgesamt	100,00	162,86	202,30
Leben	100,00	176,87	214,33
Kranken	100,00	176,83	265,08
Schaden/Unfall	100,00	139,36	163,87
Rück	100,00	142,93	222,10

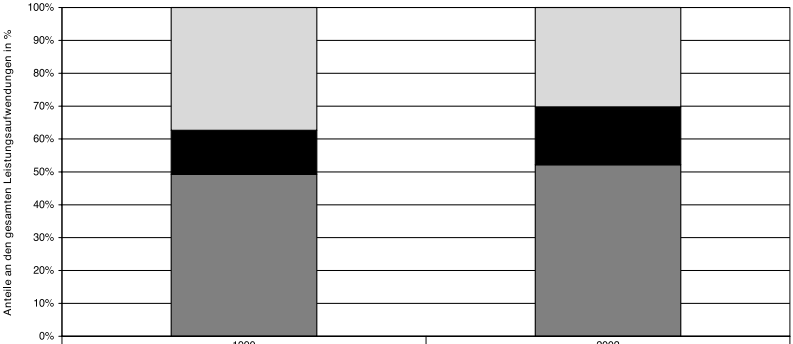
* Rück 2001, da Geschäftsjahr abweichend vom Kalenderjahr
Quelle: GDV 2003: 22, 36, 40, 65, eigene Berechnungen

Tabelle 19: Verteilung der Leistungsaufwendungen auf die Versicherungssparten

	1990	1995	2001	2002	2002/1990
Gesamte Leistungen in Mrd. €	70,87	115,42	148,11	143,37	2,02
Anteile in %					
Alle	100,00	100,00	100,00	100,00	
Leben	49,26	53,49	55,45	52,19	1,06
Kranken	13,41	14,56	17,38	17,57	1,31
Schaden/ Unfall	37,33	31,95	27,17	30,24	0,81

Quelle: GDV 2003: 22, 36, 40, 65, eigene Berechnungen

Abbildung 19: Anteile der Versicherungssparten an den Leistungsaufwendungen, 1990 und 2002



	1990	2002
Schaden/ Unfall	37,33	30,24
Kranken	13,41	17,57
Leben	49,26	52,19

Quelle: GDV 2003: 22, 26, 40, 65, eigene Berechnungen

2.2.3. Die Betriebskosten

Neben den Aufwendungen für Versicherungsleistungen sind die Betriebskosten (Personalaufwand, Betriebsmittel etc.) für die Ausgabenseite von Bedeutung (vgl. Tabelle 20 und Abbildung 20.)[20]

Zunächst wird deutlich, dass die Entwicklung der Betriebskosten bis 1999 ähnlich verläuft wie die Beiträge und die Leistungsaufwendungen. Nach 1999 – die Betriebskosten der Lebensversicherungen zeigten zuvor noch einmal einen kräftigen Schub nach oben – kam es zu einem starken Rückgang, so dass die Nicht-Lebensversicherer im Jahr 2000 wieder ungefähr auf dem Niveau von 1993 lagen (0,25 % Steigerung). Die Lebensversicherungen übertrafen den Stand von 1993 erheblich (37,5 %), obwohl das Jahr 1999 durch die Politik der Kostendämpfung geprägt war. 2001 nahmen die Betriebskosten in allen Sparten deutlich zu und lagen rundweg auf dem höchsten Niveau seit 1993.

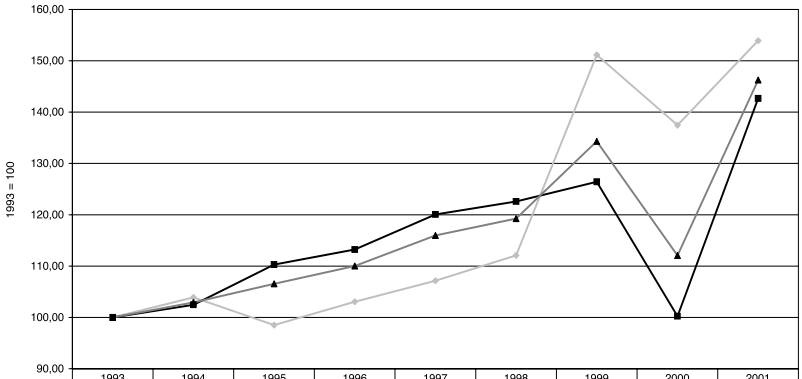
20 Die Daten über die Betriebskosten (= »Gross operating expenses«, d.h. »the sum of acquisition costs, change in deferred acquisitions costs, and administrative expenses« (OECD 2002: 263)) stammen von der OECD und liegen nur für den Zeitraum 1993 bis 2001 vor.

Tabelle 20: Betriebskosten, 1993 – 2001

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. Leben									
1.1.1. Inländ. Institute*	8,76	9,14	8,71	9,12	9,48	9,91	13,36	12,24	13,70
1.1.2. ausl. Zweigstellen	0,27	0,25	0,19	0,20	0,20	0,22	0,29	0,19	0,21
1.1.3. Gesamt	9,04	9,39	8,90	9,31	9,68	10,13	13,66	12,42	13,91
2. Nicht-Leben									
2.1.1. Inländ. Institute*	19,00	19,60	21,19	21,84	23,17	23,66	24,40	19,35	27,53
2.1.2. ausl. Zweigstellen	0,43	0,31	0,24	0,16	0,16	0,16	0,17	0,13	0,19
2.1.3. Gesamt	19,43	19,91	21,43	22,00	23,33	23,82	24,56	19,48	27,72
3. Total									
3.1.1. Inländ. Institute*	27,76	28,74	29,90	30,96	32,65	33,56	37,76	31,58	41,23
3.1.2. ausl. Zweigstellen	0,70	0,55	0,43	0,35	0,36	0,38	0,46	0,31	0,40
3.1.3. Gesamt	28,46	29,30	30,33	31,31	33,01	33,94	38,22	31,90	41,62

Einheit: Mrd. €
* Inklusive Versicherungen in ausl. Mehrheitsbesitz.
Quelle: OECD 2002: 106, OECD 2003: 107, eigene Berechnungen

Abbildung 20: Entwicklung der Betriebskosten, 1993 – 2001



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Leben	100,00	103,92	98,49	103,08	107,14	112,08	151,16	137,47	153,92
Nicht-Leben	100,00	102,47	110,28	113,23	120,06	122,59	126,44	100,25	142,67
Gesamt	100,00	102,93	106,55	110,01	115,96	119,25	134,29	112,07	146,24

Quelle: OECD 2002: 106, OECD 2003: 107, eigene Berechnungen

2.2.4 Der Gewinn

Wie zu Begin dieses Abschnitts bereits erläutert, existieren grundsätzlich zwei verschiedene »Geschäftsarten« der Versicherungen: Das versicherungstechnische und das nicht-versicherungstechnische Geschäft. Die in diesem Zusammenhang

relevanten Indikatoren sind das versicherungstechnische Ergebnis und der Gewinn, wobei letzterer das erstere als Zwischensumme enthält. Die weitere Darstellung beschränkt sich auf den Gewinn nach Steuern[21] (vgl. Tabelle 21 und Abbildung 21).

Obwohl es bereits im Jahr 2001 für alle Sparten zusammen, die Lebensversicherungen und auch die Krankenversicherungen einen deutlichen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr gab, ging der Gewinn 2002 nochmals in allen Sparten stark zurück. Lediglich der Gewinn der Krankenversicherungen lag noch oberhalb des Niveaus von 1990 (6,2 %). Insgesamt, d.h. für alle Sparten zusammen, sank er gegenüber 1990 um 43,3 %. Für die Sparten Leben und Schaden-/Unfall ergaben sich Rückgänge von 44,0 % und 49,7 %.

Die Gewinnrate, d.h. der Gewinn, gemessen als Anteil an den Beitragseinnahmen, entwickelte sich für die Branche insgesamt neutral (vgl. Tabelle 21, Spalte 4). Der Boom der Jahre 1997- 2000 glich sich mit den starken Rückgängen nach 2000 aus, so dass die durchschnittliche Gewinnrate sowohl für Zeitraum 1993-2002 als auch für die hälftigen Zeiträume 1993-1997 und 1998-2002 den gleichen Wert beträgt (1,8 %).

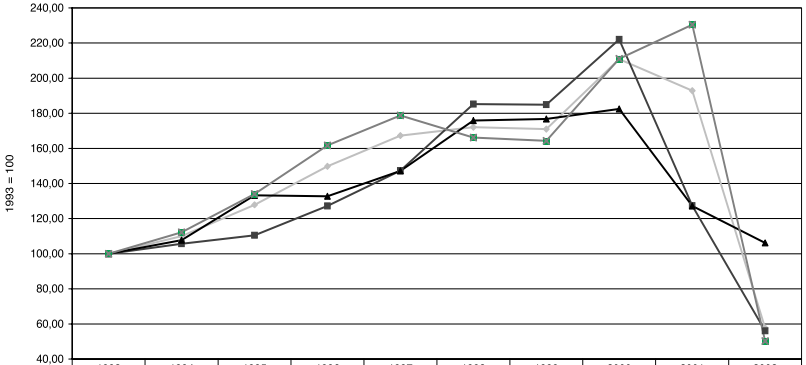
21 Der für die Beurteilung der Ertragslage aussagekräftigere Gewinn vor Steuern wird weder vom GDV noch vom BAFin veröffentlicht.

Tabelle 21: Indikatoren zur Ertragslage der Versicherungswirtschaft, 1993 – 2002

Jahr	Versicherungs-technisches Ergebnis in Mrd. €	Gewinn nach Steuern	
		In Mrd. €	In Prozent der Beiträge
Versicherungswirtschaft insgesamt			
1993	0,99	1,54	1,6
1994	1,91	1,69	1,6
1995	1,07	1,97	1,7
1996	1,62	2,30	1,9
1997	2,10	2,57	2,1
1998	2,08	2,65	2,1
1999	2,27	2,63	2,0
2000	1,83	3,24	2,4
2001	0,76	2,97	2,1
2002	0,84	0,89	0,6
Lebensversicherung			
1993	1,43	0,40	1,0
1994	1,53	0,42	1,0
1995	1,20	0,44	0,9
1996	1,40	0,50	1,0
1997	1,58	0,58	1,1
1998	1,91	0,73	1,4
1999	2,06	0,73	1,2
2000	2,07	0,88	1,4
2001	1,74	0,50	0,8
2002	2,02	0,22	0,3
Krankenversicherung			
1993	0,50	0,16	1,2
1994	0,62	0,18	1,2
1995	0,56	0,22	1,3
1996	0,56	0,22	1,2
1997	0,54	0,24	1,3
1998	0,63	0,29	1,5
1999	0,68	0,29	1,5
2000	0,69	0,30	1,4
2001	0,46	0,21	1,0
2002	0,47	0,17	0,8
Schaden-/Unfallversicherung			
1993	-0,95	0,98	2,1
1994	-0,24	1,10	2,2
1995	-0,69	1,31	2,4
1996	-0,34	1,58	2,9
1997	-0,02	1,75	3,2
1998	-0,46	1,63	3,1
1999	-0,48	1,61	3,0
2000	-0,93	2,07	3,7
2001	-1,43	2,26	4,0
2002	-1,65	0,49	0,8

Quelle: GDV 2003: 10

Abbildung 21: Entwicklung des Gewinns, 1993 – 2002



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Insgesamt	100	110,0342492	127,8844104	149,7474524	167,3233597	172,095053	170,9467609	210,8199672	192,8982531	57,71030467
Leben	100	105,7027119	110,5099504	127,2137602	147,30462	185,2087882	184,9384804	222,036773	127,3366733	56,03018563
Kranken	100	107,6891628	133,2084452	132,7562851	147,1314376	175,8823529	176,7958262	182,4328777	127,2010007	106,1752502
Sach/Unfall	100	112,1807763	134,027369	161,7161443	178,8098391	166,15176	164,2904732	211,0325314	230,4439703	50,27467138

Quelle: GDV 2003: 10, eigene Berechnungen

2.3 Fazit

1. Die Anzahl der VU ist zwischen 1990 und 2002 um rund 11 % auf 496 Unternehmen gefallen. Die Entwicklung verlief in den einzelnen Sparten jedoch unterschiedlich: Bei der größten Gruppe, den Schaden-/Unfallversicherern sank die Zahl der Unternehmen um ein Viertel, die Zahl der Lebensversicherer dagegen nahm um fast ein Zehntel, die der Rückversicherer um mehr als die Hälfte zu.
2. Nicht nur die Anzahl der Beschäftigten in der Versicherungswirtschaft hat zugenommen, sondern auch die »Beschäftigungsdichte«, d.h. die durchschnittliche Beschäftigung pro VU. Nur in der Lebensversicherung sind die Unternehmen – gemessen an der Beschäftigung – im Vergleich zu 1990 kleiner geworden.
3. Die Versorgung der Bevölkerung mit privaten Versicherungsdienstleistungen (bzw. die Nachfrage nach diesen) hat zugenommen.
4. Sowohl die Beitragseinnahmen als auch die Leistungsaufwendungen sind insgesamt gestiegen, letztere weisen aber seit 2001 eine fallende Tendenz auf. Die Betriebskosten der Lebensversicherer und Nicht-Lebensversicherer sind ebenfalls gestiegen (aber mit geringerer Steigerung als bei den Beiträgen und Leistungen).

5. Auch der Gewinn ist für alle Sparten bis 2000 gestiegen, sowohl absolut als auch als Prozentsatz der Beiträge gemessen. Im Jahre 2001 gingen sie bei der Lebens- und Krankenversicherung deutlich zurück, während sie bei Schaden/Unfallversicherungen weiter zunahmen. 2002 gab es weitere drastische Rückgänge, so dass, mit Ausnahme der Krankenversicherungen, alle Sparten deutlich – rund um die Hälfte – unterhalb des Niveaus von 1990 blieben. Ausgedrückt in der Gewinnrate, gleichen sich Boom- und Krisenjahre jedoch aus.

3. INVESTMENTFONDS

Investmentfonds sind finanzielle Vermögen von Personen oder Unternehmen, die von Kapitalanlagegesellschaften (KAG) verwaltet werden. Die Verwaltung besteht im Wesentlichen darin, dass die eingezahlten Vermögen auf den Finanzmärkten mit dem Ziel angelegt werden, für deren Eigentümer eine möglichst hohe Rendite zu erwirtschaften. Über die Zahl und Art der Fonds, die Entwicklung und den Stand der in ihnen akkumulierten Vermögen sowie über die Art der Anlage existieren relativ umfangreiche Informationen, die im Folgenden kurz vorgestellt und analysiert werden. Über die KAG selbst, die Zahl ihrer Beschäftigten, ihre Ertragslage und ihre Gewinne dagegen sind kaum Informationen öffentlich zugänglich. Der Hauptgrund dafür ist, dass KAG nicht als Kapitalgesellschaften geführt werden. Die wichtigsten gehören zu den großen privaten Banken (DWS, DIT, Activest, Cominvest) den öffentlich-rechtlichen (Dekafonds) und genossenschaftlichen (Union) Gruppen und werden dort konsolidiert. KAG bestehen üblicherweise nur aus wenigen Personen. Die Gesamtzahl der bei ihnen Beschäftigten dürfte in Deutschland bei wenigen tausend Personen liegen.

3.1 Entwicklung der Investmentfonds

3.1.1 Anzahl der Fonds, der Aktionäre und Fondsbesitzer

Die Zahl der BesitzerInnen von Fondsanteilen hat sich in den vier Jahren von 1997 bis 2001 mehr als vervierfacht und war auf fast 10 Millionen Personen gestiegen (vgl. Tabelle 22).[22] Danach ging sie im Zuge der Börsenkrise leicht zurück. Am Ende des Jahrs 2002 gab es in Deutschland 8,6 Millionen BesitzerInnen von Investmentfondsanteilen und 5 Millionen AktionärInnen. Die deutlich größere

22 Das Deutsche Aktieninstitut e.V. (DAI) gibt die Zahl der Fondsbesitzer nur ab 1997 an.

Dynamik der Entwicklung lag bei den FondsbesitzerInnen. Sie ist nicht nur stärker gestiegen als die der AktionärInnen, sondern seit dem Jahr 2000 auch absolut größer.

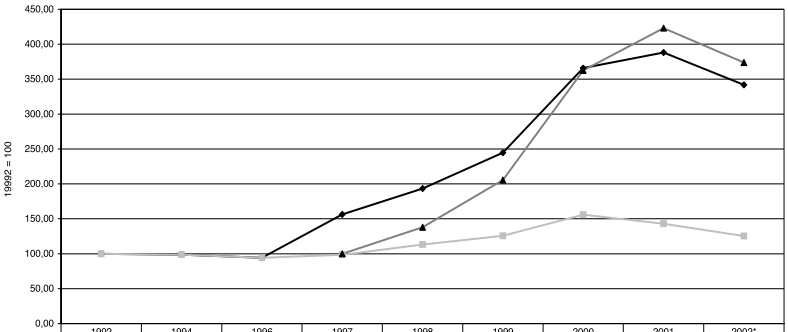
Tabelle 22: Anzahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland, 1992 – 2002

	Anzahl der Aktionäre und Fondsbesitzer über 14 Jahre in Mio.		
Jahr	Gesamt	Aktionäre	Fondsbesitzer
1992	3,98	3,98	-
1994	3,93	3,93	-
1996	3,75	3,75	-
1997	6,23	3,92	2,31
1998	7,70	4,52	3,19
1999	9,75	5,01	4,74
2000	14,58	6,21	8,37
2001	15,46	5,69	9,77
2002*	13,62	4,99	8,63

* Jahresdurchschnitt, eigene Berechnung auf der Grundlage der Halbjahreszahlen des DAI (2003).
Quelle: DAI 2002: 1

Die Zahl der Fonds (vgl. Tabelle 23) nahm zwischen 1990 und 2001 auf mehr als das Dreieinhalbfache zu. Dabei ist der Unterschied zwischen Spezialfonds – die nur wenigen in der Regel sehr großen Anlegern und Unternehmen offen stehen – und Publikumsfonds – für die Masse der SparerInnen – von besonderer Bedeutung. Während erstere schon Anfang der 1990er Jahre recht verbreitet waren und deren Anzahl bis 2001 noch einmal auf gut das Dreifache, von 1650 auf 5500 stiegen, befanden sich die Publikumsfonds 1990 ziemlich am Anfang ihrer Entwicklung; ihre Anzahl stieg im Laufe des Jahrzehnts auf mehr als das Sechsfache. Dennoch ist auch gegenwärtig die Zahl der Spezialfonds mehr als doppelt so groß wie die der Publikumsfonds. Nur für die letzteren sind detaillierte Daten zugänglich (vgl. auch Abbildung 23). Gut die Hälfte der Publikumsfonds legte 2002 ihr Vermögen nur in Aktien an; ihre Zahl war zwischen 1990 und 2002 auf fast das Zehnfache gestiegen. Ein knappes Drittel beschränkte sich auf festverzinsliche Wertpapiere (Renten); diese Anlage stellte 1990 die Mehrheit der Fonds dar und wurde erst 1999 vom Spitzenplatz der Fondsanlage – gemessen an der Zahl der Fonds – verdrängt. Die Gemischten Fonds, die in Aktien und Rentenpapieren investieren, spielen demgegenüber mit einem Anteil von knapp 12 % eine geringere Rolle. Dies trifft in noch stärkerem Masse auf die drei anderen Fondsarten (Geldmarktfonds, Altersvorsorge-Sondervermögen und Offene Immobilienfonds) zu.

Abbildung 22: Entwicklung der Anzahl der Aktionäre und Fondsbesitzer in Deutschland, 1992 – 2002



	1992	1994	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
Gesamt	100,00	98,74	94,23	156,33	193,27	244,70	365,86	388,05	341,89
Aktionäre	100,00	98,74	94,23	98,39	113,33	125,63	155,90	142,92	125,36
Fondsbesitzer				100,00	138,00	205,55	362,44	423,14	373,77

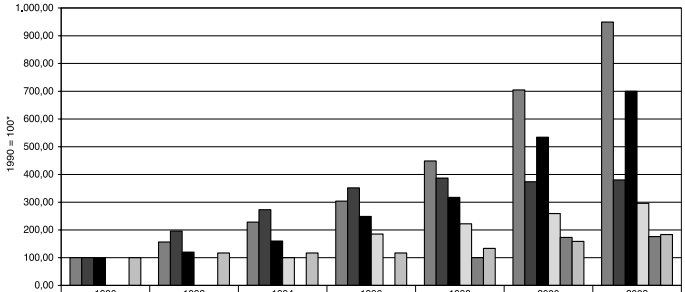
* Jahresdurchschnitt, eigene Berechnungen auf der Grundlage der Halbjahreszahlen des DAI (2003)
(http://www.dai.de/internet/dai/dai-2-0.nsf/dai_publikationen.htm)
Quelle: Quelle: DAI 2002 (http://www.dai.de/internet/dai/dai-2-0.nsf/dai_statistiken.htm)

Tabelle 23: Anzahl der deutschen Fonds, 1990 – 2002

Jahr	Insgesamt	davon		davon einzelne Publikumsfonds					
		Spezialfonds gesamt	Publikumsfonds gesamt	Aktienfonds	Rentenfonds	Gemischte Fonds	Geldmarktfonds	AS-Fonds und sonstige Wertpapierfonds	Offene Immobilienfonds
1990	1.970	1.649	321	110	163	35	-	-	12
1991	2.193	1.812	381	123	209	37	-	-	12
1992	2.533	1.986	547	172	319	42	-	-	14
1993	2.864	2.197	667	203	392	58	-	-	14
1994	3.275	2.482	793	251	445	56	27	-	14
1995	3.528	2.609	919	277	510	70	48	-	14
1996	3.989	2.931	1.058	334	573	87	50	-	14
1997	4.655	3.467	1.188	413	607	99	54	-	15
1998	5.551	4.208	1.343	493	630	111	60	33	16
1999*	6.248	4.771	1.477	614	580	147	64	55	17
2000*	6.974	5.258	1.716	775	609	187	70	57	19
2001*	7.439	5.500	1.939	914	635	225	85	61	19
2002*	7.416	5.347	2.069	1.044	620	245	80	58	22
2002/1990**	3,76	3,24	6,45	9,49	3,80	7,00	2,96	1,76	1,83

* Angaben ohne Dachfonds
** Geldmarkfonds 2002/1994, AS-Fonds 2002/1998
Quelle: BVI 2002: 64, 68, für 2002 Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html)

Abbildung 23: Entwicklung der Anzahl der Publikums-Fondsgruppen



	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002
Aktienfonds	100,00	156,36	228,18	303,64	448,18	704,55	949,09
Rentenfonds	100,00	195,71	273,01	351,53	386,50	373,62	380,37
Gemischte Fonds	100,00	120,00	160,00	248,57	317,14	534,29	700,00
Geldmarktfonds			100,00	185,19	222,22	259,26	296,30
AS-Fonds und sonstige Wertpapierfonds					100,00	172,73	175,76
Offene Immobilienfonds	100,00	116,67	116,67	116,67	133,33	158,33	183,33

* Geldmarkfonds 1994 = 100, AS-Fonds und sonst. Wertpapierfonds 1998 = 100
Quelle: BVI 2002: 68, für 2002 Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html), eigene Berechnungen

3.1.2 Mittelaufkommen[23]

Der Nettokapitalzufluss zu den Investmentfonds unterliegt während der 90er Jahre erheblichen Schwankungen (vgl. Tabelle 24). Er erreichte 1994 mit 60 Mrd. € und 1999 mit 110 Mrd. € jeweils einen Höhepunkt. 1995 fiel er drastisch auf ein Drittel des Wertes vom Vorjahr ab. Im Jahr 2002 lag er – nach einem dreijährigen Rückgang – um ein gutes Drittel unter dem Höchstwert von 1999.

Diese erheblichen Schwankungen werden primär durch die Entwicklung der Publikumsfonds bestimmt, die durch noch sehr viel drastischere Ausschläge geprägt sindt: Anstieg auf mehr als das 12fache von 3 Mrd. € auf 38 Mrd. € in den vier Jahren zwischen 1990 bis 1994, dann Absturz auf 2 Mrd. € in einem einzigen Jahr, allmähliche Zunahme auf 58 Mrd. € bis 2000 und dann erneut Rückgang in zwei Jahren bis zur knappen Hälfte des Höchstwertes. Die Schwankungen beim Zufluss zu den Spezialfonds sind demgegenüber weniger abrupt.

23 Es handelt sich im Folgenden um das Netto-Mittelaufkommen im Jahresdurchschnitt.

Tabelle 24: Mittelaufkommen der deutschen Fonds, 1990 – 2002

Jahr	Insgesamt	davon		davon einzelne Publikumsfonds					
		Spezialfonds gesamt	Publikumsfonds gesamt	Aktienfonds	Rentenfonds	Gemischte Fonds	Geldmarktfonds	AS-Fonds und sonstige Wertpapierfonds	Offene Immobilienfonds
1990	12.675	9.613	3.062	1.459	1.512	209	-	-	3.062
1991	25.197	12.048	13.149	785	10.568	772	-	-	13.149
1992	44.042	11.962	32.080	1.293	27.739	6	-	-	32.080
1993	40.682	21.702	18.980	5.731	4.938	845	-	-	18.980
1994	60.697	22.707	37.990	7.484	872	799	24.921	-	37.990
1995	21.368	19.213	2.155	567	-6.461	235	4.325	-	2.155
1996	35.511	31.091	4.420	1.344	-713	1.022	-4.346	-	4.420
1997	69.594	54.770	14.824	15.055	-647	1.183	-4.041	-	14.824
1998	90.648	68.021	22.627	19.501	-5.887	1.484	4.753	384	22.627
1999*	110.627	64.576	46.051	33.249	-3.758	3.286	4.340	1.451	46.052
2000*	107.082	49.162	57.920	65.783	-8.805	5.420	-2.916	1.260	57.921
2001*	80.583	42.229	38.354	8.293	2.134	1.850	17.669	1.096	38.354
2002*	65.231	37.844	27.387	3.972	-77	-539	8.485	642	14.903
2002/1990**	5,15	3,94	8,94	2,72	-0,05	-2,58	0,34	1,67	-126,30

Einheit: Mio. €
* inklusive ausländischer Fonds deutscher Provenienz
** Geldmarkfonds 2002/1994, AS-Fonds 2002/1998
Quelle: BVI 2002: 66, 70; für 2002 Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html)

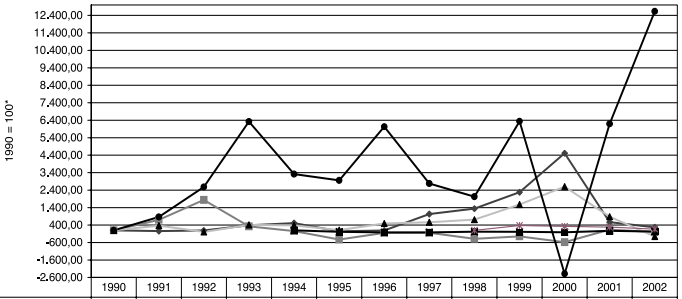
Bemerkenswert ist, dass die rückläufige Entwicklung bei den Spezialfonds schon Ende der 90er Jahre einsetzte, als die Publikumsfonds einen neuen Aufschwung erfuhren: Im Jahre 2000 lag der Mittelzufluss bei den Spezialfonds um 19 Mrd. € oder ein gutes Viertel unter dem Wert von 1998, in die Publikumsfonds dagegen wurden 37 Mrd. € mehr oder zweieinhalbmal soviel investiert wie 1998. Die institutionellen Anleger sind also bereits ab 1999 vorsichtiger geworden, während den kleinen InvestmentsparerInnen die Vorzüge der Investmentfonds zunehmend nahe gebracht wurden.

Bei den Untergruppen der Publikumsfonds gibt es ab Mitte der 1990er Jahre eine Gegenläufigkeit der Entwicklung: Einer steilen Zunahme bei den Aktienfonds und (nicht ganz so steil) bei den gemischten Fonds steht zwischen 1995 und 2000 ein Nettoabfluss bei den Rentenwerten gegenüber. Dies legt den Schluss nahe, dass im Zuge des Aktienbooms eine Umschichtung von den sicheren, aber weniger ertragreichen Anleihen zu den Aktien erfolgte, deren Risiken im Laufe der an-

haltenden positiven Kursentwicklung und durch die überzogenen Erwartungen an die »New Economy« aus dem Blick gerieten. Im Jahre 2001, als der Zufluss zu den Aktienfonds erstmals zurückging, gab es zum einen erstmals wieder einen Nettozufluss bei den festverzinslichen Papieren. Zum anderen wurden flüssige Mittel aber offensichtlich in kurzfristig investierende Geldmarktfonds geparkt. Diese waren erst 1994 für ein breiteres Publikum geöffnet worden.

Altersvorsorge-Sondervermögen-Fonds gibt es erst seit 1998. Sie spielen nach wie vor eine sehr geringe Rolle bei den Mittelzuflüssen der Investmentbranche.

Abbildung 24: Entwicklung des Mittelaufkommens der einzelnen Fondsgruppen, 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aktienfonds	100,00	53,80	88,62	392,80	512,95	38,86	92,12	1.031,87	1.336,60	2.278,89	4.508,77	568,40	272,24
Rentenfonds	100,00	698,94	1.834,59	326,59	57,67	-427,31	-47,16	-42,79	-389,35	-248,54	-582,34	141,14	-5,09
Gemischte Fonds	100,00	369,38	2,87	404,31	382,30	112,44	489,00	566,03	710,05	1.572,25	2.593,30	885,17	-257,89
Geldmarktfonds					100,00	17,35	-17,44	-16,22	19,07	17,42	-11,70	70,90	34,05
AS-Fonds und sonstige Wertpapierfonds									100,00	377,86	328,13	285,42	167,19
Offene Immobilienfonds	100,00	867,80	2.577,97	6.327,12	3.316,95	2.956,78	6.027,97	2.774,58	2.027,12	6.341,53	-2.390,6	6.196,61	12.629,6

* Geldmarkfonds 1994 = 100, AS-Fonds und sonst. Wertpapierfonds 1998 = 100
Quelle: BVI 2002: 70, für 2002 Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html), eigene Berechnungen

3.1.3 Fondsvermögen

Das Fondsvermögen insgesamt hatte zwischen 1990 und 2000 von knapp 130 Mrd. € auf knapp 920 Mrd. €, also auf das Siebenfache zugenommen (vgl. Tabelle 25). In den beiden letzten Jahren ist es leicht gesunken. Mit 860 Mrd. € entspricht die Größenordnung des Ende 2002 in der BRD investierten Fondsvermögens gut 40 % des deutschen Bruttoinlandsvermögens. Seit 1997 überschreitet das Vermögen der Spezialfonds das der Publikumsfonds. Ihr Vermögenswachstum war zwischen 1990 und 2002 mit einer Steigerung auf das 8,3fache deutlich stärker als das Wachstum der Publikumsfonds, deren Vermögen auf das 5,3fache zunahmen. Da die Schwankungen des Vermögensbestandes naturgemäß sehr viel geringer ausfallen als die der Nettozuflüsse bzw. -abflüsse, ist davon auszugehen,

dass die großen Versicherungs- und Bankkonzerne – von denen die Spezialfonds genutzt werden – sich dauerhaft als die dominanten Anleger in der Investmentbranche etabliert haben. Dass sie in einer relativ besseren Position als die Publikumsfonds sind, geht auch daraus hervor, dass ihr Vermögen durch die letzten beiden Krisenjahre nur um 28 Mrd. € oder gut 5 % vermindert wurde, während das Vermögen der Publikumsfonds um 42 Mrd. € oder knapp 10 % abnahm.

Tabelle 25: Vermögen der deutschen Fonds, 1990 – 2002

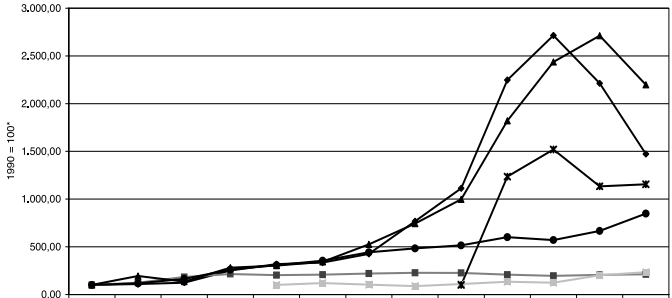
Jahr	Insgesamt	davon		davon einzelne Publikumsfonds					
		Spezialfonds gesamt	Publikumsfonds gesamt	Aktienfonds	Rentenfonds	Gemischte Fonds	Geldmarktfonds	AS-Fonds und sonstige Wertpapierfonds	Offene Immobilienfonds
1990	128,88	57,75	71,13	7,83	54,09	0,82	-	-	8,39
1991	158,00	71,02	86,98	8,52	67,07	1,58	-	-	9,81
1992	208,21	84,61	123,60	9,73	99,09	1,10	-	-	13,69
1993	279,82	119,69	160,12	19,69	116,30	2,29	-	-	21,84
1994	318,27	130,69	187,58	24,86	109,44	2,47	25,05	-	25,76
1995	358,33	157,96	200,38	26,17	111,93	2,78	29,81	-	29,69
1996	420,48	201,24	219,24	33,33	118,86	4,28	25,75	-	37,02
1997	532,74	281,01	251,73	60,03	123,05	6,05	22,10	-	40,49
1998	657,58	369,21	288,37	87,09	122,32	8,12	27,29	0,41	43,14
1999*	866,12	474,10	392,02	175,98	112,35	14,84	33,36	5,10	50,40
2000*	932,04	508,41	423,63	212,59	105,74	19,86	31,24	6,28	47,92
2001*	917,99	500,52	417,48	173,28	111,12	22,11	50,41	4,68	55,87
2002*	862,40	480,34	382,05	115,33	114,38	17,91	58,50	4,77	71,17
2002/1990**	6,69	8,32	5,37	0,01	0,00	0,02	2,33	0,01	0,01

Einheit: Mrd. €
* Angaben ohne Dachfonds
** Geldmarkfonds 2002/1994, AS-Fonds 2002/1998
Quelle: BVI 2002: 64, 68; für 2002 Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html)

Für die einzelnen Untergruppen der – insgesamt weniger gewichtigen – Publikumsfonds (vgl. Abbildung 26), bestätigt sich das beim Mittelaufkommen gewonnene Bild. Das Vermögen der Aktienfonds, das zwischen 1990 und 2000 auf das 27fache zugenommen hatte, schrumpfte in den beiden Krisenjahren um fast 100 Mrd. €, war aber Ende 2002 immer noch fast 15 mal größer als 1990. Bislang haben die Rentenfonds die Krise sehr viel besser überstanden. Ihr Vermögen war 2002 ziemlich genauso groß wie das der Aktienfonds. Es war gegenüber 1990 nur auf

gut das Doppelte gestiegen, aber in den letzten Jahren kaum zurückgegangen. 2002 lag es zwar um 9 Mrd. € oder 6,6 % unter dem Höchstwert von 1997 (123 Mrd. €), aber um 8,7 Mrd. € (oder 8,1 %) über dem Tiefstwert von 2000 (108 Mrd. €). Der Rückgang zwischen 1997 und 2000 dürfte auf massive Umschichtungen zugunsten der Aktien(fonds)investition zurückgehen. Bemerkenswert ist, dass während der letzten beiden Krisenjahre das Vermögen der Geldmarktfonds erheblich aufgestockt wurde. Mit weniger als 1 % des gesamten Vermögens der Publikumsfonds spielen die AS-Fonds keine Rolle.

Abbildung 25: Entwicklung des Fondsvermögens der einzelnen Fondsgruppen, 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aktienfonds	100,00	108,85	124,22	251,50	317,58	334,24	425,72	766,76	1.112,34	2.247,82	2.715,46	2.213,30	1.473,14
Rentenfonds	100,00	123,99	183,19	215,01	202,31	206,92	219,73	227,49	226,13	207,70	195,49	205,43	211,45
Gemischte Fonds	100,00	193,74	134,36	281,10	303,07	341,47	525,52	742,58	996,81	1.820,25	2.436,69	2.712,76	2.198,04
Geldmarktfonds					100,00	118,99	102,78	88,20	108,95	133,14	124,70	201,24	233,50
AS-Fonds und sonstige Wertpapierfonds									100,00	1.234,87	1.519,37	1.134,14	1.154,48
Offene Immobilienfonds	100,00	116,89	163,17	260,31	307,08	353,92	441,28	482,63	514,15	600,75	571,14	665,89	848,21

* Geldmarkfonds 1994 = 100, AS-Fonds und sonst. Wertpapierfonds 1998 = 100
Quelle: BVI 2002: 68, für 2002 Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html), eigene Berechnungen

3.2 Konzentration

Trotz der großen Zahl von 7.416 Fonds in Deutschland ist die Konzentration im Investmentgeschäft außerordentlich hoch.

Zu den Spezialfonds, über die große Bank- und Versicherungskonzerne ihr institutionelles Vermögensmanagement betreiben und in denen mehr als die Hälfte des gesamten Fondsvermögens angelegt ist, gibt es keine öffentlich zugänglichen Informationen. Dass es hier einen sehr hohen Konzentrationsgrad gibt, lässt sich jedoch schon aus der im ersten Kapitel dargestellten Tatsache schließen, dass drei Viertel des Ertrags aus dem Wertpapierhandel auf die vier Großbanken entfallen.

Für die gut 2000 Publikumsfonds liegen Einzelinformationen des BVI vor. Aus ihnen ergibt sich, dass im Jahr 2002 über vier Fünftel des gesamten Vermögens von sechs KAG-Gruppen verwaltet werden, die zu sechs Großbanken und Bankengruppen gehören (vgl. Tabelle 26 und Abbildung 26).

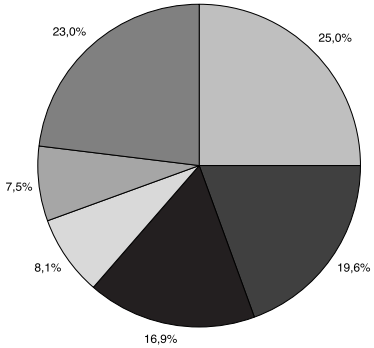
Tabelle 26: Die größten Kapitalanlagegesellschaften 2002

Reihenfolge nach Größe	KAG	Beherrschende Bank	Fondsvermögen in Mrd. €	Prozentualer Anteil am Gesamtvermögen
1	DWS-Gruppe	Deutsche Bank	77,58	24,96
2	Deka-Gruppe	Landesbanken/DSGV	60,78	19,55
3	Union-Gruppe	DZ-Bank	52,63	16,93
4	Allianz-Desdner Asset Management-Gruppe	Dresdner Bank	25,06	8,06
5	Cominvest-Gruppe	Commerzbank	23,47	7,55
6	Activest-Gruppe	HypoVereinsbank	16,14	5,19
	Andere		55,23	17,76
	Fünf Größte zusammen		239.520,20	77,04
	Sechs Größte zusammen		255.660,40	82,24
	Gesamt		310.888,50	100,00

Bewertungsstichtag: 31.12.2002
Quelle: Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html), eigene Berechnungen

Wenn diese sechs Gruppen nach den Säulen des deutschen Bankensystems gegliedert werden, ergibt sich das in Tabelle 27 und Abbildung 27 wiedergegebene Bild. Vier Großbanken disponieren über knapp die Hälfte des in Publikumsfonds angelegten Geldes; auf das Zentralinstitut der Sparkassen entfällt knapp ein Fünftel und auf die Genossenschaften ein knappes Sechstel des Vermögens.

Abbildung 26: Anteile der fünf größten KAG am gesamten Fondsvermögen im Jahr 2002



DWS-Gruppe ■ Deka-Gruppe ■ Union-Gruppe ■ Allianz-Desdner Asset Management-Gruppe ■ Cominvest-Gruppe ■ Andere

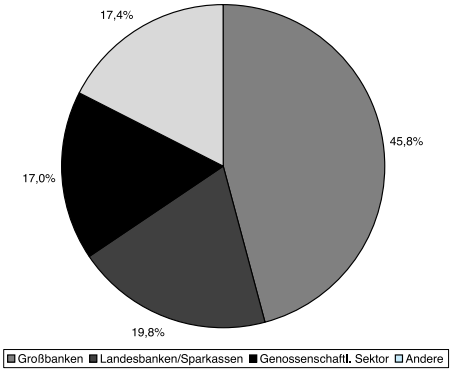
Bewertungsstichtag: 31.12.2002
Quelle: Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html)

Tabelle 27: Anteile der Großbanken, des Sparkassen- und des Genossenschaftssektors am Fondsvermögen 2002

Reihenfolge nach Größe	Bankensektor	Fonds-vermögen in Mrd. €	Prozentualer Anteil am Gesamt-vermögen
1	Großbanken	142,25	45,76
2	Landesbanken/Sparkassen	61,64	19,83
3	Genossenschaftl. Sektor	52,75	16,97
	Andere	54,25	17,45
	Gesamt	310,89	100,00

Bewertungsstichtag: 31.12.2002
Quelle: Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html), eigene Berechnungen

Abbildung 27: Anteile der »Drei-Säulen« am gesamten Fondsvermögen im Jahr 2002



Bewertungsstichtag: 31.12.2002
Quelle: Statistikservice des BVI (http://www.bvi.de/fssitemap.html)

3.3 Fazit

1. Bei den Investmentfonds übersteigen Ende der 90er Jahre die Zahl, das Mittelaufkommen und das investierte Vermögen der nur wenigen großen Unternehmen offenstehenden Spezialfonds die entsprechenden Werte der Publikumsfonds. Die Vorstellung von Investmentfonds als Sparanlage, die vor allem für kleine und mittlere Anleger genutzt wird, entspricht nicht mehr der Wirklichkeit.
2. Die Bedeutung des Investmentsektor hat in Deutschland während der 90er Jahre stark zugenommen. Die Nettokapitalzuflüsse (Mittelaufkommen) unterlagen dabei sehr großen Schwankungen. Diese wurden in den einzelnen Gruppen der Publikumsfonds dadurch verstärkt, dass während des Aktienbooms eine Umschichtung von Renten- zu Aktienfonds stattfand und in der Krise der letzten Jahre eine Umschichtung in umgekehrter Richtung erfolgte.
3. Der Investmentfondssektor wird von den vier Großbanken sowie vom Sparkassen- und Genossenschaftssektor dominiert; diese drei Gruppen kontrollieren über ihre KAG rund 82 % des gesamten Fondsvermögens. Die Vorstellung, dass die KAG in einem gewissen Konkurrenzverhältnis gegenüber den Banken stehen und diese hierdurch zu besonders kundenfreundlichem Verhalten zwingen, entspricht nicht der deutschen Wirklichkeit, in der die KAG im Besitz der Banken sind.

4. Spezialfonds reagieren früher auf die Krise als Publikumsfonds. Daher wird ihr Vermögen durch die Krise auch weniger stark betroffen als das Vermögen der Publikumsfonds. Da beide Gruppen im Wesentlichen von den KAG der großen Finanzkonzerne gemanaged werden, kann von diesen Unterschieden in der zeitlichen und quantitativen Entwicklung des Vermögens auf eine Diskriminierung der Publikumsfonds gegenüber den Spezialfonds geschlossen werden.

KAPITEL II – FÖRDERUNG UND DRUCK: ENTWICKLUNG DES WIRTSCHAFTS-POLITISCHEN UMFELDES

Der Finanzsektor gehört in allen entwickelten Ländern zu den am stärksten regulierten Bereichen der Wirtschaft. Historisch ist diese Tatsache vor allem als Reaktion auf verschiedene Finanzkrisen in der ersten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts zu erklären. Vor allem die Bankenzusammenbrüche Anfang der 30er Jahre hatten als Auslöser und verschärfender Faktor der Weltwirtschaftskrise gewirkt. Um solche Krisen in Zukunft zu vermeiden, wurden in den USA und in den meisten europäischen Ländern Gesetze zur Kontrolle von Börsen und Banken erlassen, die teilweise heute noch Bestand haben (vgl. Litan 1992: 54-56).

Die politische Kontrolle von Banken, Börsen und anderen Finanzinstitutionen kann aber nicht nur durch historische Erfahrungen erklärt, sondern auch durch ein systematisches Argument begründet werden. Der Finanzsektor hat eine weit über eine einzelne Branche hinausreichende volkswirtschaftliche Funktion: Er muss die Geld- und Kreditversorgung der Wirtschaft gewährleisten. Dies ist eine öffentliche Aufgabe. Ihre Erfüllung muss durch die Zentralbank (zuständig für die Bereitstellung einer ausreichenden Geld- und Kreditmenge) und die Geschäftsbanken, zuständig für die effiziente Lenkung der Geld- und Kreditströme, gemeinsam geleistet werden. Dieser infrastrukturelle Charakter des Finanzsektors hat in einigen Ländern dazu geführt, dass nicht nur die Zentralbank einen unbestritten hoheitlichen Status besitzt, sondern auch die für die wirtschaftliche Entwicklung maßgeblichen Geschäftsbanken als öffentliche Unternehmen geführt wurden. Auf jeden Fall galten überall für die Geschäftsbanken relativ detaillierte Regeln (meist Beschränkungen) für ihre Struktur, ihre Tätigkeit, und für die Zuverlässigkeit und das Verhalten der in diesem Sektor tätigen Personen.

Seit gut zwei Jahrzehnten ist Bewegung in die Regulierung der Finanzinstitute gekommen. Sie verläuft – in unterschiedlicher Stärke – in zwei gegenläufige Richtungen:

Zum einen haben die Internationalisierung, die europäische Integration und die stärkere Durchsetzung neoliberaler wirtschaftspolitischer Konzeptionen zu einem Prozess der Privatisierung, Liberalisierung und Deregulierung im Finanzsektor geführt, in dessen Verlauf nationale Vorschriften teils ersatzlos abgeschafft, teils

ausgedünnt und in lockerere europäische oder globale Regelwerke integriert worden sind. Auf globaler Ebene wird diese Tendenz – als Haupttendenz der Gesamtentwicklung – in den die Finanzdienstleistungen betreffenden Regelungen des Welthandelsabkommens für Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services – GATS) sichtbar (vgl. Ver.di 2002). In der Europäischen Union schlägt sie sich besonders ausgeprägt in den Konzeptionen und Politiken zur Herstellung eines einheitlichen europäischen Finanzmarktes nieder. Von beiden Seiten entsteht Druck auf die Politik, die nationalen Märkte zu öffnen und Regelungen zu beseitigen, die im Interesse einer flächendeckenden Kreditversorgung zu erschwinglichen Bedingungen den Wettbewerb und den Marktzugang regulieren. Für die in dem Sektor tätigen Unternehmen hat eine solche Deregulierung unterschiedliche Konsequenzen: Besonders expansive Unternehmen werden sich in der härteren Konkurrenz behaupten und ihre Tätigkeit ausweiten, größer und mächtiger werden. Umgekehrt wird die härtere Konkurrenz dazu führen, dass schwächere Unternehmen dem Druck nicht standhalten und aus dem Markt ausscheiden.

Zum anderen haben Instabilitäten, Turbulenzen und Krisen auf den Finanzmärkten in den 1990er Jahren Überlegungen und Konzeptionen gefördert, die auf eine neue Regulierung des Finanzsystems zielen. Von der globalisierungskritischen Bewegung werden Forderungen zur steuerlichen Diskriminierung spekulativer Finanzbewegungen – die Tobinsteuer – aber auch weitergehende Konzepte in die Diskussion eingebracht: Hierzu gehören beispielsweise der stärkere Rückgriff auf Kapitalverkehrskontrollen, eine gründliche Reform des Internationalen Währungsfonds (IWF) und die Stabilisierung der Wechselkurse zwischen den Hauptwährungen der Welt durch die Einrichtung von Zielzonensystemen (vgl. Huffschmid 2002a). Die Bereitschaft der meisten Regierungen und Institutionen, sich auf derartige Konzepte einzulassen, ist jedoch noch sehr gering. Demgegenüber sind andere – unter dem Stichwort Basel 2 diskutierte – Pläne sehr viel weiter gediehen, die darauf abzielen, die Risiken von Kreditgeschäften durch eine Neufassung zentraler Vorschriften der Bankaufsicht zu vermindern. Auch dies wird spürbare Folgen für den deutschen Finanzdienstleistungssektor haben und Anpassungen erzwingen.

Im Folgenden werden zunächst (Abschnitt 1) die Grundstruktur der Finanzaufsicht und die wichtigsten Etappen der politischen Förderung des Finanzsektors in *Deutschland* seit Beginn der 1990er Jahre kurz skizziert. Es folgt in Abschnitt 2 ein Überblick über die Politik der *Europäischen Union* zur Herstellung eines einheitlichen europäischen Finanzmarktes; dabei stehen die Folgen dieser Politik für die Struktur des deutschen Bankensektors, insbesondere die öffentlichen Sparkassen,

und für die Möglichkeiten feindlicher Unternehmensübernahmen im Vordergrund. Abschnitt 3 befasst sich schließlich mit der wesentlichen Stoßrichtung der kommenden *globalen* Vorschriften zur Risikosteuerung durch die Banken (Basel 2) und deren Folgen für die Stabilität des Finanzsektors.

1. FINANZAUFSICHT UND FINANZMARKTFÖRDERUNG IN DEUTSCHLAND

1.1 Grundlagen und Struktur der Finanzaufsicht

Die Aufsicht über den Finanzsektor ist in der Bundesrepublik Deutschland bis vor kurzem durch vier unterschiedliche Institutionen ausgeübt worden: Das *Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen* und die *Deutsche Bundesbank* waren zuständig für die Bankenaufsicht; das *Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen* kontrollierte die Versicherungen; und das erst 1995 aufgrund einer entsprechenden europäischen Richtlinie geschaffene *Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel* beaufsichtigte die Tätigkeit der Börsen und Wertpapierhändler. Im Mai 2002 änderte sich diese institutionelle Aufsichtsstruktur. Das »Gesetz über die integrierte Finanzdienstleistungsaufsicht« (vgl. Bundesgesetzblatt 2002 I: 1310) fasste die drei Bundesaufsichtsämter organisatorisch in der ***Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BAFin)***[24] mit Sitz in Bonn und Frankfurt/M. zusammen. Seitdem kontrolliert die BAFin mit gut 1200 MitarbeiterInnen (Haushaltsplan 2003) rund 2700 Kreditinstitute, 800 andere Finanzdienstleister und über 700 Versicherungen, insgesamt also gut 4.200 Unternehmen der Finanzbranche.

Die Bundesregierung und verschiedene Verbände haben diese Zusammenfassung mit offensichtlichen neuen Entwicklungen und Problemen im Finanzsektor begründet, denen eine zu enge branchenbezogene Aufsicht nicht gerecht werden könne: zunehmende Überschneidungen und Verflechtungen der verschiedenen Finanzdienstleistungen, die Entstehung internationaler Allfinanzkonzerne, sektorübergreifende Probleme der Anlegerberatung, die Zunahme von Finanzgeschäften aus illegalen Tätigkeiten (Geldwäsche) etc. Dieser Argumentation gegenüber ist jedoch darauf hingewiesen worden, dass die materiellen gesetzlichen Grundlagen für die öffentliche Aufsicht über die unterschiedlichen Abteilungen

24 Vgl. www.bafin.de. Die folgenden Strukturangaben für die BAFin stammen von dieser Homepage (Stand 5. Mai 2003).

des Finanzsektors – das Kreditwesengesetz (KWG),[25] das Versicherungsgesetz[26] und das Wertpapierhandelsgesetz[27] – bei der organisatorischen Zusammenführung der Finanzaufsicht im Wesentlichen unverändert geblieben sind. Dies ist deshalb von Bedeutung, weil die Aufsicht in den drei Bereichen bislang durchaus unterschiedliche Zielsetzungen verfolgt hatte: Die Stabilität des Finanzsystems und die Zahlungsfähigkeit der Kreditinstitute war und ist Ziel der Bankenaufsicht. Die Aufsicht über den Wertpapierhandel konzentriert sich auf die Markttransparenz, und in der Versicherungsaufsicht steht der Verbraucherschutz im Vordergrund. Es ist kritisch darauf hingewiesen worden, dass eine den angesprochenen Veränderungen und Verflechtungen im Finanzsektor entsprechende Konzeption einer integrierten Finanzaufsicht insoweit noch ausstehe, als auch in der neuen Struktur die drei Bereiche Banken, Versicherungen und Wertpapierhandel /Vermögensverwaltung die drei wesentlichen ***Säulen*** der Aufsichtsarbeit bleiben werden, die nach den gleichen Grundsätzen vorgeht wie früher (vgl. Reiter/Gerlings 2002: 5). Auch die Beteiligung der Bundesbank an der Bankenaufsicht bleibt erhalten. Mit dem Beginn der Europäischen Währungsunion ist zwar die Verantwortung für die Geldpolitik von den nationalen Zentralbanken an das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) mit der Europäischen Zentralbank (EZB) als Kern übergegangen, die Zuständigkeit für die Finanzaufsicht jedoch bei den Mitgliedsländern geblieben.

Diese Kritik ist nicht von der Hand zu weisen. Es kann ihr allerdings entgegengehalten werden, dass es in der neuen BAFin drei ***Querschnittsabteilungen*** gibt, die als erste konzeptionelle Schritte in die Richtung einer integrierten Aufsicht zu verstehen sind. Sie befassen sich mit den Themen

- Finanzmarkt/Internationales,
- Einlagensicherung, Anleger- und Verbraucherschutz, Altersvorsorge und
- Geldwäsche und andere unerlaubte Finanzgeschäfte.

Wieweit dieser sinnvolle übergreifende Ansatz in der Praxis der Finanzaufsicht wirklich zum Tragen kommt, kann angesichts der kurzen Zeit, die seit der Gründung der BAFin vergangen ist, noch nicht beurteilt werden.

25 Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBL 1998 I: 2776) zuletzt geändert durch Art. 5 des Gesetzes vom 20. Dezember 2001 (BGBL 2001 I: 3822).

26 Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen (Versicherungsaufsichtsgesetz – VAG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 1992 (BGBL 1993 I: 2) zuletzt geändert durch Artikel 3 des Gesetzes vom 26. März 2002 (BGBL 2002 I: 1219).

27 Gesetz über den Wertpapierhandel (Wertpapierhandelsgesetz – WpHG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBL 1998 I: 2708).

Eine Besonderheit der BAFin ist ihr Haushalt. Er wird von den Unternehmen des Finanzsektors finanziert. Sie haben in dem 21-köpfigen ***Verwaltungsrat***, der den Haushalt letztlich verabschiedet, mit 10 VertreterInnen offensichtlich einen wesentlichen Einfluss. Die anderen Mitglieder des Verwaltungsrates werden von verschiedenen Ministerien und vom Deutschen Bundestag entsandt. Der Präsident der BAFin, Jochen Sanio, rechtfertigte diese starke Position der Finanzunternehmen in seiner Rede zur Eröffnung der Behörde im Mai 2002 mit der Bemerkung »Es ist nur recht und billig, dass denjenigen, die am Ende die Rechnung begleichen, ein starker Einfluss bei der Kontrolle der Ausgaben eingeräumt wird, eingedenk des alten englischen Sprichwortes, ›Who pays the piper, calls the tune‹.«[28] Allerdings ist die Befürchtung nicht von der Hand zu weisen, dass der sehr starke Einfluss der Finanzunternehmen auf den Haushalt zur Durchsetzung einer Politik genutzt wird, die weniger dem Anleger- und Verbraucherschutz oder der Gesamtstabilität des Finanzsystems, als vielmehr der Minimierung externer Kontrolle dient.[29] Verbraucher- und Arbeitnehmerinteressen sind in dem Verwaltungsrat nicht vertreten.

Das Ziel der Bankenaufsicht, die von der BAFin gemeinsam mit der Bundesbank ausgeübt wird, ist es vor allem, die Funktionsfähigkeit der Kreditwirtschaft zu erhalten und den Schutz der bei den Banken eingezahlten Gelder zu gewährleisten. Zu diesem Zweck enthält das KWG Vorschriften über die Mindestausstattung der Institute mit Eigenkapital, die fachliche Kompetenz und Zuverlässigkeit der Geschäftsführungen, eine effiziente Organisation des Kreditgeschäftes und bestimmte Beschränkungen für Großkredite, Beteiligung an anderen Banken u.a.m.. Diese Regelungen hat die BAFin im Dezember 2002 durch neue »Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute« (MaK) konkretisiert, in denen sie die neuen globalen und europäischen Standards, die gegenwärtig unter dem Titel Basel 2 diskutiert werden, bereits teilweise vorweg nimmt (vgl. Deutsche Bundesbank 2003: 45-58).

28 Frei übersetzt: Wes Brot ich ess, des Lied ich sing. Vgl. Rede des Präsidenten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Jochen Sanio anlässlich der Eröffnung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht am 06. Mai 2002. www.bafin.de/presse/reden/p_020506.htm (Stand 5. Mai 2003).

29 »Doch muss es Grenzen geben, wenn Kernbereiche staatlichen Handelns, die sich einer ‚Umlage' bzw. privaten Finanzierung entziehen, tangiert werden. … Ein Angestellter der Finanzdienstleistungsaufsicht, der zu 100 % von Banken, Finanzdienstleistern und Versicherungen bezahlt wird und hierbei nach dem Gesetzentwurf sogar außertariflich vergütet werden kann, legt zumindest den Verdacht sich widersprechender Loyalitätspflichten nahe.« Reiter/Geerlings (2002), S. 6.

1.2 Finanzmarktförderung

Seit Beginn der 1990er Jahre sind in Deutschland vier Finanzmarktförderungsgesetze in Kraft getreten, welche die institutionellen Bedingungen für das Funktionieren der Finanzmärkte und die Tätigkeit der großen Finanzinstitute verbessert haben:

- Das erste Finanzmarktförderungsgesetz[30] schaffte, um den Finanzplatz Deutschland zu stärken, die Börsenumsatzsteuer zum 1.1.1991 sowie die Gesellschafts- und die Wechselsteuer zum 1.1.1992 ab.
- Das zweite Gesetz[31] erweiterte die Liberalisierung der Kapitalmärkte durch die Zulassung von Geldmarktfonds als kurzfristige Anlageinstrumente und richtete – aufgrund einer Richtlinie der EU – das Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel ein.
- Das dritte Gesetz[32] erweiterte die Geschäftsmöglichkeiten der bereits bestehenden Investmentfonds und schuf die Grundlage für die Zulassung verschiedener neuer Fondstypen. Dazu gehören die »Altersvorsorge-Sondervermögen«. Sie sind die Grundlage für die Entwicklung kapitalmarktgetragener Pensionsfonds und damit der Reform der Alterssicherung im Interesse der institutionellen Investoren.
- Das vierte und jüngste Gesetz[33] aus dem Jahre 2002 enthält einerseits Regelungen zum wirksameren Vorgehen gegen Geldwäsche und gibt der BAFin bessere Möglichkeiten zur Kontrolle der Finanzspekulation an die Hand, beispielsweise durch die Möglichkeit, Leerverkäufe zeitweise zu verbieten. Andererseits enthält es eine Reihe von Bestimmungen zur Deregulierung und zur Erweiterung von Anlagemöglichkeiten für Finanzinvestoren.

Auch die ***Steuerpolitik*** hat den Finanzsektor in den letzten Jahren erheblich begünstigt. Vor allem die mit der Steuerreform 2000 in Kraft getretene Steuerbefreiung von Veräußerungsgewinnen[34] bei Kapitalgesellschaften brachte insbesonde-

30 Gesetz zur Förderung der Rahmenbedingungen der Finanzmärkte (Finanzmarktförderungsgesetz) vom 22. Februar 1990, (BGBL 1990 I: 266).

31 Gesetz über den Wertpapierhandel und zur Änderung börsenrechtlicher und wertpapierrechtlicher Vorschriften (Zweites Finanzmarktförderungsgesetz) vom 24. Juni 1994 (BGBL 1994 I: 1749).

32 Gesetz zur weiteren Fortentwicklung des Finanzplatzes Deutschland (Drittes Finanzmarktförderungsgesetz) vom 24. März 1998 (BGBL 1998 I: 529).

33 Gesetz zur weiteren Fortentwicklung des Finanzplatzes Deutschland (Viertes Finanzmarktförderungsgesetz) vom 21. Juni 2002 (BGBL 2002: 2010).

34 Veräußerungsgewinne entstehen, wenn der beim Verkauf eines Unternehmens oder einer Beteiligung erzielte Erlös (nach Abzug der Verkaufskosten) größer ist als der Wert, zu dem das Unternehmen oder die Beteiligung in den Bilanzen des verkaufenden Unternehmens steht.

re für die großen Finanzkonzerne außerordentlich günstige Möglichkeiten mit sich, sich von nicht mehr funktionalen Unternehmensbeteiligungen auf äußerst lukrative Weise zu trennen. Stille Reserven – ohne Besteuerung gebildet mit dem Argument, es handle sich lediglich um eine Steuerverschiebung – blieben so endgültig steuerfrei. Allein bei den drei Finanzgruppen Deutsche Bank, HypoVereinsbank und Allianz/Dresdner Bank belief sich der Marktwert der Industriebeteiligungen im Oktober 2001 auf 36,6 Mrd. €. (vgl. Barber 2001: V). Eine Veräußerung, die von den Banken im Zuge ihrer Konzentration auf das Kerngeschäft geplant wird, würde zu Steuergeschenken in zweistelliger Milliardenhöhe führen (vgl. Major 2002).

2. BANKEN IM BINNENMARKT – EUROPÄISCHE REGULIERUNGEN

2.1 Der einheitliche europäische Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistungen gehörten Mitte der 80er Jahre zu den prominentesten Belegen bei der Begründung für die Notwendigkeit, einen einheitlichen europäischen Binnenmarkt zu schaffen (vgl. Cecchini 1988: 61-75): Die großen Preisunterschiede für standardisierte Finanzangebote in verschiedenen Mitgliedsländern sowie die lange Dauer und die hohen Gebühren bei innereuropäischen grenzüberschreitenden Überweisungen galten als Hindernis für den weiteren Fortschritt der europäischen Integration. Als Hauptgründe für diese auch dreißig Jahre nach Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) noch bestehende Trennung in Einzelmärkte wurden die unterschiedlichen nationalen Vorschriften für Banken und Versicherungen, sowie für die Finanzaufsicht in den einzelnen Mitgliedsländern angesehen.

Der Vertrag von Rom (1957) zur Gründung der EWG hatte (in Art 100) vorgesehen, unterschiedliche nationale Rechts- und Verwaltungsvorschriften bei der Errichtung des gemeinsamen Marktes anzugleichen, d.h. in einem gemeinsamen – einstimmig zu verabschiedenden – Regelwerk zusammenzufassen, das dann für alle Mitgliedsländer gelten sollte. Dies erwies sich jedoch als nicht machbar: Die Einzelvorschriften waren zu zahlreich und zu komplex; die Interessen der Mitgliedsländer waren zu unterschiedlich; und die Hürde der Einstimmigkeit war zu hoch. Daher blieb es in zahlreichen Sektoren bei der Fragmentierung der EWG in

verschiedene nationale Märkte mit relativ hohen Zugangsbarrieren. Dies galt auch für Finanzdienstleistungen.

Die Europäische Kommission unter ihrem damaligen Präsidenten Jacques Delors schlug angesichts dieser Integrationsblockade 1985 in dem berühmten »Weißbuch zur Vollendung des Binnenmarktes« (vgl. Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1995) einen »revolutionären Ansatz« vor, um dieses Hindernis zu überwinden: Die unterschiedlichen nationalen Regelungen sollten überwiegend nicht harmonisiert, sondern gegenseitig anerkannt werden. Eine Harmonisierung war nur für wenige Basisregeln vorgesehen, die vor allem den Arbeits-, Gesundheits- und Verbraucherschutz betreffen, und diese Vereinheitlichung sollte in sehr allgemeiner, für alle Mitgliedsländer akzeptablen Form erfolgen und genügend Spielraum für die nationale Konkretisierung lassen. Diese Kombination von Deregulierung und Mindestharmonisierung bildete die Grundlage für die 1986 verabschiedete und 1987 in Kraft getretene »Einheitliche Europäische Akte« (EEA). Sie verpflichtete die Gemeinschaft in Artikel 8a auf »die erforderlichen Maßnahmen, um bis zum 31. Dezember 1992 … den Binnenmarkt schrittweise zu verwirklichen.«

Für die Finanzdienstleistungen sieht das Binnenmarktregime auf dieser Grundlage drei wesentliche Neuerungen vor: die Dienstleistungsfreiheit, den europäischen Pass und die Heimatlandkontrolle (vgl. Huffschmid 1994: 146ff.).

Die Einführung der ***Dienstleistungsfreiheit*** ergänzt die Niederlassungsfreiheit: Letztere besteht darin besteht, dass Unternehmen aus anderen Mitgliedsländern in jedem Mitgliedsland – nach den dort geltenden Regeln für die Unternehmensgründung – Niederlassungen oder Tochtergesellschaften gründen und ihre Dienste über diese anbieten können. Demgegenüber besagt die Dienstleistungsfreiheit, dass Unternehmen ihre Dienste aus einem anderen Mitgliedsland heraus grenzüberschreitend anbieten können, ohne in dem jeweiligen Land, in dem angeboten wird, eine eigene Niederlassung gründen zu müssen.

Die gegenseitige Anerkennung der unterschiedlichen nationalen Regeln führt ferner zu dem sog. ***»europäischen Pass«*** für Dienstleistungsunternehmen: Ein Unternehmen, das in einem Mitgliedsland der EU nach den dortigen Bestimmungen für bestimmte Geschäftstätigkeiten zugelassen ist, kann seine Dienste auch in den anderen Mitgliedsländern anbieten, ohne eine nach den dortigen – möglicherweise unterschiedlichen – Regeln zu erwerbende neue Zulassung beantragen zu müssen. Das kann dazu führen, dass innerhalb eines Landes Unternehmen als Anbieter auftreten, die auf unterschiedlicher rechtlicher Grundlage arbeiten. Die Überlegung, die hinter diesem europäischen Pass steht, läuft darauf hinaus, dass

die jeweiligen Regeln trotz ihrer nationalen Besonderheiten als im Wesentlichen gleichwertig anzusehen sind und die Kunden als mündige Bürger sich die Unternehmen aussuchen, deren Regel am ehesten ihren Interessen entsprechen.

Für die Beaufsichtigung und Kontrolle der Institutionen gilt das Prinzip der ***Heimatlandkontrolle***: Die Behörde des Landes, in dem das jeweilige Unternehmen zugelassen ist, übt die Kontrolle über seine Tätigkeit in allen Mitgliedsländern der EU aus. Das bedeutet praktisch, dass die Geschäfte verschiedener Unternehmen in ein und demselben Land von den Aufsichtsbehörden verschiedener Länder nach deren jeweiligen Regeln kontrolliert werden.

Ein solches Regime kann nur funktionieren, wenn es ein ausreichend breites Fundament an gemeinsamen Mindestvorschriften gibt, die in allen Ländern gelten, und wenn die nationalen Aufsichtsbehörden so zusammenarbeiten, dass eine grenzüberschreitende Kontrolle auch tatsächlich möglich wird. Dieses Fundament ist in der EU nach der Verabschiedung der EEA für die verschiedenen Teilbereiche des Finanzdienstleistungssektors in unterschiedlichem Masse geschaffen worden.

Die wichtigste gesetzliche Grundlage für einen einheitlichen europäischen Finanzmarkt ist offensichtlich die prinzipielle Möglichkeit, Geld und Kapital von einem Mitgliedsland in ein anderes transferieren zu können. Diese Grundlage wurde mit ***zwei Richtlinien zur Liberalisierung des Kapitalverkehrs*** von 1996 und 1998 geschaffen, die bis Ende 1992 in allen Mitgliedsländern umgesetzt werden sollten.[35]

Relativ breit ist der Sockel gemeinsamer Regelungen bei den ***Banken*** und anderen Kreditinstituten.[36] Die vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht 1988 verabschiedeten Eigenkapitalvorschriften (Basel 1) sind durch eine Richtlinie in europäisches Recht übernommen worden, das in allen Mitgliedsländern umgesetzt worden ist. Ferner gibt es eine Reihe gemeinsamer Vorschriften der EU, vor allem über Einlagensicherungssysteme, Offenlegungspflichten, Beschränkungen von Großkrediten und Beteiligungen zwischen Banken und zwischen Banken und Nichtbanken u.a.m.

Bei den ***Versicherungen*** ist die Lage in den einzelnen Sparten sehr unterschiedlich:[37] Bei den Sozialversicherungen gelten unverändert nationale Systeme, und auch die Lebensversicherungen unterliegen überwiegend spezifischen natio-

35 Richtlinie 86/566/EWG vom 17. November 1986 (Abl. L332/22 vom 26. November 1986) und Richtlinie 88/361/EWG vom 24. Juni 1988 (Abl. L178/5 vom 8. Juli 1988).

36 Die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen finden sich im Internet unter http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/reg/de_/register_06202020.html (Stand 5. Mai 2003).

37 Regelungen für Versicherungen unter http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/reg/de_/register_06202010.html (Stand 5. Mai 2003).

nalen Bestimmungen, die nicht harmonisiert sind, aber auch nicht vom Prinzip der gegenseitigen Anerkennung erfasst werden. Eine sehr weitgehende Deregulierung hat dagegen bei der Sachversicherung stattgefunden. Diese hat z.B. dazu geführt, dass bestimmte Befugnisse des damaligen Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen – beispielsweise die Genehmigung von Versicherungsprämien – abgeschafft werden mussten. Insgesamt ist die Lage auf dem Sachversicherungssektor in der EU hierdurch außerordentlich unübersichtlich geworden. Zwar hat die Intensität der Konkurrenz im Binnenmarkt zugenommen, aber die Möglichkeiten für die normalen Verbraucher, hiervon zu profitieren, sind wegen dieser Unübersichtlichkeit eher kleiner geworden. Mehr Wettbewerb hat hier nicht zu mehr, sondern zu weniger Verbraucherschutz geführt.

Am wenigsten weit fortgeschritten ist die Europäisierung bei der Regulierung von ***Investmentfonds*** und beim ***Wertpapierhandel***.[38] Hier gibt es bislang keine EU-weiten Regeln, die über erste Ansätze, z.B. die Definition von Investmentfonds oder Veröffentlichungspflichten bei Börsengängen, hinausgehen.

Obwohl das offizielle Datum für die Vollendung des europäischen Binnenmarktes mittlerweile gut 10 Jahre zurückliegt, kann von einem einheitlichen europäischen Markt für Finanzdienstleistungen ebenso wenig gesprochen werden wie von einem einheitlichen europäischen Finanzmarkt. Die Preise für Finanzdienstleistungen unterscheiden sich nach wie vor stark in den einzelnen Ländern; grenzüberschreitende Überweisungen dauern nach wie vor lange und sind erheblich teurer als Inlandsüberweisungen.[39] Entsprechend ist der Anteil grenzüberschreitender Finanzbeziehungen nach wie vor gering; es ist überwiegend bei der nationalen Zersplitterung der europäischen Finanzmärkte geblieben.

Ein Grund für diese anhaltende Zersplitterung dürfte auch die Tatsache sein, dass verschiedene Mitgliedsländer der EU der flächendeckenden Versorgung der Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen einen besonderen Stellenwert und die Qualität eines öffentlichen Gutes zuschreiben, das vor ausländischem Wettbewerb geschützt werden muss. Dies ist auch bei der Abfassung der europäischen Bankenrichtlinie berücksichtigt worden. Art. 19 Absatz 4 der zweiten Bankenrechtskoordinierungsrichtlinie erwähnt die »Bedingungen, die für die Ausübung dieser

38 Regelungen unter http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/reg/de_/register_06202025.html (Stand 5. Mai 2003).

39 Und dies, obgleich es eine – unmittelbar rechtsverbindliche – Verordnung des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 19. Dezember 2001 gibt, die in Art. 3 vorschreibt, dass ab 1. Juli 2002 für grenzüberschreitende elektronische Zahlungsvorgänge und für grenzüberschreitende Überweisungen innerhalb der EU bis zur Höhe von 12.500 € (ab 1. Juli 2006: 50.000 €) die gleichen Preise wie für Inlandszahlungen bzw. –überweisungen gelten müssen. (Abl. L 344/15 vom 28. Dezember 2001).

(Bank-)Tätigkeiten im Aufnahmemitgliedstaat aus Gründen des Allgemeininteresses gelten«. An diese Bedingungen müssen sich auch ausländische Unternehmen halten, selbst wenn entsprechende Regelungen in ihrem Heimatland nicht gelten. Wie weit diese Bestimmung reicht, ist Gegenstand unterschiedlicher Interpretationen und von Kontroversen zwischen Kommission (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1997) und einzelnen Mitgliedsländern (wie z.B. Frankreich, vgl. Ventelou 2003: 154ff.).

2.2 Aktionsplan für Finanzdienstleistungen

Diese anhaltende Fragmentierung wurde insbesondere während der boomartigen Entwicklung der nationalen und internationalen Wertpapiermärkte in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre von der Europäischen Kommission kritisiert, die hierin eine wesentliche Ursache für den Rückstand Europas bei Wachstum und Beschäftigung hinter den USA sah. Auch die unmittelbar bevorstehende Gründung der Europäischen Währungsunion machte Druck: Um die zukünftig vollständig zentralisierte und einheitliche Geldpolitik möglichst effizient zu machen, wurde es erforderlich, die Barrieren zwischen den einzelnen Finanzsystemen zu beseitigen, die als Übertragungswege zwischen Geldpolitik und wirtschaftlicher Aktivität dienen. Aus diesen Gründen unternahm die Europäische Kommission 1999 einen neuen Anlauf zur Schaffung eines einheitlichen europäischen Finanzraumes. In einem »Aktionsplan Finanzdienstleistungen« vom 11. Mai 1999 wurden 42 Maßnahmen vorgestellt, die bis Ende 2002 von den europäischen Behörden – als Verordnungen, Richtlinien oder Empfehlungen bzw. Standpunkte der Kommission – verabschiedet und bis Ende 2005 in den Mitgliedstaaten umgesetzt werden sollen (vgl. Frangakis 2003: 79ff.). Diese Maßnahmen gliedern sich in vier Schwerpunktbereiche:[40]

- Vollendung eines einheitlichen Firmenkundenmarktes
- Entwicklung offener und sicherer Märkte für Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich
- Gewährleistung der Stabilität der Finanzmärkte
- Beseitigung steuerlicher Hindernisse für die Integration der Finanzmärkte

Ende 2002 waren dem siebten Fortschrittsbericht (vgl. Europäische Gemeinschaft 2002) zufolge 31 Maßnahmen auf europäischer Ebene abgeschlossen.

40 Die Ankündigung der Kommission vom 11. Mai 1999 findet sich unter http://europa.eu.int/comm/internal_market/de/fuinances/General/action.htm (Stand 5. Mai 2003).

Zwar macht die Kommission eine Unterscheidung zwischen dem Großkundengeschäft, für das kein besonderer Anleger- oder Verbraucherschutz erforderlich ist, und dem Massengeschäft (Retail- oder Privatkundengeschäft), für das eine besondere Beratungs-, Aufklärungs- und Schutzbedürftigkeit der Kunden unterstellt wird. Aber auch in diesem letzten Bereich insistiert die Europäische Kommission darauf, dass der Verbraucherschutz die Herstellung des einheitlichen europäischen Finanzmarktes nicht behindern dürfe.[41]

Angesichts der Verschiebungen bei den Finanzdienstleistungen zugunsten des Wertpapiergeschäftes und der dort besonders offensichtlichen Regulierungsdefizite konzentrieren sich die Vorschläge auf diesen Bereich. Im Vordergrund steht dabei die Orientierung darauf, die Transaktionskosten durch mehr Transparenz und Wettbewerb sowie vor allem durch größere Umsatzvolumen zu senken. Der sog. Lamfalussy-Bericht (vgl. Ausschuss der Weisen 2001: 26ff.) schlug dem Europäischen Parlament vor, zur Beschleunigung des Verfahrens bei der Wertpapierregulierung zwei Ausschüsse einzusetzen, denen hierfür wesentliche Kompetenzen übertragen werden sollen. Das Parlament hat diesem Verfahren – durch das es sich selbst in erheblichem Masse entmachtet – trotz anfänglicher Vorbehalte zugestimmt.

In Zusammenhang mit dem Aktionsplan für Finanzdienstleistungen spielen auch Überlegungen und Vorschläge zur Schaffung verbesserter Bedingungen für Pensionsfonds eine besondere Rolle. Diese Pensionsfonds sollen die privaten Beiträge zur Sozialversicherung aufnehmen, die im Zuge der (Teil-)Umstellung der Rentensysteme von Umlagesystemen zu kapitalgedeckten Systemen (oder die Ergänzung ersterer durch letztere) von den Versicherten geleistet werden. Auch wenn die Kommission keine ausdrückliche Verbindung zwischen der »Modernisierung« der sozialen Sicherungssysteme und der Entwicklung eines einheitlichen europäischen Finanzmarktes herstellt, ist es bemerkenswert, dass auf dem Gipfel von Lissabon im März 2000 beide Projekte mit hoher Priorität auf die Tagesordnung der EU für das erste Jahrzehnt dieses Jahrhunderts gesetzt worden sind und auch in dem wichtigsten wirtschaftspolitischen jährlichen Dokument der EU, den »Grundzügen der Wirtschaftspolitik« mit besonderem Vorrang behandelt werden. Die Problematik einer solchen Verbindung insbesondere für die Gewährleistung sozialer Sicherheit und eines angemessenen Lebensstandards im Alter ist durch den weltweiten Zusammenbruch der Wertpapiermärkte und die Entwicklungen

41 »… consumer protection mechanisms should not stifle the ability of financial integration to promote economic growth« (European Commission 2002: 6).

bei Unternehmen wie ENRON oder WorldCom deutlich geworden. Für Menschen, deren Rentenversicherungsbeiträge überwiegend in Aktien (oder speziell in Aktien »ihrer« Unternehmen) investiert wurden, ergeben sich massive Einbrüche ihrer Alterseinkommen, die viele an den Rand der oder in die Altersarmut führt.

2.3 Europäische Übernahmerichtlinie gegen deutsches Übernahmegesetz

Im Zusammenhang mit der Herstellung des europäischen Finanzmarktes spielen auch die Bestimmungen für die Beteiligung an oder die Übernahme von EU-Unternehmen durch ausländische Käufer eine wesentliche Rolle. Sie sind daher auch Bestandteil des Aktionsplanes für Finanzdienstleistungen. Mit der Einführung der Freiheit des internationalen Kapitalverkehrs ist die Übernahme von Kapitalanteilen an Kapitalgesellschaften prinzipiell für ausländische Erwerber möglich, ohne dass hierbei besondere Rücksicht auf die Gegebenheiten des übernommenen Unternehmens geübt werden muss. Solche Übernahmen können jedoch nationale (z.B. bei Rüstungsunternehmen), regionale und lokale (Erhaltung von Standorten) oder Belegschaftsinteressen (Sicherung des Arbeitsplatzes) betreffen und u.U. massiv beeinträchtigen. Aus diesem Grund gibt es in einigen Ländern Regelungen, die eine solche Übernahme erschweren bzw. es den Unternehmen erlauben geeignete Vorsichts- und Abwehrmaßnahmen gegen feindliche Übernahmen zu treffen. Dazu gehören z.B. die Beschränkung von Stimmrechten, Mehrfachstimmrechte der ursprünglichen oder von öffentlichen Anteilseignern, »goldene Aktien«, vorbeugende Genehmigung von Kapitalerhöhungen etc. Derartige Bestimmungen werden von der Generaldirektion Binnenmarkt der Europäischen Kommission als Wettbewerbsverzerrung angesehen, die im Namen der Freiheit des Kapitalverkehrs und des einheitlichem europäischen Binnenmarktes zu beseitigen seien. Überdies brächten sie die Gefahr mit sich, dass der Vorstand eines Unternehmens – um beispielsweise eine nach einer Übernahme zu erwartende Ablösung zu verhindern – nicht im Interesse des Unternehmens, sondern in eigenem Interesse handelt. Ein Richtlinienentwurf der Kommission, der die strikte Neutralität des Vorstandes sichern und vorbeugende Abwehrmaßnahmen ausschließen sollte, ist im ersten Anlauf – nicht zuletzt angesichts der massiven Kritik von Seiten der deutschen und der französischen Regierung – im Juli 2001 an der Ablehnung des europäischen Parlamentes gescheitert. Die Bundesregierung hat daraufhin ein eigenes Übernahmegesetz vorgelegt, das vorbeugende Abwehrmaßnahmen gegen

feindliche Übernahmen unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt. Dieses Gesetz ist am 1. Januar 2002 in Kraft getreten.[42] Inzwischen hat die Kommission jedoch einen zweiten Richtlinienentwurf vorgelegt[43] (Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2002). Er berücksichtigt einige Einwände des Europäischen Parlamentes, indem er zum Beispiel Informations- und Konsultationsrechte für Arbeitnehmer vorsieht. Vorbeugende Abwehrmaßnahmen des Vorstandes sind jedoch auch in diesem Entwurf nicht zulässig, im Unterschied zu Mehrfachstimmrechten, die allerdings in Deutschland verboten sind.

Die Bedeutung der Übernahmerichtlinie für den deutschen Finanzdienstleistungssektor liegt darin, dass ihre Verabschiedung in der von der EU beabsichtigten Form die Übernahme deutscher Unternehmen durch ausländische Kapitalanleger, insbesondere institutionelle Investoren attraktiver machen würde. Dies wiederum hätte nicht nur für übernommene Unternehmen sondern auch für die Banken und Anleger in Deutschland insofern Konsequenzen, als die vielfach bestehenden engeren Beziehungen zwischen Banken und Nichtbankunternehmen (Hausbankprinzip) gelockert, was vermutlich auch Rückwirkungen auf das Finanzierungsgeschäft der Banken mit sich bringen würde.

2.4 Angriff der EU auf die Sonderstellung öffentlicher Sparkassen und Landesbanken

Die vermutlich wichtigste Veränderung im regulativen Umfeld der deutschen Finanzdienstleister betrifft die Sparkassen und die Landesbanken. Dabei handelt es sich um öffentliche, in kommunalem oder Landesbesitz befindliche Institute, die vor allem private Haushalte, kleine und mittlere Unternehmen und Handwerker mit Finanzdienstleistungen versorgen. Etwa 40 % der Einlagen und Kreditvergabe an Haushalte und Unternehmen entfallen auf den öffentlichen Sektor. Sparkassen sind insbesondere für die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen »in der Fläche« – d.h. auch in entlegenen Gebieten und Dörfern – wichtig, aus der sich private Banken weitgehend zurückgezogen haben. Sie sorgen zusammen mit den Genossenschaftsbanken für die Integration erheblicher Teile der Bevölkerung in das Kredit- und Zahlungssystem der Gesellschaft, ohne die gesellschaftlicher Zu-

42 Gesetz zur Regelung von öffentlichen Angeboten zum Erwerb von Wertpapieren und von Unternehmensübernahmen vom 16. November 2001 (BGBL 2001 I : 3822).

43 Kom (2002) 534 endg. vom 2.10.2002.

sammenhalt heute nicht möglich ist. Sie unterliegen wie die öffentlichen Landesbanken dem Regionalprinzip, d.h. sie sind gehalten, ihre Einlagen auch wieder dort – im Wesentlichen in der Form der Kreditvergabe – zu investieren, wo diese herkommen. Sparkassen betreiben nahezu alle Arten von Bankgeschäften und müssen das zur Aufrechterhaltung und Erweiterung der Geschäftstätigkeit erforderliche Kapital selbst erwirtschaften. Sie sind aber dennoch gemäß den jeweiligen Landesgesetzen und ihrer Satzungen nicht ausschließlich gewinnorientiert, sondern überdies gemeinwohlorientiert. Dies kommt in der Regel dadurch zum Ausdruck, dass sie sich zum einen als Sponsoren für Sport-, Kultur- oder ähnliche gemeinnützige kommunale Einrichtungen betätigen, und zum anderen die nach Bedienung der Reserven verbleibenden Überschüsse an die öffentlichen Träger abführen. Diese Gemeinwohlorientierung ist der Grund dafür, dass die öffentlichen Träger der Sparkassen (Kommunen) und Landesbanken (Länder) für deren Verbindlichkeiten letztlich haften (Gewährträgerhaftung) und die Verantwortung für sie übernehmen (Anstaltslast). Hierdurch ist die Zahlungsunfähigkeit von Sparkassen und Landesbanken im Unterschied zu privaten Banken praktisch ausgeschlossen. Diese Gewährträgerhaftung ist bislang allerdings noch keinmal in Anspruch genommen worden (vgl. Hoppenstedt 2001: 1960). Nichtsdestotrotz liegt ihre praktische Bedeutung darin, dass sie sich positiv auf die Bonitätseinstufung der öffentlichen Sparkassen und Landesbanken durch externe Ratingagenturen und damit auch auf die Konditionen ihrer Refinanzierung auswirkt.

Diese Geschäftsgrundlage der öffentlichen Sparkassen ist im Jahr 2001 wesentlich verändert worden. Der Bundesverband deutscher Banken (BdB) und die Europäische Bankenvereinigung hatten 1999 bei der Europäische Kommission Beschwerde gegen den durch Anstaltslast und Gewährsträgerhaftung gegebenen Sonderstatus der Sparkassen eingelegt, weil sie darin eine nach dem europäischen Recht unzulässige öffentliche Subvention und eine Wettbewerbsverzerrung gegenüber den privaten Konkurrenten sahen. Die Kommission hat diese Argumentation in wesentlichen Punkten übernommen und die Bundesregierung aufgefordert, zur Vermeidung eines Verfahrens vor dem Europäischen Gerichtshof die beanstandeten Regelungen zu verändern. Im Juli 2001 kam es zu einer Einigung zwischen Kommission, Bundesregierung und der Sparkassen Finanzgruppe. Ihr wesentlicher Inhalt besteht darin, dass die Gewährträgerhaftung nach einer Übergangsfrist von vier Jahren im Juli 2005 ersatzlos abgeschafft und die Anstaltslast so umgestaltet wird, dass sie einer privatwirtschaftlichen Rechtsbeziehung entspricht. Ausgenommen hiervon sind bis zu diesem Datum eingegangene Kreditengagements, die bis zum Jahre 2015 dem Vertrauensschutz der Gewährträger-

haftung unterliegen. Nach dem Ende der Übergangsfrist können demnach auch Sparkassen und Landesbanken wie private Unternehmen zahlungsunfähig werden und in Konkurs gehen.

Diese Neuregelung ist im Laufe des Jahres 2002 durch Änderung der Landessparkassengesetze bereits umgesetzt worden. Grundlage war dabei die in einer »Verständigung« mit der Europäischen Kommission erzielte Übereinkunft, dass eine Änderung am öffentlich-rechtlichen Status der Sparkassen nicht erforderlich ist. Auch der öffentliche Auftrag und die Gemeinwohlorientierung können prinzipiell beibehalten und mit öffentlichen Mitteln unterstützt werden. Allerdings darf diese Unterstützung nicht mehr die Form pauschaler Gewährträgerhaftung annehmen, und sie muss prinzipiell auch privaten Banken zugänglich sein.

Der wesentliche Handlungsbedarf, der durch die Einigung für die Sparkassen als ökonomische Einheiten entsteht, läuft darauf hinaus, dass sie zusätzliche Mittel zum Aufbau eines Sicherungssystem erwirtschaften müssen, das an die Stelle der bisherigen öffentlichen Haftung tritt. Deren Wegfall wird überdies dazu führen, dass wegen der zu erwartenden Bonitätsherabstufung die Refinanzierungskosten der Sparkassen steigen werden. In einer ohnehin ungünstigen konjunkturellen Situation mit sinkendem Geschäftsvolumen und Erträgen stehen sie also unter doppeltem zusätzlichem Druck, der sie zu erheblichen Anpassungen zwingt. Hierauf haben die Sparkassen bereits mit zusätzlicher Rationalisierung, Zusammenschlüssen, Schließung von Zweigstellen und Personalabbau reagiert. Weitere Schritte wie die Zusammenlegung des »back office«, d.h. vor allem der Abwicklung des Zahlungsverkehrs und die Zentralisierung der Produktentwicklung, sind im Gespräch.

Die durch die EU erzwungene Neuregelung könnte den Anstoß für einen grundlegenden Umbau der Bankenstruktur geben, durch den die traditionelle Dreigliedrigkeit des Bankensystems – in Privatbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken – untergraben und langfristig abgeschafft würde. Zwar werden in den im Jahre 2002 geänderten Sparkassengesetzen die Rechtsform der Anstalt des öffentlichen Rechts und das Regionalprinzip überwiegend beibehalten. Tendenzen zur Privatisierung, die es auch schon früher gegeben hat (vgl. Rühl 2003), werden sich aber verstärken:

- Schon in den 1990er Jahren haben Sparkassen ihre Kapitalbasis durch die Aufnahme stiller (privater) Teilhaber (also von Kapitalgebern ohne Stimmrecht, die am Gewinn partizipieren) und die Ausgabe von Genussscheinen an Private erweitert.
- Als Reaktion auf den Druck der EU hat das Land Nordrhein-Westfalen (NRW) eine Teilprivatisierung der WestLB durch die Bündelung ihrer wettbewerblichen

Aktivitäten in der neuen WestLB AG durchgeführt, die als privatrechtliche Tochtergesellschaft der öffentlichen und in öffentlichem Auftrag agierenden Landesbank NRW geführt wird.

- Im Februar 2002 beschlossen die Regierungen der Länder Hamburg und Schleswig Holstein, ihre Landesbanken rückwirkend zum 1. Januar 2003 in der HSH Nordbank AG zusammenzuschließen. (Vgl. Handelsblatt vom 12. März 2003, Online-Version)
- Die saarländische Regierung plant, die dortigen Sparkassen durch Gesetzesänderung grundsätzlich in Aktiengesellschaften umzuwandeln. Der nächste Schritt könnte die Aufnahme regulärer privater Minderheitsaktionäre und schließlich die Übernahme durch andere Banken sein.
- Im November 2003 werden Überlegungen des Verwaltungsrats der Sparkasse Stralsund bekannt, diese zu verkaufen. Nach damaligen Medienberichten standen als Kaufinteressenten drei ausländische Banken sowie Deutsche Bank und Commerzbank bereit. Das Finanzministerium Mecklenburg-Vorpommerns untersagte das Vorhaben jedoch. Inwieweit der Verkauf rechtlich möglich ist, ist momentan noch offen.

Es liegt nahe, dass dieses Aufbrechen der öffentlichen Unternehmensstruktur insbesondere für die Großbanken eine interessante Perspektive ist, die angesichts ihrer großen Verluste im Investmentbereich zurück ins Privatkundengeschäft drängen. Ein günstiger Weg bei dieser Strategie kann die Übernahme jener Sparkassen sein, die dieses Marktsegment nie aufgegeben hatten. Der öffentliche Auftrag würde dabei angesichts der intensiven Konkurrenz zwangsläufig auf der Strecke bleiben.

Die Neuregelung der deutschen Sparkassen ist – auf Druck der privaten Konkurrenten – durch die für Wettbewerb zuständige Abteilung der Europäischen Kommission durchgesetzt worden, die dem öffentlichen Auftrag von Unternehmen grundsätzlich eher ablehnend gegenüber steht. Mittlerweile hat sich gegenüber der Dominanz des privaten Wettbewerbs bei der ökonomischen Regulierung jedoch auch auf europäischer Ebene Kritik und Widerstand formiert. Die Belange der öffentlichen Daseinsfürsorge werden zunehmend thematisiert (vgl. Ventelou 2003: 147 – 158).

3. GLOBALE REGELN – BASEL 2

3.1 Neue Regeln für die Risikoabsicherung

Der Ausdruck »Basel 2« bezeichnet den Vorschlag, die zur Zeit bestehenden Regeln (»Basel 1«) zu verbessern, die Banken und andere Kreditinstitute verpflichten, sich gegen Zahlungsunfähigkeit ihrer Schuldner abzusichern. Träger dieser Vorschläge ist der »Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht« (BABA), in dem die Aufsichtsbehörden der zehn wichtigsten Industrieländer (G10) vertreten sind und der bei der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) in Basel angesiedelt ist. Auf die Arbeiten dieses Ausschusses gehen auch die gegenwärtig gültigen Regeln zurück, die 1988 verabschiedet wurden.[44] Sie sehen vor, dass Banken und andere Kreditinstitute (Monetäre Finanzinstitute – MFI) für Kredite (die sich in ihrer Bilanz als Forderungen auf der Aktivseite niederschlagen) Eigenkapital in Höhe von 8 % der Kreditsumme vorhalten müssen, um bei Ausfällen nicht in Liquiditätsschwierigkeiten zu geraten. Im Jahr 1995 wurde diese Pflicht zur Unterlegung mit Eigenkapital auch auf Wertpapiere ausgedehnt, um die Banken auf diese Weise auch gegen Kursverluste (Marktrisiko) abzusichern. Der pauschale Satz von 8 % wird allerdings insoweit faktisch differenziert, als die Kredite und Wertpapiere in Gruppen eingeteilt werden, die je nach unterstellter Bonität der Schuldnergruppe ein unterschiedliches sog. Risikogewicht erhalten: So wird davon ausgegangen, dass die Bonität der Regierungen von OECD-Ländern so hoch ist, dass Kredite an sie kein Risiko beinhalten, also mit dem Risikofaktor »0« zu bewerten sind und somit keine Eigenkapitalreserven erfordern. Kredite an Banken aus OECD Ländern werden mit dem Risikofaktor 0,2 bewertet und erfordern damit lediglich Eigenkapital in Höhe von 0,2 x 8 %, also 1,6 % der Kreditsumme. Der normale Risikofaktor »1« (d.h. die Eigenkapitalanforderung von 8 %) gilt im Wesentlichen für (nichtfinanzielle) Unternehmen. Die für die Vorhaltung von Eigenkapital anfallenden Opportunitätskosten[45] werden an die Bankkunden weitergegeben und bilden einen Bestandteil der Kreditkosten.[46]

44 Der BABA selbst hat keine Rechtsetzungsbefugnis. Seine Vorschläge müssen, um bindend zu werden, in nationales Recht bzw. in europäische Richtlinien umgesetzt werden, die ihrerseits durch nationale Gesetzgebung zu exekutieren sind.

45 Opportunitätskosten sind entgangene Gewinne, d.h. Gewinne, die anfallen würden, wenn das Kapital in anderer Verwendung eingesetzt würde. Sie bemessen sich üblicherweise nach den Zinsen auf dem Kapitalmarkt.

46 Unsinnig und irreführend ist allerdings die in Theorie und Praxis übliche Rechnung, bei der zu den Kreditkosten nicht nur die Opportunitätskosten, sondern auch noch ein Gewinnaufschlag auf diese Opportunitätskosten berechnet wird. Opportunitätskosten sind eben keine echten Kosten, sondern entgangene Gewinne.

Die Kritik an dieser Regelung richtet sich gegen die pauschale Festsetzung von einheitlichen Risikogewichtungsfaktoren für wenige große Schuldnergruppen, die individuelle Schuldner ganz unterschiedlicher Qualität und Bonität umfassten. Die Pauschalierung von Risikogewichtungen für Schuldnergruppen statt für individuelle Schuldner führe einerseits zu ungerechtfertigten Benachteiligungen, andererseits zu ebenso ungerechtfertigten Begünstigungen von Kreditnehmern: Unternehmen, deren Bonität besser als die des Gruppendurchschnitts sei, müssten überhöhte Kreditkosten zahlen, während andere Unternehmen bessere Konditionen erhielten, als dies ihrer unterdurchschnittlichen Bonität entspricht. Diese faktische Quersubventionierung ineffizienter durch besonders effiziente Unternehmen stelle eine Wettbewerbsverzerrung dar, die zu Fehlsteuerung von Krediten führe und damit auch volkswirtschaftlich schädlich sei.

Basel 2 ist die Antwort auf diese Kritik. Sie besteht aus drei Säulen, deren Gewicht und Umfang allerdings sehr unterschiedlich ist. Die erste und bei weitem wichtigste Säule enthält den Kern des Neuordnungsvorschlages. Er läuft darauf hinaus, die Anforderungen an die Vorhaltung von Eigenkapital bei den kreditgebenden Banken nicht mehr von der ***durchschnittlichen Bonität der Gruppe***, zu der ein Schuldner gehört, sondern von der ***individuellen Bonität jedes einzelnen Schuldners*** abhängig zu machen.[47] Diese Bonität – und damit das Risiko des Zahlungsausfalls – soll entweder durch externe Beurteilungen von Ratingagenturen oder durch interne Risikomodelle der kreditgebenden Banken festgestellt werden. Die Seriosität und Solidität dieser Risikomodelle unterliegt der öffentlichen Aufsicht (zweite Säule). Schließlich – dritte Säule – solle durch umfangreichere Veröffentlichungspflichten die »Marktdisziplin« verschärft und Banken dadurch zu risikogerechterem Verhalten angehalten werden.

Wesentliche Bestandteile dieses Konzepts wurden bereits Mitte 1999 vom BABA vorgelegt. Die anschließende Diskussion führte dann Anfang 2001 zu einem neuen ersten formellen Vorschlag, der sich von den ersten mehr informellen Veröffentlichungen vor allem dadurch unterschied, dass die bislang ausschließlich vorgesehene externe Bonitätseinstufung durch die Zulassung bankinterner Risikomodelle ergänzt wurde. Die Einwände gegen diesen zweiten Entwurf, die sich auf die möglichen negativen Folgen für die Mittelstandsfinanzierung bezogen, wurden im Sommer 2002 durch die Aufnahme einiger Ausnahmebestimmungen,

47 Diese geplante Neuordnung bezieht sich nur auf das Ausfallrisiko bei Krediten. Die Regelungen für das Marktrisiko sollen unverändert bleiben. Zusätzlich soll ein sog. operationelles Risiko eingeführt werden, das die Risiken beispielsweise von Computerausfällen oder Betrügereien berücksichtigen soll.

Vereinfachungen und Erleichterungen für diese Unternehmensgruppe aufgenommen. Die wichtigste dieser Erleichterungen besteht darin, dass alle Unternehmenskredite unter 1 Mill. € wie Kredite an Privatkunden behandelt und in einem standardisierten Verfahren beurteilt werden. Die danach einsetzende dritte Diskussionsrunde führte Ende April *2003* zu einem dritten Diskussionspapier, dessen Diskussion bis Ende Juli 2003 abgeschlossen werden soll. Im vierten Quartal 2003 will der BABA den Vorschlag für neue Eigenkapitalrichtlinien verabschieden. Er muss dann die europäischen und nationalen Gesetzgebungsprozesse durchlaufen. Hierfür ist die Zeit bis Ende 2006 vorgesehen, so dass Basel 2 Anfang 2007 in Kraft treten könnte. Die meisten Kommentatoren gehen davon aus, dass dies auch tatsächlich geschehen wird. Es gibt allerdings plausible Gründe, dies zu bezweifeln. Wie die bisherigen Erfahrungen belegen, handelt es sich um sehr schwierige und langwierige Diskussionen, an deren Ende außerordentlich umfangreiche und komplexe Regelungen stehen. Die Diskussion über ihre praktische Umsetzung wird seit einem Jahr durch die Zweifel an der theoretischen Tragfähigkeit des Konzeptes ergänzt (vgl. Eatwell 2002, Persaud 2002, Huffschmid 2002b: 215-218). Wenn eine weitere Diskussionsrunde beginnt, um die auf dieser grundsätzlichen Ebene liegenden Schwächen auszuräumen, könnte die Verabschiedung und das In-Kraft-Treten einer stark modifizierten Basel 2 Regelung um weitere Jahre verzögert werden.

3.2 Konsequenzen von Basel 2

Die Konsequenzen, welche die neuen Eigenkapitalregeln einerseits für die Banken und andererseits für die Finanzierungsbedingungen und damit drittens für die Wachstumschancen der Wirtschaft haben werden, sind in der politischen und wissenschaftlichen Diskussion umstritten. Sie betreffen die folgenden vier Bereiche:

3.2.1 Folgen für die Banken: Diskriminierung kleiner Institute?

Kleinere Banken verfügen überwiegend noch nicht über komplexe interne Risikomodelle, die es erlauben, individuelle Risikoprofile zuverlässig einzuschätzen (vgl. BdB 2002: 51). Größere und insbesondere international operierende Banken wenden demgegenüber in der Regel derartige Instrumente bereits heute an. Deren Entwicklung ist zeit- und kostenintensiv, und kleineren Instituten fehlen die kritische Masse and Kunden (Kreditnehmern), die erforderlich sind, um zuverlässige Risikomodelle ausarbeiten zu können, die ja letztlich vor allem auf den empirischen Ausfällen der Vergangenheit beruhen. Wenn sie auf derartige Modelle ver-

zichten, müssen sie entweder auf externe Ratings zurückgreifen oder – bei Krediten an Kunden ohne Kreditrating – die höchste Eigenkapitalunterlegung vornehmen. Soweit die durch die Anpassung an Basel 2 steigenden Kosten in den Kreditkonditionen weitergegeben werden, entsteht den kleineren Banken ein Wettbewerbsnachteil, der die ohnehin prekäre Position dieser Gruppe im Vergleich zu den großen Instituten und insbesondere den Großbanken weiter schwächt. Ein geeignetes Verfahren, diesen Nachteil gering zu halten, kann darin bestehen, dass kleine Banken ihre Kreditdaten zusammenlegen, um auf dieser Basis gemeinsame »interne« Risikomodelle zu entwickeln, die sie dann jeweils individuell auf ihre Kunden anwenden (vgl. ebd.). Es ist jedoch wahrscheinlicher, dass die Bildung von Pools der Beginn einer weitergehenden Kooperations- und Konzentrationsbewegung sein wird. Das Muster derartiger Konzentrationen wird dabei weniger durch den Zusammenschluss mehrerer kleiner Banken als durch die Übernahme kleiner durch große Banken geprägt sein, dem unmittelbar oder nach einer gewissen Zeit die Stilllegung der übernommenen Institute folgt.

3.2.2 Folgen für die Unternehmensfinanzierung: Stärkere Differenzierung des Kreditzugangs?

Die in Deutschland besonders verbreitete Kritik am zweiten Konsultationspapier vom BABA betraf die Diskriminierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) beim Zugang zur Kreditfinanzierung (vgl. Deutscher Bundestag 2002: 83ff.). Da KMU wegen ihrer im Vergleich zu größeren Unternehmen sehr viel geringeren Eigenkapitalquote[48] in sehr viel stärkerem Masse auf Fremdfinanzierung angewiesen sind, die Eigenkapitalquote aber bei der individuellen Bonitätsbemessung eine wesentliche Rolle spielen, finde eine doppelte Benachteiligung statt: Zum einen müssten KMU mehr Kredite aufnehmen und zum anderen für diese Kredite auch noch höhere Zinsen zahlen als große Unternehmen. Die erste Benachteiligung besteht schon lange, die zweite aber kommt mit Basel 2 jetzt dazu.

Diese Kritik hat sich auch die Bundesregierung zu Eigen gemacht und in den Verhandlungen über das zweite Konsultationspapier Bestimmungen durchgesetzt, die den Mittelstand entlasten: Hierdurch werden Kredite von unter 1 Mill. € wie Privatkundenkredite behandelt und für Kredite von 1 – 50 Mill. € wird eine

48 Der Messung und dem Vergleich der Eigenkapitalquoten im Unternehmensbereich in Deutschland liegen sehr unterschiedliche Datenquellen und Methoden zugrunde, die zu zum Teil erheblich unterschiedlichen Ergebnissen hinsichtlich des Niveaus der Quoten führen. Unstrittig aber ist in allen Untersuchungen die deutlich geringere Eigenkapitalquote kleiner und mittlerer Unternehmen. Vgl. Mittelstandsmonitor 2003: 55-60.

spezielle Risikogewichtung eingeführt, die unter der für höhere Kredite liegt und den Mittelstand insofern entlastet (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 2003: 172f.). Die Basel 2 Regelungen können daher nicht mehr allgemein als zwingend mittelstandfeindlich angesehen werden. Allerdings bleibt die Frage, ob die Erleichterungen für den Mittelstand, die in der neuen Fassung der Eigenkapitalregeln vorgesehen sind, von den Banken auch umgesetzt werden oder nicht. Die Alternative zur Umsetzung könnte darin bestehen, dass die Banken sich aus der Mittelstandfinanzierung zurückziehen und dies – unzutreffenderweise – mit den Anforderungen von Basel 2 begründen (vgl. Otto 2002: 22).

In jedem Fall bleibt aber folgendes Problem: Die stärkere Berücksichtigung des individuellen Risikoprofils potenzieller Kreditnehmer tendiert dazu, bestehende Bonitätsdifferenzen zu vertiefen. Unternehmen mit schlechterer Bonität müssen höhere, Unternehmen mit besserer Bonität niedrigere Kreditkosten zahlen. Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass durch diese Kostendifferenzierung die Unterschiede in der Ausgangslage der Unternehmen weiter vertieft, die Vorsprünge der besseren Unternehmen größer werden und die schlechteren Unternehmen weiter zurückfallen. So sieht es auch der BdB: »Kredite, die mehr Eigenkapital binden, müssen daher – über höhere Kreditzinsen – eine höhere Rendite erwirtschaften.« (BdB 2003, S. 51) Der MittelstandsMonitor zieht daraus die Schlussfolgerung: »Für einen erheblichen Teile des Mittelstands wird sich die Kreditaufnahme vor diesem Hintergrund und angesichts der Tatsache, dass das Firmenkundengeschäft für Banken und Sparkassen immer weniger profitabel geworden ist, wahrscheinlich verteuern.« (MittelstandsMonitor 2003: 69) Und er fährt fort: »Ein Anzeichen dafür, dass diese Entwicklung bereits eingesetzt hat, könnte sein, dass viele Unternehmen – Umfragen zufolge 20 % bis 30 % – darüber klagen, dass die Kreditaufnahme in letzter Zeit schwieriger geworden sei.« (ebd.) Das Handelsblatt berichtet über eine Umfrage bei 850 Führungskräften der Wirtschaft: »Gut jeder vierte Top-Manager berichtete, dass sein Unternehmen kein Kredit-Angebot der Banken erhalten habe – egal zu welchen Zinsen. … Vor allem kleinere Unternehmen haben damit zu kämpfen.« (Handelsblatt vom 20.3.2003: 23) Die Wahrscheinlichkeit dürfte groß sein, dass diese Tendenz noch stärker wird, wenn mit Basel 2 das individuelle Risikoprofil noch mehr in den Vordergrund der Kreditvergabepolitik tritt.

Die Differenzierung der Kreditkonditionen zwischen Schuldnern mit hoher und solchen mit niedrigerer Bonität ist aus der Sicht der Banken zweifellos rational und zu begrüßen. Eine andere Frage ist, ob sie auch strukturpolitisch uneingeschränkt zu begrüßen ist. Mittelfristig dürfte es bedenklich sein, wenn eine derartige Selektion dazu beiträgt, bestehende Differenzierungen zu vertiefen und zu Polarisie-

rungen der Unternehmensstrukturen beizutragen. Insofern besteht hier ein Konflikt zwischen dem Ziel einer ausgewogenen Unternehmensstruktur – bei der nicht nur die Größen sondern zwangsläufig auch die Bonitäten sehr unterschiedlich verteilt sind – und dem Ziel einer höchstmöglichen einzelwirtschaftlichen Effizienz. Basel 2 tendiert zweifellos mehr zum zweiten Ziel, während Basel 1 durch eine faktische Quersubventionierung auf die Stützung einer breit gestreuten Unternehmensstruktur hinausläuft.[49]

3.2.3 Vertiefung der Konjunkturzyklen und systemische Destabilisierung?

Auch die gesamtwirtschaftlichen Folgen von Basel 2 sind außerordentlich umstritten. Auf der einen Seite wird betont, dass die Anpassung der Kreditkonditionen an die Bonität der Kunden die Ausfallwahrscheinlichkeit von Krediten insgesamt senke, weil Kunden mit schlechterer Bonität wegen der höheren Kreditkosten weniger Kredite nachfragen und hierdurch das Bonitätsprofil des gesamten Kreditvolumens verbessert wird. Geringere Kreditausfälle aber bedeuten, dass das Geld in effizientere Verwendungen gelenkt wird, was sich nicht nur günstig auf die Stabilität des Finanzsystems auswirke sondern auch Wachstum und Beschäftigung fördere.

Dieser Argumentation lässt sich zweierlei entgegenhalten:

Zum einen kommt es für Wachstum und Beschäftigung nicht ausschließlich auf die Bonität vergebener Kredite an, sondern auch auf ihr Volumen. Eine über individuelle Bonitätseinstufungen herbeigeführte Einschränkung der Kreditvergabe kann dazu führen, dass das Kreditvolumen insgesamt zu knapp wird, um das Produktionspotenzial der Wirtschaft auszuschöpfen und zu erneuern. Dann sind nicht mehr, sondern weniger Wachstum und Beschäftigung die Folge.

Zum anderen kann – und wird – die in Basel eingebaute Dynamik auf der Zeitachse problematische Wirkungen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung mit sich bringen. Die neuen Regeln sehen vor, dass die individuellen Bonitäten der Kreditnehmer jährlich überprüft und die Kreditkonditionen gegebenenfalls angepasst werden. Das aber führt zu folgender kontraproduktiven Konsequenz: In Perioden eines konjunkturellen Abschwungs oder der Stagnation mit steigenden Konkurszahlen und höheren Kreditausfallrisiken verschlechtern sich – das ist geradezu Kernbestandteil von Abschwung oder Stagnation – mit der ökonomischen

49 Es ist eine interessante Frage, ob dies dem BABA bei der damaligen Konzeption der Regeln bekannt war.

Lage auch die Bonität vieler Unternehmen. Wenn die Banken diese Verschlechterung nun in den Kreditkonditionen – durch Kündigung von Krediten oder höhere Zinsen – weitergeben, tragen sie dazu bei, dass die ohnehin schlechte Lage der Unternehmen noch schlechter wird. Die Stagnation kann in Rezession, die Rezession in Krise übergehen. Umgekehrt im Aufschwung: die Lage und Bonität der Unternehmen verbessert sich; die Kredite werden üppiger und billiger; der Aufschwung geht in den Boom über, der die Gefahr der Überhitzung mit sich bringt. Die Basel 2 Regeln wirken prozyklisch und damit gesamtwirtschaftlich eher destabilisierend (vgl. Eatwell 2002).

Im Vergleich dazu stellen die derzeit geltenden Regeln des Basel 1 Regimes ein stabilisierendes Element, eine Art automatischen Stabilisator des Finanzsystems dar: In Zeiten der Rezession bleiben Kredite vergleichsweise billig, weil die schlechtere Lage der Unternehmen sich nicht in Kreditverteuerung oder -verknappung niederschlägt. In Zeiten des Booms sind Kredite dagegen vergleichsweise teuer, und dies trägt dazu bei, die Überhitzung zu vermeiden. Damit dieser automatische Stabilisator wirklich funktionieren kann, ist allerdings eine angemessene Geldpolitik erforderlich: Sie muss in der Rezession die stabile Kreditversorgung dadurch unterstützen, dass sie die Refinanzierung des Bankensektors durch Zinssenkung oder andere geeignete Maßnahmen erleichtert. Die gegenwärtige Struktur, Mission und Politik der EZB als Zentrum des ESZB sind hierzu jedoch weder geeignet noch bereit.

Die Basel 2 Regeln laufen darauf hinaus, bei der Kreditvergabepolitik sehr viel stärker einzelwirtschaftliche Überlegungen und Entscheidungen bei der Gestaltung der Kreditkonditionen zum Zuge kommen zu lassen. Diese einzelwirtschaftlich effizienten Entscheidungen laufen jedoch auf die Polarisierung der Unternehmensstruktur und auf die Vergrößerung konjunktureller Ausschläge hinaus – beides wesentliche Faktoren gesamtwirtschaftlicher Destabilisierung. Die Aufgabe der Politik sollte es demgegenüber sein, der im Marktprozess angelegten systemischen Instabilität gegenzusteuern anstatt diese zu vertiefen.

3.2.4 Bankinterne Risikomodelle: Privatisierung der Bankenaufsicht?

Die wesentliche Veränderung der Vorschläge, die der BABA mit dem zweiten Konsultationspapier vorgelegt hat, besteht darin, dass als Weg zur Feststellung der Schuldnerbonität neben dem externen Rating auch das interne Rating in verschiedenen Varianten zugelassen wurde. Die Banken können demnach das Risikoprofil ihrer Kunden durch Auswertung ihrer eigenen Unterlagen ermitteln. Die er-

forderliche Eigenkapitalunterlegung richtet sich nach dem Ergebnis dieser Ermittlung. Die Vorteile dieses Verfahrens liegen auf der Hand und werden von den Banken, dem BABA und allen öffentlichen Behörden immer wieder betont: Die Banken, insbesondere die Hausbanken, haben einen sehr viel besseren Einblick in die wirtschaftliche Lage ihrer Kunden als externe Agenturen. Auf der Grundlage dieser Informationen können sie die Wahrscheinlichkeit von Kreditausfällen viel besser beurteilen und insofern Modelle entwickeln, die empirisch zuverlässiger sind als jene, die von externen Stellen auf der Grundlage weniger umfassender Informationen entstehen. Dies ist zweifellos ein Vorteil.

Auch hierzu gibt es jedoch eine Relativierung. Sie ist in der Interessenlage der Banken begründet. Diese richtet sich darauf, Positionen im Wettbewerb um Kreditkunden zu halten und auszubauen. Da die Kreditkonditionen ein wesentlicher Parameter in diesem Wettbewerb sind, läuft das Interesse der Banken darauf hinaus, den Umfang ihrer Eigenkapitalunterlegung zu minimieren, weil es ihnen erlaubt, den Kunden günstige Kreditkonditionen ohne Einbuße an Gewinnen zu gewähren. Unter diesen Bedingungen ist die Gefahr eines Wettlaufs nicht von der Hand zu weisen, bei dem die Risikomodelle auf den Ausweis möglichst geringer Gefährdungspotenziale getrimmt werden. Dies kann zu einer Fehleinschätzung von Risiken mit gesamtwirtschaftlich sehr schädlichen Folgen führen.

Dieser Gefahr, dass der Bock zum Gärtner gemacht wird, wollen die Regeln für Basel 2 allerdings entgegentreten: Sie sehen vor, dass die bankinternen Risikomodelle öffentlicher Aufsicht unterliegen. In Deutschland wird es demnach Aufgabe und Kompetenz der BAFin sein, die Seriosität und Solidität der bankinternen Risikomodelle zu überprüfen. Sie kann Veränderungen verlangen oder Modelle ganz zurückweisen, die sie für nicht akzeptabel hält. Damit ist einer ausschließlich renditeorientierten Willkür der Banken bei der Entwicklung bankinterner Risikomodelle prinzipiell ein Riegel vorgeschoben.

Die Umsetzung dieser öffentlichen Aufsicht kann – und wird – sich allerdings außerordentlich schwierig gestalten. Dies liegt vor allem an der ungleichen Verteilung von Ressourcen zwischen den Banken und den für die Aufsicht zuständigen Abteilungen in der BAFin und der Bundesbank. Schon die zahlenmäßige personelle Ausstattung beider Institutionen lässt es fraglich erscheinen, dass sie wirklich in der Lage sind, eine Vielzahl hochkomplexer Modelle, die mit hohem Aufwand entwickelt und weiterentwickelt werden, zu beurteilen, Schwachstellen rechtzeitig zu entdecken und zu monieren. Es kann angesichts des großen Gehaltsgefälles für hoch qualifiziertes Personal zwischen der Privatwirtschaft und den öffentlichen Behörden auch nicht ausgeschlossen werden, dass besonders

qualifizierte Personen sich bevorzugt in den Dienst der Banken als in den der Bankenaufsicht stellen werden. Hierauf spielte wohl auch der Präsident der BAFin an, als er in seiner Rede anlässlich der Eröffnung des Instituts beklage, dass es nicht gelungen sei, »eine Gehaltsskala einzuführen, die den Abstand zwischen den Gehältern, die in der Finanzindustrie üblich sind, wenigstens etwas verkürzt.« Es gibt zwar die Möglichkeit, in Ausnahmefällen – mit Zustimmung des Verwaltungsrates – außertarifliche Gehälter festzusetzen, aber das sei, so Sanio »kein vollwertiger Ersatz für den Verzicht auf die generelle Anhebung des Gehaltsniveaus, die allein auf Dauer den Zustrom kluger Köpfe sicherstellt.«[50]

Die Zulassung bankinterner Risikomodelle läuft demnach trotz der öffentlichen Aufsicht auf eine (zumindest Teil-)Privatisierung der Bankenaufsicht hinaus. Sie wird mit Hinweisen auf eine sachgerechtere und effizientere einzelwirtschaftliche Abwicklung des Kreditgeschäftes begründet. Die Gefahr dabei besteht jedoch darin, dass unzureichend kontrollierbare, mit Blick auf maximale Rendite getroffene einzelwirtschaftliche Entscheidungen zu gesamtwirtschaftlich kontraproduktiven Wirkungen führen, welche die Stabilität des Gesamtsystems bedrohen.

50 Rede des Präsidenten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Jochen Sanio anlässlich der Eröffnung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht am 06. Mai 2002. www.bafin.de/presse/reden/p_020506.htm (Stand 5. Mai 2003).

KAPITEL III – STRATEGIEN DES FINANZDIENST-LEISTUNGSSEKTORS

In diesem Kapitel geht es um die Frage, welche Politik die Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors seit Beginn der 90er Jahre betrieben haben und wie erfolgreich diese Politik war. Während dieser gesamten Zeit standen die Unternehmen unter permanentem Handlungszwang: Die Liberalisierung der Kapitalmärkte, die Ergänzung des klassischen Kreditgeschäftes durch die Wertpapierfinanzierung sowie die Fortschritte bei der Datenverarbeitung schufen einen starken Konkurrenzdruck, dem sie sich stellen mussten. Die wichtigsten Reaktionen auf die neuen Herausforderungen waren die alten Antworten: Rationalisierung, Konzentration und Diversifikation. In den 90er Jahren wurde die Automatisierung von Finanzdienstleistungen stärker als jemals zuvor vorangetrieben, es gab eine Zusammenschlusswelle, in der (neben Telekommunikationsunternehmen) Banken und Versicherungen die treibenden Faktoren waren. Insbesondere in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre kam es überdies zu Neugruppierungen und Neuordnungen als dessen Ergebnis sich zunächst vier große Finanzgruppierungen herausbildeten: Deutsche Bank, HypoVereinsbank, Allianz/Dresdner Bank Gruppe, Commerzbank.

Nicht alle Strategien standen allen Unternehmen gleichermaßen zur Verfügung. Großbanken und Versicherungskonzerne können auf Konkurrenzdruck mit Maßnahmen reagieren, die den Druck auf kleinere und mittlere Unternehmen verstärken, indem sie beispielsweise in deren Märkte vordringen.

Die Zeit seit Beginn der 90er Jahre lässt sich in drei Phasen unterteilen, die durch spezifische politische und/oder ökonomische Konstellationen gekennzeichnet sind:

- Die erste Phase, die schon Ende der achtziger Jahre begann, dauerte ungefähr bis Mitte der 90er Jahre und war durch die Dynamik des europäischen Binnenmarktes und die großen Umbrüche im Osten gekennzeichnet: die deutsche Vereinigung und den Zusammenbruch der Mittel- und osteuropäischen politischen und wirtschaftlichen Systeme. Dies war die Zeit der Landnahme in den neuen Bundesländern und der ***Europastrategien*** der deutschen Banken und Versicherungen. Hieran haben sich insbesondere die großen Finanzgruppen mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten und unterschiedlichen strategischen Konzeptionen beteiligt.

- Die zweite Phase setzte Mitte der 90er Jahre ein und stand überwiegend im Zeichen der ***Globalisierung und des Booms auf den Wertpapiermärkten***. Beide gingen mit einer enormen Fusionswelle einher. Bei den führenden Finanzkonzernen rückte daher vor allem das Investmentgeschäft – Vorbereitung und Begleitung von Börsengängen, Beratung von Unternehmensübernahmen u.a.m. – in den Vordergrund, während das klassische Kreditgeschäft sich mehr auf die kleineren Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken verlagerte.
- Die dritte Phase setzte mit der ***Krise auf den Aktienmärkten*** im Frühjahr 2000 ein und dauert an. Das Platzen der Spekulationsblase und der Abbruch der Fusionswelle brachten vor allem Rückschläge für die Institute, die sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre überwiegend auf das Investmentbanking und den Wertpapierhandel konzentriert und darüber das klassische Kreditgeschäft vernachlässigt hatten. Die anhaltende Schwäche der Konjunktur mit hohen Insolvenzzahlen hat mittlerweile aber auch zu Einbrüchen bei den Zinsüberschüssen und zu einer deutlichen Verschlechterung der Ertragslage bei den Banken insgesamt geführt. Gegenwärtig sind alle Gruppierungen des Finanzdienstleistungssektors auf der Suche nach einer geeigneten Strategie zur Überwindung der Krise.

Die Reaktionen auf diese Entwicklungen werden im Folgenden auf *drei Ebenen* behandelt: Zunächst sollen im ersten Abschnitt die Strategien der einzelnen Unternehmen betrachtet werden. Es handelt sich hierbei um die beiden klassischen Unternehmensreaktionen auf zunehmenden Konkurrenzdruck, die zunächst kein Spezifikum des Finanzdienstleistungssektors sind: Rationalisierungen und Zusammenschlüsse. Letztere haben in der zweiten Hälfte der 90er Jahre zur Neuordnung der großen Finanzgruppen geführt, deren Strategien – dies ist die zweite Ebene – eine jeweils spezifische Reaktionen auf die Gegebenheiten dieses Sektors darstellen. Abschließend folgt eine Darstellung der Konzepte, die die verschiedenen Gruppen auf Verbandsebene zur Überwindung der aktuellen Krise entwickelt haben.

1. ALLGEMEINE UNTERNEHMENSSTRATEGIEN

1.1 Rationalisierung

Rationalisierungen im Finanzsektor bestehen vor allem in der Automatisierung kundennaher und kundenferner Prozesse: Die Aufstellung von Geldautomaten,

Einführung von »Homebanking« und »Electronic Cash«, die Einführung leistungsfähiger Hardware und Software zur Bearbeitung und Abwicklung von Kundenaufträgen u.a.m. Diese Prozesse haben auch in Deutschland stattgefunden: Laut Auskunft des BdB stieg die Zahl der Geldautomaten von 8.775 im Jahre 1990 auf 50.487 im Jahre 2002. Ende 2001 gab in Deutschland 19,7 Mio. Online-Konten und 52,4 Mio. EC-Karten. Beides war Anfang der 90er Jahre noch unbekannt.

Das erste offensichtliche Ergebnis ist die Einsparung von Personal bzw. ein höheres Geschäftsvolumen der Bankinstitute pro Beschäftigten. Dies wurde im ersten Kapitel dargestellt. Hinweise auf den Erfolg dieser Rationalisierungen lassen sich gewinnen, indem man die Entwicklung der Beschäftigung sowie der Personal- und Sachaufwendungen ins Verhältnis zu den Ergebnissen aus der operativen Geschäftstätigkeit (= Zins-, Provisions- und Handelsgeschäft) setzt.[51] Tabelle 28 zeigt diese Entwicklung für den Zeitraum zwischen 1990 und 2002 auf.

Tabelle 28: Rationalisierungsindikatoren des Bankensektors, 1990 – 2002

Jahr	Beschäftigte absolut	Operatives Ergebnis in € pro Beschäftigter	Personalaufwendungen in % des operativen Ergebnisses	Sachaufwendungen in % des operativen Ergebnisses	Summe der Personal- und Sachaufwendungen in % des operativen Ergebnisses
1990	674.050	74,72	43,82	26,43	70,24
1991	694.650	81,85	42,65	26,02	68,67
1992	715.850	88,10	41,90	25,98	67,88
1993	726.450	107,15	37,59	24,73	62,32
1994	735.000	112,30	36,57	24,60	61,17
1995	734.950	114,81	38,06	25,66	63,72
1996	727.550	122,41	36,99	26,18	63,17
1997	728.650	129,09	36,47	27,05	63,53
1998	730.000	134,20	36,60	28,75	65,34
1999	732.100	141,88	37,00	30,57	67,58
2000	733.800	151,86	37,69	32,01	69,70
2001	728.950	151,91	38,99	34,42	73,41
2002	710.650	158,77	36,83	32,53	69,36
2002/1990	1,05	2,12	0,84	1,23	0,99

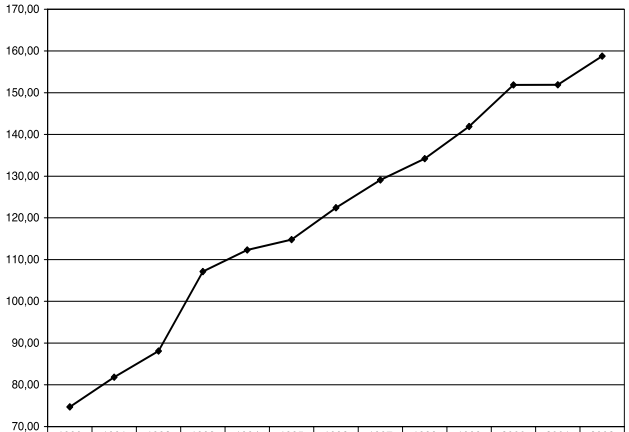
Operatives Ergebnis: Zins-, Provisions- und Handelsüberschüsse; Handelsüberschüsse ab 1993
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte, eigene Berechnungen

51 Für den Versicherungssektor liegen den Verfassern keine Daten vor, anhand derer eine ähnliche Betrachtung durchgeführt werden könnte.

Im Jahr 2002 lag die Beschäftigung im Bankensektor um 5 % über dem Niveau von 1990. Zugleich hat sich das operative Ergebnis pro Beschäftigten mehr als verdoppelt (vgl. Abbildung 28). Dies kann als Produktivitätssteigerung interpretiert werden.

Ein damit übereinstimmendes Bild zeigt sich bei der Entwicklung der Personal- und der Sachaufwendungen (vgl. Abbildung 29). Der Anteil der ersteren am operativen Ergebnis lag 2002 unter dem Wert von 1990 (7,0 PP oder 16 %), während letztere um 6,1 PP bzw. 23 % gestiegen sind. Somit hat es eine Gewichtsverschiebung der Personal- zu den Sachaufwendungen gegeben. Diese Verschiebung hat dazu geführt, dass von 1997 bis 2001 die Gesamtbelastung des operativen Ergebnisses durch Personal- und Sachaufwendungen stieg und im Jahre 2001 sogar das Niveau von 1990 übertraf. 2002 kam es jedoch zu einem deutlichen Rückgang, sowohl bei den Personal- und den Sachaufwendungen als auch insgesamt.

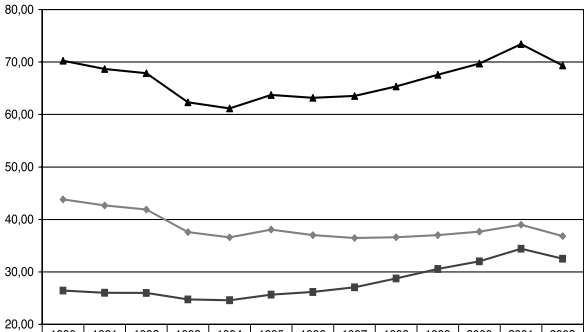
Abbildung 28: Entwicklung des operativen Ergebnisses pro Beschäftigten. 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Operatives Ergebnis in Ä pro Beschäftigter	74,72	81,85	88,10	107,15	112,30	114,81	122,41	129,09	134,20	141,88	151,86	151,91	158,77

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

Abbildung 29: Personal- und Sachaufwendungen in % des operativen Ergebnisses, 1990 – 2002



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Personalaufwendungen in % des operativen Ergebnisses	43,82	42,65	41,90	37,59	36,57	38,06	36,99	36,47	36,60	37,00	37,69	38,99	36,83
Sachaufwendungen in % des operativen Ergebnisses	26,43	26,02	25,98	24,73	24,60	25,66	26,18	27,05	28,75	30,57	32,01	34,42	32,53
Summe der Personal- und Sachaufwendungen in % des operativen Ergebnisses	70,24	68,67	67,88	62,32	61,17	63,72	63,17	63,53	65,34	67,58	69,70	73,41	69,36

Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsberichte, eigene Berechnungen

1.2 Zusammenschlüsse

Eine wesentliche Strategie, härter werdender Konkurrenz zu begegnen, besteht darin, durch Verbindung mit anderen Unternehmen die eigene Position auf den Märkten zu stärken. Derartige Verbindungen können von lockeren Kooperationen über »strategische Allianzen«, Kapitalbeteiligungen, komplette Übernahmen bis zur Totalfusion reichen, bei der die ursprünglichen zu einem neuen Unternehmen verschmelzen und als getrennte Unternehmen verschwinden. In dieser Studie beziehen wir uns auf die unter dem Begriff »Mergers and Acquisitions« (M&A) zusammengefassten Kapitalbeteiligungen, Übernahmen und Fusionen.

Die Entwicklung der M&A verlief weltweit, in Europa und Deutschland weitgehend parallel: Nach einem kräftigen Aufschwung im Zuge des eines Internationalisierungsschubes ab Mitte der 80er Jahre (der in der EU durch die Vorbereitung auf den Binnenmarkt verstärkt wurde) verringerte sich die Dynamik der Zusammenschlüsse in der ersten Hälfte der 90er Jahre. Ab Mitte der 90er Jahre kam es dann zu einer neuen Fusionswelle, die alle bisherigen Rekorde in den Schatten stellte und vor allem durch den Boom an den weltweiten Aktienmärkten vorangetrieben wurde. Mit dem Einbruch der Finanzmärkte brach auch diese Fusionswelle abrupt ab. Der Wert der weltweiten M&A lag – ebenso wie der Wert aller M&A mit europäischer Beteiligung – in 2002 bei weniger als der Hälfte des Wertes von 2000.

In der öffentlichen Diskussion stehen vor allem die Großfusionen im Vordergrund, die überwiegen innerhalb eines Landes stattfinden und die Stellung des dortigen nationalen Führungskonzerne weiter festigen und ausbauen. Das Gewicht derartiger Vorgange spiegelt sich dabei jedenfalls teilweise in dem Transaktionsvolumen wider, das dabei zustande kommt.

Unternehmenszusammenschlüsse verschiedenster Art sind aber Strategien, die weit über den Kreis von großen Konzernen hinausgehen und von Unternehmen fast aller Größenklassen betrieben werden. Um diese weite Verbreitung zu verdeutlichen, sind daher Fallzahlen aufschlussreicher als Angaben über Transaktionsvolumina. Hierauf wird sich die folgende Präsentation der Fusionsentwicklung bei Banken und Versicherungen zunächst konzentrieren; Tabelle 29 und 30 bilden hierbei die Grundlage.

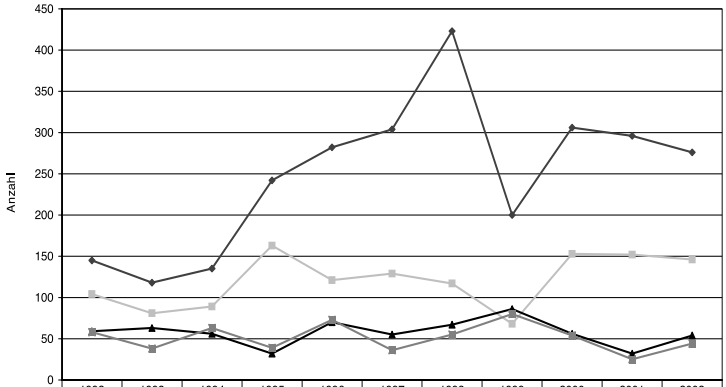
Wie Tabelle 29 verdeutlicht, stehen deutsche Banken ganz vorne und seit Mitte der 90er Jahre überwiegend an der Spitze der fusionsaktiven deutschen Branchen. Nur in den Jahren 1998 und 1999 gab es in anderen Branchen (vor allem Telekommunikation und andere Hochtechnologiebereiche) mehr Zusammenschlüsse (vgl. Muchow 2000: 4f und Mezger 2001: 4f.). Die Zahl der von Banken als Käufer getätigten Fusionen, die bis 1994 abgenommen hatte, stieg dann bis 1998 steil auf gut das Dreifache der Höhe von 1994 an. Es folgte bereits 1999, also vor dem Abbruch der allgemeinen Fusionswelle, ein kurzfristiger starker Rückgang. In den Jahren 2000 bis 2002 stieg die Zahl der Fälle jedoch wieder an und blieb mit jeweils rund 300 stabil auf einem Niveau, das mehr als doppelt so hoch wie in der ersten Hälfte der 90er Jahre war. Im Vergleich zu dieser aktiven Rolle waren die Banken erheblich weniger oft das Ziel von Übernahmen, obgleich – wie aus Tabelle 30 hervorgeht – seit Beginn der 90er Jahre jeweils zwischen einem Drittel und der Hälfte der Fälle Banken andere Banken kauften. Bei den Versicherungen ist die Fusionsaktivität – jedenfalls gemessen an der Zahl der Fälle – deutlich geringer ausgeprägt als bei den Banken. Die Zahlen liegen bei einem Fünftel der Werte bei den Banken, und in der sektoralen Rangliste liegen sie sowohl aus Käufer als auch als Zielunternehmen auf den hinteren Plätzen. 85 % aller Bank-Fusionen in der EU zwischen 1998 und 2000 verblieben innerhalb des nationalen Rahmens, 5 % fanden innerhalb der unterschiedlichen Mitgliedsländer der EU statt. 11 % hingegen wurden zwischen einer EU-Bank und einer Bank aus einem Drittland vollzogen (Huffschmid 2002b: 71).

Tabelle 29: M&A-Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002

Jahr	Banken*					
	Käufe	Anteil an allen Käufen in %	Rangfolge unter den Käufer-branchen	Übernahme-ziele	Anteil an allen Targets in %	Rangfolge unter den Übernahme-zielen
1992	145	5,7	7	104	4,1	10
1993	118	5,3	8	81	3,6	11
1994	135	7,4	6	89	4,9	8
1995	242	11,6	2	163	7,8	4
1996	282	14,8	1	121	6,3	6
1997	304	14,0	1	129	5,9	6
1998	423	19,2	1	117	5,3	7
1999	200	9,4	3	68	3,2	13
2000	306	14,3	2	153	7,2	4
2001	296	18,2	1	152	9,3	5
2002	276	15,9	1	146	8,4	5
Jahr	Versicherungen					
	Käufe	Anteil an allen Käufen in %	Rangfolge unter den Käufer-branchen	Übernahme-ziele	Anteil an allen Targets in %	Rangfolge unter den Übernahme-zielen
1992	59	2,3	14	58	2,3	14
1993	63	2,8	14	38	1,7	16
1994	56	3,1	11	63	3,4	13
1995	32	1,5	15	39	1,9	16
1996	70	3,7	13	73	3,8	14
1997	55	2,5	16	36	1,7	17
1998	67	3,0	12	55	2,5	15
1999	86	4,0	12	80	3,8	11
2000	56	2,6	13	54	2,5	14
2001	32	2,0	15	25	1,5	16
2002	54	3,1	15	44	2,5	15

Quelle: M&A Review 1/93: 8, 1/94: 6, 1/95: 4, 1/96: 6, 1/97: 8, 1/98: 7, 1/99: 8, 1/2000: 5, 1/2001: 5, 2/2002: 63, 2/2003: 54

Abbildung 30: M&A Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002



	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Käufe Banken	145	118	135	242	282	304	423	200	306	296	276
Targets Banken	104	81	89	163	121	129	117	68	153	152	146
Käufe Versicherungen	59	63	56	32	70	55	67	86	56	32	54
Targets Versicherungen	58	38	63	39	73	36	55	80	54	25	44

Quelle: M&A Review 1/93: 8, 1/94: 6, 1/95: 4, 1/96: 6, 1/97: 8, 1/98: 7, 1/99: 8, 1/2000: 5, 1/2001: 5, 2/2002: 63, 2/2003: 54

Wie bei den meisten anderen Branchen gibt es auch bei den Finanzdienstleistern eine intrasektorale Häufung der Fusionsfälle, also die Tatsache, dass Unternehmen besonders häufig Unternehmen aus der eigenen Branche kaufen (vgl. nochmals Tabelle 30). Nur bei derartigen horizontalen Zusammenschlüssen könnte man streng genommen auch von einer Stärkung der Positionen auf spezifischen Produktmärkten sprechen.

Ganz besonders ausgeprägt ist dieser intrasektorale Bias bei den Versicherungen. In 9 von 11 Jahren kaufen Versicherer andere Versicherer oder Banken, bleiben also im FDS. Demgegenüber fällt auf, dass der intrasektorale Anteil bei den Banken mit regelmäßig unter 50 % erheblich geringer ist. Hieraus könnte auf eine stärkere Diversifizierungstendenz der Banken geschlossen werden. Das muss jedoch nicht so sein. Eine Erklärung könnte darin liegen, dass die Banken im Zuge der Rationalisierung und Automatisierung kleinere Software und Programmierhäuser gekauft oder im Zuge der Aktienhausse Kapitalanlagegesellschaften übernommen haben, die nicht als Banken in den Bilanzen auftauchen.

Tabelle 30: Intrasektorale M&A-Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002

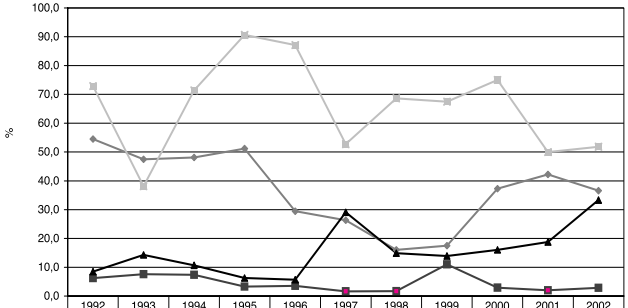
Jahr	Banken		Versicherungen	
	Käufe im Bankensektor in % aller Käufe der Banken	Käufe im Versicherungssektor in % aller Käufe der Banken	Käufe im Bankensektor in % aller Käufe der Versicherungen	Käufe im Versicherungssektor in % aller Käufe der Versicherungen
1992	54,5	6,2	8,5	72,9
1993	47,5	7,6	14,3	38,1
1994	48,1	7,4	10,7	71,4
1995	51,2	3,3	6,3	90,6
1996	29,4	3,5	5,7	87,1
1997	26,3	1,6	29,1	52,7
1998	16,1	1,7	14,9	68,7
1999	17,5	11,0	14,0	67,4
2000	37,3	2,9	16,1	75,0
2001	42,2	2,0	18,8	50,0
2002	36,6	2,9	33,3	51,9

Quelle: M&A Review 1/93: 8, 1/94: 6, 1/95: 4, 1/96: 6, 1/97: 8, 1/98: 7, 1/99: 8, 1/2000: 5, 1/2001: 5, 2/2002: 63, 2/2003: 54, eigene Berechnungen

Ein weiterer Unterschied zwischen Banken und Versicherungen fällt auf: Erstere haben weniger Interesse an M&A-Aktivitäten im Versicherungssektor, als umgekehrt die Versicherungen am Bankensektor.[52] Mit einer Ausnahme im Jahr 1999 lag der entsprechenden Anteil der Banken immer unter 10 %, meist sogar deutlich unter 5 %. Bei den Versicherungen hingegen bewegte sich der Anteil der M&A-Aktivitäten im Bankensektor bis auf die Jahre 1992, 1995 und 1996 immer deutlich über 10 %. Interessant ist das Jahr 2001. Der entsprechende Anteil lag hier mit 33,3 % sehr hoch – und zugleich (wie oben bereits erwähnt) war der Anteil der M&A-Aktivitäten innerhalb des eigenen Sektors vergleichsweise gering. Mit einiger Vorsicht lässt dies Rückschlüsse auf ein verstärktes Interesse der Versicherungen an Kooperationen mit Banken zu. Hinzu kommt, dass der Versicherungssektor internationaler ausgerichtet ist als der Bankensektor (Huffschmid 2002b: 71, 94), d.h. die Versicherungen konzentrieren sich nicht nur deutlicher als die Banken auf den Finanzdienstleistungssektor, sondern verfolgen hiermit zugleich auch eine international ausgerichtete Strategie.

52 Es geht hier immer nur um die ***Anzahl*** der Aktivitäten. Über ihre »Größe« oder ihre »Bedeutung« ist damit noch nichts gesagt.

Abbildung 31: Intrasektorale M&A Aktivitäten im deutschen Finanzdienstleistungssektor, 1992 – 2002



	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Käufe im Bankensektor in % aller Käufe der Banken	54,5	47,5	48,1	51,2	29,4	26,3	16,1	17,5	37,3	42,2	36,6
Käufe im Versicherungssektor in % aller Käufe der Banken	6,2	7,6	7,4	3,3	3,5	1,6	1,7	11,0	2,9	2,0	2,9
Käufe im Bankensektor in % aller Käufe der Versicherungen	8,5	14,3	10,7	6,3	5,7	29,1	14,9	14,0	16,1	18,8	33,3
Käufe im Versicherungssektor in % aller Käufe der Versicherungen	72,9	38,1	71,4	90,6	87,1	52,7	68,7	67,4	75,0	50,0	51,9

Quelle: M&A Review 1/93: 8, 1/94: 6, 1/95: 4, 1/96: 6, 1/97: 8, 1/98: 7, 1/99: 8, 1/2000: 5, 1/2001: 5, 2/2002: 63, 2/2003: 54, eigene Berechnungen

1.3 Großfusionen und Neuordnung des Finanzsektors

Ab der zweiten Hälfte der 1990er Jahre kam es zu einer Reihe von Großfusionen, als deren Folge zum einen neue große Finanzkonzerne entstanden und zum anderen die traditionellen Beziehungen und Verflechtungen zwischen den Gruppen modifiziert wurden und neue Kooperationen zwischen ihnen entstanden. Zentrale Ereignisse dieses jüngsten Formierungsprozesses waren:

- **1997** entstanden die zweitgrößte deutsche Privatbank und der zweitgrößte deutsche Versicherungskonzern: Die Bayerische Vereinsbank und die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank schlossen sich zur ***HypoVereinsbank*** (HVB) zusammen, deren größter Aktionär die Münchener Rückversicherungs AG ist. Im gleichen Jahr fusionierten die vier Versicherungen DKV, Hamburg-Mannheimer, DAS, und die Victoria Versicherung zur ***ERGO-Gruppe***, bei der ebenfalls die Münchener Rück mit knapp 92 % faktisch Alleineigentümer ist. Im Frühjahr 2000 wird die Fusion von deutscher Bank und Dresdner Bank angekündigt; der Plan scheitert aber schon nach wenigen Wochen.
- Im Herbst **2001** schlossen sich die beiden Zentralinstitute der Genosssenschaftsbanken DG Bank und GZ-Bank zur ***DZ-Bank*** zusammen.
- Im Sommer **2002** schließen die Deutsche Bank, die Dresdner Bank und die Commerzbank ihre Tochtergesellschaften für das Hypothekengeschäft in der

Eurohypo zusammen, die damit zur zweitgrößten deutschen Hypothekenbank wird.

- Den vorläufigen Höhepunkt der Neuordnung des Finanzsektors bildet die vollständige Übernahme der Dresdner Bank durch den Allianz-Konzern im Sommer **2001**. Damit ist zugleich eine Verringerung der gegenseitigen Verflechtung zwischen Allianz und Münchener Rückversicherung und eine stärkere Verbindung zwischen Münchener Rück und HypoVereinsbank verbunden.

Zur Neuordnung gehört auch, dass zwei größere deutsche Banken von ausländischen Unternehmen übernommen wurden: 1993 kauft Credit Lyonnais 50 % + 1 Aktie der gewerkschaftseigenen Bank für Gemeinwirtschaft (BfG). Im Jahre 2000 geht diese in den Besitz der größten schwedischen Bank SEB über (und heißt jetzt SEB Bank). Weiterhin wird die Frankfurter Privatbank BHF von der niederländischen Allfinanzgruppe ING gekauft. Sie firmiert gegenwärtig als ING-BHF Bank.

Im vorläufigen Ergebnis dieser Fusionen, Kooperationen und Neugruppierungen gibt es gegenwärtig in Deutschland vier führende private Finanzgruppierungen, von denen jede in allen drei Großbereichen der Finanzdienstleistungen – Kreditgeschäft, Versicherungen, Kapitalanlage einschließlich Vermögensverwaltung – tätig sind. Dabei wird das Kapitalanlagegeschäft in der Regel unmittelbar von den Banken oder ihnen gehörenden Tochtergesellschaften betrieben, während die Verbindung zwischen Bank- und Versicherung in der Regel in Kooperations- und Vertriebsabkommen besteht. Diese vier Gruppen sind die Deutsche Bank-Gruppe, die Allianz-Gruppe, die HVB-Gruppe und die Commerzbank-Gruppe. Zwischen diesen Gruppen gibt es wiederum über dritte Unternehmen (insbesondere die Münchener Rückversicherungs AG) sowie Gemeinschaftsunternehmen (nach dem Muster Eurohypo) zahlreiche Kapitalverflechtungen und Kooperationen. Daneben gibt es die Sparkassen Finanzgruppe und die Gruppe der Genossenschaftsbanken sowie einige Auslandsbanken.

Tabelle 31: Die Finanzgruppierungen in Deutschland

Gruppe	Bank	Versicherung	Kapitalanlagegesellschaft
Deutsche Bank-Gruppe	Deutsche Bank	*Deutscher Herold*	DWS Investment
Allianz-Gruppe	Dresdner Bank	Allianz	Dit Holdinng
HVB-Gruppe	HypoVereinsbank	*ERGO, Münchener Rück*	MEAG, HVB Wealth Management Holding
Commerzbank-Gruppe	Commerzbank	*Generali (9 %)*	Commerz Asset Management, Adig
Sparkassen-Finanzgruppe	Sparkassen Landesbanken	*Öffentliche Versicherungen*	DGZ-DEKA Bank
Genossenschafts-banken-Gruppe	Kreditgenossen-schaften, DZ Bank		VR

Kursiv: Kooperationsverbund mit Führungsinstitut
Quelle: eigene Darstellung

2. DIE STRATEGIEN DER FINANZGRUPPIERUNGEN SEIT BEGINN DER 90ER JAHRE

Die Großbanken als Kern der Finanzgruppierungen werden hier als gesonderte Gruppe neben den anderen Kredit- und Regionalbanken (und neben den Sparkassen und Genossenschaftsbanken) behandelt, weil ihnen ein sehr viel größeres Spektrum an strategischen Handlungsmöglichkeiten zur Verfügung steht und sie dieses auch genutzt haben. Dies hängt zum einen mit der starken Marktposition im Inland, vor allem aber mit den Möglichkeiten zusammen, strategisch auf Veränderungen im äußeren Umfeld zu reagieren. Diese Reaktionen sind es, die das Bild der Großbanken und der großen Versicherungen bestimmen. Die relativ häufigen Wechsel in den Unternehmensstrategien dieser Institute werden jeweils begründet als flexible Reaktion auf schnell wechselnde äußere Umstande. Über einen längeren Zeitraum von 12 Jahren betrachtet zeigt sich jedoch, dass die relativ häufigen Wechsel der unternehmerischen Grundausrichtungen verschiedentlich recht kurzlebig waren und in einer späteren Phase korrigiert werden mussten oder eben zu erheblichen Verlusten führten. So entsteht der Eindruck einer strategischen Volatilität: Nicht schnelle Anpassungen an veränderte Situationen auf der Basis einer klaren und tragfähigen Grundausrichtung bestimmen das Bild, sondern eher das Schwanken und die Wechsel in der Grundausrichtung selbst. Ein – sicher

nicht zureichender, aber doch auch nicht irrelevanter – Indikator hierfür ist die in den jeweiligen Jahresberichten der Institute wechselnde Struktur der Hauptunternehmensbereiche. Von 1990 bis zum Jahre 2002 ist die Unternehmensstruktur der Deutschen Bank beispielsweise fünfmal umgebaut worden.

Im Laufe der 90er Jahre haben sich über die verschiedenen strategischen Wendungen und Schwerpunktverlagerungen der großen Finanzkonzerne hinweg bestimmte Muster und Gruppierungen herausgebildet:

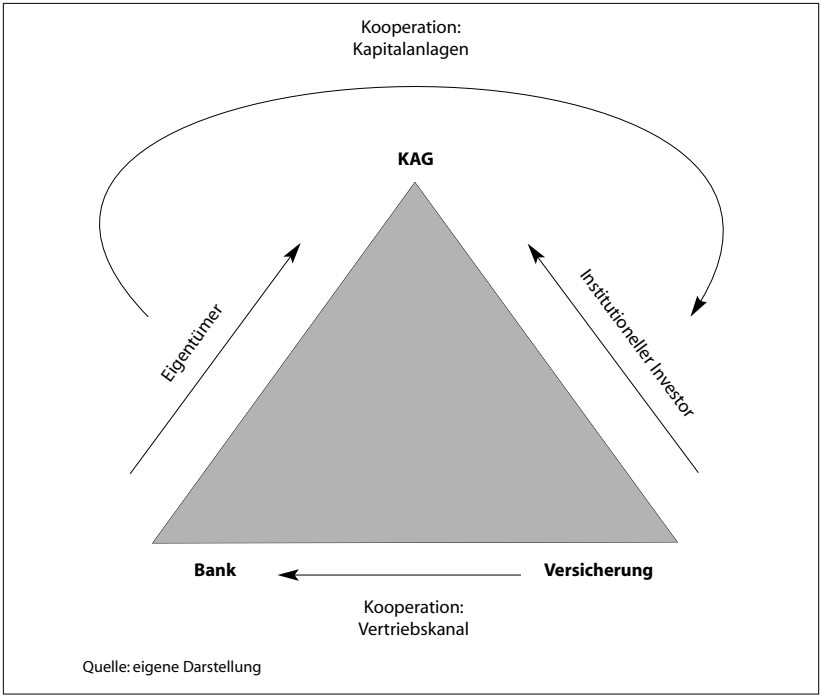
1. Alle Großbanken (und einige Landesbanken wie z.B. die WestLB) sind in den 90er Jahren stark ins Investmentgeschäft eingestiegen und haben zu diesem Zweck die bereits bestehenden unterentwickelten Investmentabteilungen im eigenen Hause durch Zukäufe aus dem Ausland erheblich erweitert (Grenfell Morgan, Kleinwort Benson, Wasserstein Perella, Panmure, Montgomery). Die Integration dieser Zukäufe hat in allen Fällen außerordentlich große Schwierigkeiten bereitet. Bei der Dresdner Bank ist sie misslungen. Die Deutsche Bank hat mehrfach Verlagerungen des Investmentgeschäftes durchgeführt. Es muss daher als offene Frage betrachtet werden, ob die Integration zwischen traditionellem Bank- und Investmentgeschäft mittlerweile erfolgreich abgeschlossen wurde.
2. Alle Großbanken und die Zentralinstitute der beiden anderen Bankengruppen sind stark ins Geschäft mit Investmentfonds eingestiegen. Sie haben eine Vielzahl von Kapitalanlagegesellschaften (KAG) gegründet, die überwiegend unter dem Dach einer zu der jeweiligen Großbank gehörenden Holding zusammengefasst sind (DWS, DIT, Cominvest, Activest, DEKA, Union) und das Vermögen von Investmentsparern (Publikum) oder wenigen großen Anlegern (Spezialfonds) verwalten.
3. Alle Großbanken haben dichte Geschäftsbeziehungen mit Versicherungskonzernen etabliert, wobei diese Beziehungen sehr unterschiedlicher Art sind und von kapitalmäßiger Verflechtung bis zum Kooperationsverbund reichen. (Im Falle der Übernahme der Dresdner Bank durch den Allianz-Konzern war allerdings nicht die Bank die treibende Kraft, und die Allianz ist der dominierende Partner).
4. Alle Großbanken haben in den 1990er Jahren stark nach außen expandiert und dies überwiegend durch Beteiligungen an oder die Übernahme von ausländischen Banken getan. Hierbei ergaben sich unterschiedliche Schwerpunkte in Osteuropa (HVB), in der EU (Cobank) und in der globalen Expansion (Deutsche Bank). Auch in diesen Fällen hat es aber regelmäßig Integrationsprobleme gegeben, was in einigen Fällen dazu geführt hat, dass Auslandsbe-

teiligungen wieder verkauft wurden (Beispiele...)(z.B. Montgomery durch die Commerzbank). Bis auf wenige Ausnahmen (Deutsche Bank – Bankers Trust in den USA) ist es jedoch bei Minderheitsbeteiligungen geblieben.

5. Konzentration aufs Kerngeschäft: Alle Großbanken haben im Laufe der 90er Jahre und verstärkt nach der Steuerreform 2000 einen Teil ihrer Beteiligungen an Industrie- und Handelsunternehmen abgestoßen und Finanzbeteiligungen zugekauft.
6. Eine neue Entwicklung ist die Gründung so genannter »Bankfabriken«, d.h. die Ausgliederung insbesondere der Abwicklung des Zahlungsverkehrs und des Wertpapiergeschäfts in eigenständige Unternehmen. Das Vorbild für dieses Vorgehen der Banken ist der Automobilsektor. Hier werden nur ca. 20 Prozent der anfallenden Wertschöpfung bei den Autoherstellern selbst produziert, 80 Prozent entfallen auf die jeweiligen Zulieferer. Von einem solchem Vorgehen erhoffen sich die Banken sinkende Fixkosten und damit eine bessere Aufwands-Ertrags-Relation. Der Vorreiter dieses Trends ist die Deutsche Bank, die 1999 die Tochter European Transaktion Bank (ETB) gründete und ihren gesamten Back-Office-Bereich dorthin auslagerte. Der Zahlungsverkehr der Deutschen Bank wurde zum 01.01.2003 in die DB Payments ausgegliedert. Im Oktober 2003 übernahm die Postbank die DB Payments ebenso wie die Dresdner Zahlungsverkehrsservice GmbH der Dresdner Bank. Die Sparkassen und Genossenschaftsbanken fusionierten im August 2003 ihre Töchter WPS und BWS zur Deutschen WertpapierService Bank (DWP Bank), die seitdem für die Durchführung des Wertpapiergeschäfts zuständig ist. Seit Ende des Jahres 2003 wird auch das Wertpapiergeschäft der Dresdner Bank über die DWP Bank abgewickelt.

Das Ergebnis der genannten strategischen Weichenstellungen ist die Herausbildung von Allfinanz-Gruppierungen, deren Kern die drei Pole Universalbank – Kapitalanlagegesellschaft – Versicherung sind. Grafisch lässt sich dieser Sachverhalt als »Strategiedreieck« veranschaulichen (vgl. Abbildung 32).

Abbildung 32: Das strategische Dreieck der Finanzkonzerne



Quelle: eigene Darstellung

Dabei fällt auf, dass in einigen Fällen einer dieser drei Pole ganz zu fehlen scheint (die Deutsche Bank hat keine eigene Groß-Versicherung), und die Verbindungen zwischen ihnen, wo sie existieren, von unterschiedlicher Dichte sind: Während die Banken in der Regel Eigentümer ihrer Kapitalanlagegesellschaften sind, besteht zu den Versicherungen eher ein Kooperationsverbund oder genauer eine Vertriebskooperation, die allenfalls durch eine Minderheitsbeteiligung (Generali – Commerzbank) oder eine indirekte Beteiligung (HVB – ERGO über Münchener Rück) untermauert werden. Auch aus diesem Blickwinkel erscheint die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz als atypisch und möglicherweise nur dadurch zu erklären, dass durch diese Übernahme existenzbedrohende Schwierigkeiten bei der Dresdner vermieden werden konnten. Die Verbindung zwischen Versicherungen und Banken wird vielmehr auf einem anderen Wege gefestigt: Versicherungen legen die Prämien in Investmentfonds (Spezialfonds) an, die von den Banken verwaltet werden.

2.1 Deutsche Bank[53]

Internationalisierungsstrategie: Vorrang für transatlantische Expansion

Die DB hat in den 1990er Jahren eine intensive Internationalisierungsstrategie betrieben und sich nach eigenem Verständnis global positioniert.

Mit ihrer seit Mitte der 1980er Jahre eingeschlagenen ***Europastrategie*** hat die DB versucht, sich rechtzeitig in günstige Positionen auf dem europäischen Binnenmarkt zu positionieren. Dieser Versuch ist insofern misslungen, als es der DB (wie übrigens auch den anderen europäischen Großbanken) nicht gelungen ist, eine führende Bank in einem anderen europäischen Land aufzukaufen. Die Europastrategie bestand vielmehr darin, entweder selbständig Niederlassungen im Ausland zu eröffnen (Beispiel: Deutsche Bank de Investimento in Spanien) oder kleinere Banken zumindest mehrheitlich, möglichst aber vollständig zu übernehmen (Beispiel Banca Popolare de Lecco in Italien, Morgan Grenfell in London, Banco de Madrid, Rüd, Blass & Cie.). Die Strategie, sich mit einer Minderheitsbeteiligung in eine ausländische Bank einzukaufen, hat die DB im Unterschied zu anderen Banken (z.B. Commerzbank) nur ausnahmsweise verfolgt (10 % der griechischen Privatbank EFG Eurobank, 11,6 % an der spanischen Bank Vitalicio). 1992 erklärt die DB, in Spanien und Italien alle Finanzdienstleistungen anbieten und ihren Marktanteil steigern zu wollen. In Spanien wird sie 1999 durch die Kooperation mit der spanischen Post und der spanischen Versicherungsgesellschaft stärkste ausländische Bank. Die Absicht, in Frankreich durch den Aufbau eigener Filialen Marktpositionen zu erringen, wird aufgegeben. Stattdessen kauft die DB von der französischen Versicherungsgruppe AXA deren Anteile an der Banque Worms.

In ***Osteuropa*** ist die DB deutlich weniger aktiv als andere Banken (vor allem die HVB und ihr Vorgängerinstitut Bayerische Vereinsbank). Erst 1995 tritt sie in den polnischen Markt über die Tochtergesellschaft ***Deutsche Bank Polska***, 1996 folgt Deutsche Bank Budapest. 1997 gibt es eine Filialgründung in Zagreb, 1998 schließlich eine in Moskau. Das ist alles.

Anders als die anderen deutschen Großbanken orientiert sich die DB in ihrer Internationalisierungsstrategie weniger nach Europa – trotz der zeitweisen Selbstbezeichnung als Europabank – und mehr auf ***globale Expansion***. Dabei stehen die USA eindeutig im Vordergrund. 1991 werden die bereits früher gekauften amerikanischen Töchter mit der Absicht zur Deutschen Bank North America zusam-

53 Die folgenden Schilderungen der Geschäftspolitik der Banken basieren auf der Auswertung der einschlägigen Presse und der jeweiligen Geschäftsberichte.

mengelegt, eine Universalbank aufzubauen. Dies wird im Jahr darauf insofern widerrufen, als das Kreditgeschäft in den USA für uninteressant erklärt und der Ausbau des Nicht-Kreditgeschäftes forciert wird. Im gleichen Jahr kauft die DB North America jedoch die ITT Commercial Finance, um das US-Handelskreditgeschäft auszubauen. Die größte Akquisition ist der Erwerb der amerikanischen Großbank Bankers Trust für 17 Mrd. DM im Jahre 1998, womit die DB zur größten europäischen Bank in den USA wird. Es folgt die Übernahme der National Discount Brokers Group, die DB zum fünftgrößten Händler an der New Yorker elektronischen Börse NASDAQ macht. 2002 übernimmt die DB den US-Immobilienverwalter Rreef.

Auch nach Asien verfolgt die DB dezidierte Expansionspläne. 1991 werden Repräsentanzen in Vietnam, Indien und Kiew angekündigt. Bei der Gelegenheit betont die Geschäftsleitung die Bedeutung Asiens als wichtigem Zukunftsmarkt, auf dem sich die Konkurrenzfähigkeit der DB erweisen müsse. 1996 erklärt die DB Tokio, Hongkong und Singapur zu »strategischen Brückenköpfen« bei dem Versuch, in Asien einen der drei ersten Positionen zu gewinnen. 1997 eröffnet der Konzern eine Filiale in Kalkutta. 1999 kommt es zur Kooperation mit der japanischen Sakura Bank. Entsprechende Standbeine wie in den USA fehlen der DB jedoch in Asien.

In Afrika ist die deutsche Bank mit einer Filiale in Südafrika vertreten und in Australien hatte sie schon früh die australische Investmentbank Bain & Company übernommen.

Angesichts dieser sehr ungleichgewichtigen Verteilung des internationalen Engagements der DB ist entgegen der globalen Ambition wohl eher von einer transatlantischen Strategie zu sprechen.

Schwacher Versicherungsverbund

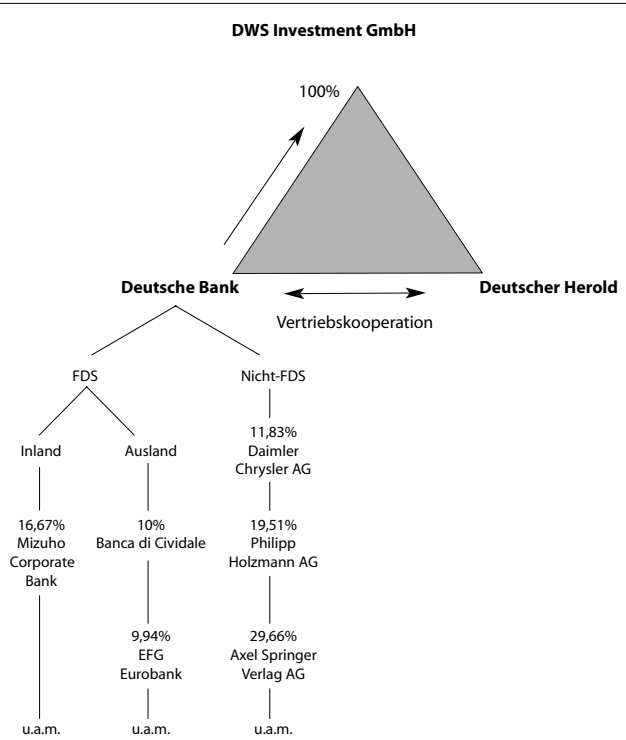
Der Stellenwert einer Kooperation mit einer Versicherung in der Politik der DB war in den 90er Jahren bis heute unklar und schwankend. 1989 gründet die DB eine eigene Versicherungsgesellschaft (die Lebensversicherungs AG), 1992 übernimmt sie 30 % am Gerling-Konzern (Industrieversicherungen) und im gleichen Jahr die Mehrheit an der Herold-Gruppe, einer der größten deutschen Lebensversicherungsgesellschaften. Damit scheint eine klare Allfinanzstrategie vorgezeichnet: Die Deutsche Bank wurde zum fünftgrößten deutschen Versicherungsunternehmen, das überdies noch mit 10 % am Branchenführer Allianz beteiligt war. Diese Tendenz der frühen 1990er Jahre wird aber nicht fortgesetzt. Stattdessen rückt das Investment- und Wertpapiergeschäft in den Vordergrund. Es kommt 1994 noch zu einer 25 %igen Beteiligung an der Nürnberger Krankenversicherung,

aber sonst geschieht nichts. 1998 verkündet der Vorstandsvorsitzende Breuer eine »Alles-oder-Nichts-Strategie«, d.h. die Versicherungsunternehmen entweder zum Standbein des Konzerns zu machen oder abzustoßen. Wenige Monate später – als der Boom im Wertpapiersektor beginnt – rückt er aber von der Allfinanzstrategie ab und erklärt, eine Universalbank müsse keine eigenen Versicherungsprodukte verkaufen, sondern könne diese aus der Hand von Dritten anbieten. Die DB führt Kooperationsgespräche mit der Allianz (deren Aktien die DB größtenteils verkauft) und der AXA (von der die DB, wie bereits erwähnt, die französische Banque Worms kauft). Eine engere Kooperation auf dem Versicherungssektor kommt aber nicht zustande.

Mittlerweile hat die DB ihre Beteiligung an Gerling wieder an die Familie zurück verkauft und sich zuvor bereits von ihren Anteilen am Deutschen Herold getrennt. Zwar besteht mit letzterem Unternehmen nach wie vor eine exklusive Vertriebskooperation, die DB scheint im Versicherungsbereich aber dennoch relativ schlecht aufgestellt zu sein.

Für die Strategie der nächsten Jahre, in denen das Investmentgeschäft vermutlich dauerhaft geringer sein wird als in den Jahren 1998 – 2000, ergeben sich für die DB die beiden folgenden Möglichkeiten: Sie kann sich entweder vor allem auf den Ausbau des Privatkundengeschäftes (und hier insbesondere des Geschäftes mit reichen Privatkunden, dem Asset Management) konzentrieren und daneben als führende deutsche Investmentbank ihre Marktanteil auf diesem Gebiet ausbauen (zu Lasten von Dresdner und Commerzbank). Die Alternative dazu ist, das strategische Dreieck der Finanzdienstleistungen zu komplettieren und sich eine engere Verbindung mit einem führenden Versicherungsunternehmen zu suchen. Dies könnten einerseits die Allianz sein (die dann allerdings die ohnehin defizitäre und ungeliebte Tochter Dresdner Bank liquidieren müsste) oder aber die AXA, deren Bank-Bein auf dem deutschen Markt kaum präsent ist.

Abbildung 33: Strategiedreieck der Deutschen Bank



Quelle: Deutsche Bank 2002, eigene Darstellung

Umbaustelle Deutsche Bank

Wie keine andere deutsche Großbank ist die DB in den 1990er Jahren Gegenstand von strategischen Neuorientierungen gewesen. Zunächst stand durchaus eine Allfinanzstrategie auf der Tagesordnung, die dann allerdings ab Mitte der 90er Jahre von der immer stärkeren Orientierung auf das Investmentbanking und des Kapitalanlagegeschäftes verdrängt wurde. Dieser Orientierung fiel zeitweise sogar das Geschäft mit kleineren und mittleren Privatkunden und Unternehmen zum Opfer, das in die DB 24 ausgegliedert wurde. Erst mit der Börsenkrise und dem nachfolgenden Einbruch des Investmentgeschäftes lässt sich eine Rückkehr zum Massegeschäft beobachten. Wie es mit der Versicherungsseite weiter gehen wird, ist offen.

Diese häufigen Wendungen in der Orientierung der Bank spiegeln sich auch in den häufigen Restrukturierungen, Umorganisationen und dem Wechsel der Hauptgeschäftsfelder:

In den Jahren 1990/1991 wird der Konzern in drei Geschäftsfelder gegliedert: Privatkunden, Firmenkunden/Institutionen und Ressourcen/Controlling. Diese zerfallen wiederum in 13 Sparten, die jeweils von einem Vorstandsmitglied geleitet werden. Es herrscht das Prinzip zentraler Verantwortung.

1994 erweitert die DB die Zahl der Unternehmensbereiche um das Investmentbanking auf insgesamt vier Bereiche. Das Investmentbanking wird zugleich nach London auf die dortige Tochter Morgan Grenfell verlagert. Strategisches Ziel ist der Anschluss an die weltweit führenden Investmentbanken. Gleichzeitig werden die Filialen durch die Schaffung dezentraler Kompetenzen und regionaler Verantwortungen neu organisiert.

1997 erfolgt ein Vorstoß zur Stärkung des Privatkundengeschäftes, das neben dem Investmentbanking und dem Firmenkundengeschäft zum dritten Standbein des Konzerns werden soll, vor allem im Ausland.

1998 »fusioniert« die DB die Geschäftsfelder Unternehmen/Institutionen und Investment. Ziel ist die Schaffung einer integrierten Geschäfts- und Investmentbank. Morgan Grenfell wird zusammengelegt, das Investmentbanking nach Frankfurt rückverlagert. Die Gliederung in fünf Unternehmensbereiche (Privat- und Geschäftskunden, Unternehmen und Immobilien, Globale Unternehmen/Institutionen, Asset Management, Global Technology and Services) erscheint systematisch wenig trennscharf.

1999 wird das Filial- und Direktbankgeschäft der DB zusammengefasst und in die Bank 24 ausgelagert, in die mittelfristig das gesamte Private Banking eingebracht werden soll.

2000 gibt es unter dem neuen Vorstandsvorsitzenden Ackermann einen neuen Umbau: der Konzern wird in die beiden Geschäftsfelder Unternehmen/institutionelle Kunden und Private Clients and Asset Management untergliedert.

2002 erfolgt die Reintegration der Bank 24 in die DB. Der europäische Expansionskurs im Massegeschäft wird zurückgenommen. Gleichzeitig gibt es eine Re-Orientierung auf den Ausbau des Privatkundengeschäftes in Deutschland.

Ergebnis

Aus der folgenden Tabelle ergibt sich, dass die Ertragssituation der Deutschen Bank sich zwar in den letzten Jahren verschlechtert hat, aber dennoch nicht besonders dramatisch ist.

Tabelle 32: Ertragskomponenten und Beschäftigte der Deutschen Bank, 1995 – 2002

Jahr	Zins-über-schuss	Risiko-vorsorge	Provisions-über-schuss	Handels-ergebnis	Personal-aufwand	Sach-aufwand*	Ergebnis vor Steuern	Beschäf-tigte (Konzern)
1995	5,30	0,46	3,06	-	4,38	3,76	1,68	74.119
1996	5,17	-0,19	3,74	-	5,05	4,33	2,08	74.356
1997	5,69	1,13	4,57	1,84	5,64	3,70	1,04	76.141
1998	5,54	0,84	5,31	1,77	6,20	3,92	4,03	75.306
1999	6,62	0,62	8,08	4,52	9,67	6,08	3,85	93.232
2000	6,81	0,44	11,47	6,89	13,17	7,87	6,73	98.311
2001	8,62	1,02	10,73	6,03	13,36	13,35	1,80	86.524
2002	7,19	2,09	10,83	4,02	11,36	9,55	3,55	77.442

Einheit: Mrd. €
* inkl. Goodwill-Abschreibungen, Aufwendungen im Versicherungsgeschäft
Quelle: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 9/97: 434, 9/99: 450, 9/00: 486, 9/01:480, 5/03: 246, Geschäftsberichte

Zwar liegen die Ertragswerte bei allen drei Komponenten unter den Werten des Vorjahres oder des Boomjahres 2000, aber der Rückgang des Zinsüberschuss (– 16,6 %) ist geringer als die Verminderung des Personalaufwandes (– 17,6 %) und des Sachaufwandes (– 28,4 %). Die Verschlechterung des Ergebnisses kommt vor allem aus der steigenden Risikovorsorge (104 %) (die keine Cash-Flow-Größe ist) und dem schlechten Handelsergebnis (– 33,3 %). Die Zahl der Beschäftigten ist seit dem Jahre 2000 (98.311) um 20.869 auf 77.442 gesunken (– 21,2 %). Trotz der verschlechterten ökonomischen Situation liegt das Jahresergebnis vor Steuern im Jahre 2002 mit 3,5 Mrd. € doppelt so hoch wie 2001, allerdings nur gut halb so hoch wie im Boomjahr 2000. Teilt man die Zeit von 1995 bis 2002 in zwei Vierjahreszeiträume, so liegt der durchschnittliche Jahresüberschuss in den letzten vier Jahren mit 3,95 Mrd. € um das 1,8fache höher als in den ersten Vier Jahren (2,18 Mrd. €).[54]

2.2 Commerzbank

Internationalisierungsstrategien

In ihrer ***Europastrategie*** verfolgt die CB im Kreditgeschäft das Konzept der engen Kooperation mit großen ausländischen Partnern. (Dies unterscheidet sie von der Deutschen Bank, die komplette Übernahmen anstrebt.) Oft wird diese Zu-

54 Diese deutliche Gewinnverbesserung der DB bedeutet allerdings nicht, dass hiermit die Schwäche ihrer Position im internationalen Wettbewerb, insbesondere gegenüber amerikanischen Grossbanken wie die Citibank, überwunden wäre.

sammenarbeit durch einseitige Minderheitsbeteiligungen oder gegenseitige Überkreuzverflechtungen untermauert. Die Gelegenheit zu solchen Beteiligungen ergibt sich oft bei der Privatisierung ehemals staatlicher Banken. Dies war der Fall beim französischen Credit Lyonnais (erst 2002 verkaufte die CB ihren 3,9 % Anteil) und bei der italienischen Banca Commerciale, die später von der Banca Intesa gekauft wurde, was zur größten Bank Italiens (BCI-Intesa) führte. Eine Überkreuzverflechtung gibt es seit 1991 mit der Banco Central Hispanoamericano und ihrer Nachfolgeorganisation Banco Santander Central Hispano (BCH), der größten Bank Spaniens. 1994 wird CB Mitglied eines Konsortiums, das sich an der Privatisierung der österreichischen Großbank Creditanstalt-Bankverein beteiligt. In anderen Bereichen, die später mehr Randbereiche werden, kommt es aber auch zu Übernahmen: 1993 kauft die CB die französische Investmentgruppe Caisse Centrale de Réescompte, die auf Devisen-, Swap- und Geldgeschäfte mit Banken spezialisiert war. 1998 kauft die CB zwei schwedische Filialbanken des französischen Credit Lyonnais. In Osteuropa beschränkt sich die Präsenz der CB auf Kooperationen und wenige Repräsentanzen und Minderheitsbeteiligungen.

Die Bemühungen der CB, mit ihren Kooperationspartnern Credit Lyonnais, BCH und BCI-Intesa eine »paneuropäische Investmentbank« zu gründen, verlaufen im Sand. Auch Bestrebungen, zusammen mit der italienischen Großbank Unicredito eine europäische Großbank zu gründen, scheitern im Jahre 2001.

Mitte der 1990er Jahre rückt die ***Globalisierungsstrategie*** auch bei der CB in den Vordergrund ihrer strategischen Überlegungen. Das Auslandsgeschäft – insbesondere das Asset Management – soll besonders in Nordamerika und Süd-ostasien (mit Ausnahme Japans) ausgebaut werden. In Asien geschieht aber wenig, außer dass die CB im Zuge der Asienkrise 30 % an der Korea Exchange Bank übernimmt. Die Aktivitäten in den USA werden – wie bei der DB – in einer neuen Holding zusammengefasst, die sich allerdings stark auf das Asset Management konzentriert. Dafür kauft die CB 1996 in den USA die Montgomery Asset Management LP. Für das Investmentgeschäft, insbesondere die M&A Aktivitäten sucht die CB ohne Erfolg einen geeigneten Partner. Im Jahre 2001 revidiert der neue Vorstand die Expansionsstrategie in den USA auch beim Asset Management, die US-Tochter Montgomery wurde im Jahre 2002 mit Verlust wieder verkauft. Die CB will jetzt die Aktivitäten bei der Vermögensverwaltung auf die großen europäischen Kernländer konzentrieren. 2000 wird die Commerzbank Asset Management Italy gegründet.

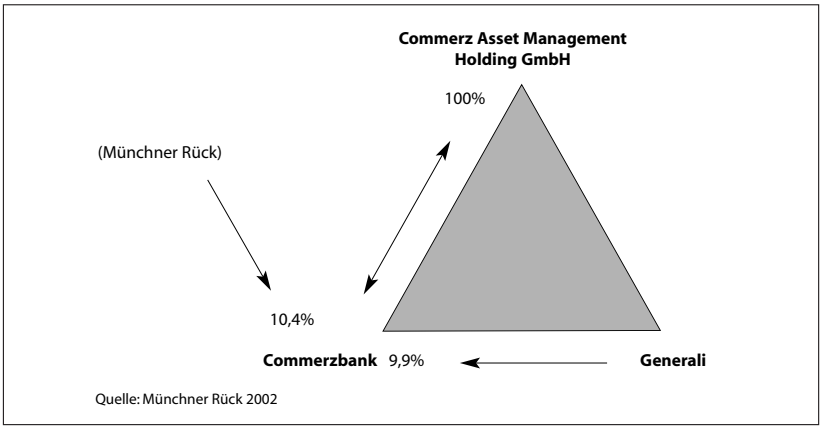
Allfinanz

Die Strategie der CB hinsichtlich des Versicherungsgeschäftes läuft darauf hinaus, keinen Allfinanzkonzern in dem Sinne einer eigentumsmäßig eng verflochtenen Unternehmensgruppe zu bilden, sondern sich auf eine (Vertriebs-)kooperation zu konzentrieren, die durch Überkreuzverflechtungen untermauert wird.

Diese Konzeption setzt die CB dadurch um, dass sie 1991 die ihr gehörende Versicherungsholding, die Commerzbank + Partner AG, mit der DBV Holding verschmilzt und diese 1994 mit der Schweizer Versicherungsgruppe Winterthur fusioniert. An der DBV-Winterthur verringert die CB ihren Anteil in der Folge allmählich von über 50 % auf gut 10 %.

1998 kommt es zu einer Überkreuzverflechtung mit der italienischen Versicherungsgruppe Assicurazioni Generali, die in Deutschland die Aachener und Münchener Gruppe besitzt: CB kauft 2,5 % an Generali, die Beteiligung in umgekehrter Richtung liegt zunächst bei 5 %, und wird im Jahre 2000 auf 10 % aufgestockt. Die beiden Gruppen wollen sich gegenseitig als Vertriebskanäle nutzen. Im März 2001 wird angekündigt, dass in Generali-Versicherungs-agenturen Bank-Center entstehen sollen und umgekehrt die Filialen der CB auch als Versicherungsagenturen für Generali dienen werden.

Abbildung 34: Strategiedreieck der Commerzbank



Quelle: Münchner Rück 2002

Gesamtorientierung

In den anderen Bereichen ist die strategische Orientierung der CB nicht deutlich erkennbar und die Schwerpunkte haben gewechselt. Zunächst hatte sich die

CB recht früh auf den internationalen Ausbau der Vermögensverwaltung konzentriert. 1990 beteiligt sie sich an der Immobiliengruppen Müller International, 1992 gründet sie die Commerz International Management Japan, kauft 1996 die amerikanische Montgomery Asset Management LP. Der ab Mitte der 90er Jahre unternommene Versuch, stärker ins Investmentbanking einzusteigen, führt dann dazu, dass 1997 das Asset Management seinen Status als strategischer Unternehmensbereich verliert und durch das Investmentbanking ersetzt wird. Im Jahre 2000 erfolgt eine Neustrukturierung der Unternehmensbereiche, bei der das Investmentbanking und das Asset Management nebeneinander geführt werden. Letzteres ist von der generellen Revision der globalen Expansionspläne ebenfalls betroffen. Ein Rückzug aus den USA beginnt, die CB konzentriert ihre Aktivitäten auf Europa (außer auf Deutschland auf Großbritannien, Italien und Spanien). Mittlerweile sind die sechs Unternehmensbereiche in zwei Gruppen (Unternehmen und Märkte, Privat- und Geschäftskunden) zusammengefasst.

Die Versuche der CB, durch Anschluss an deutsche (Deutsche Bank, Dresdner Bank, HVB) oder europäische Institute (Unicredito, BCH-Generali-Intesa) ihre Marktposition auszubauen, blieben erfolglos. Die prekäre Situation lockt 2000 die Investorengruppe COBRA an, die bis Mai 2001 ihren Aktienanteil auf 17 % erhöht, nach Ausbremsung durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen jedoch wieder aus der CB aussteigt.

Ergebnis

Die CB hat im Jahre 2001 einen drastischen Gewinneinbruch von 2,2 Milliarden € auf 43 Millionen € und 2002 mit einem Verlust in Höhe von -372 Millionen € das »schlechteste Bankenjahr seit 50 Jahren« erlebt. Sie reagierte darauf in erster Linie mit dem Abbau von Stellen im Investmentbereich (425 überwiegend in New York, Singapur und Tokio) sowie in den Inlandsfilialen (900).

Tabelle 33: Ertragskomponenten und Beschäftigte der Commerzbank, 1995 – 2002

Jahr	Zinsüber-schuss	Risiko-vorsorge	Pro-visions-über-schuss	Handels-ergebnis	Personal-aufwand	Sach-aufwand	Ergebnis vor Steuern	Beschäf-tigte (Konzern)
1995	2,65	0,45	0,98	-	1,68	1,09	0,61	29.645
1996	3,04	0,62	1,17	-	1,80	1,09	0,92	29.363
1997	3,35	0,95	1,46	0,29	1,90	1,71	1,14	28.740
1998	3,10	0,88	1,67	0,41	2,07	1,55	1,24	32.626
1999	3,21	0,69	2,19	0,59	2,40	2,07	1,37	34.905
2000	3,52	0,69	2,72	0,95	3,01	2,47	2,23	39.083
2001	3,58	0,93	2,27	1,20	5,86[1)]		0,04	39.520
2002	3,13	1,32	2,11	0,54	5,15[1)]		-0,37	36.603

Einheit: Mrd. €
1) Verwaltungsaufwand inkl. Personalaufwand
Quelle: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 9/97: 434, 9/99: 450, 9/00: 486, 9/01: 480, 5/03: 249; Online-Überblick über wichtige Geschäftsentwicklungen der Commerzbank
(http://www.commerzbank.de/aktionaere/konzern/archiv_2002/gb2002/interaktiv/entwicklung/index.html)

2.3 HypoVereinsbank

Die HypoVereinsbank (HVB) ist 1997 aus der Fusion der Bayrischen Vereinsbank und der Bayrischen Hypotheken- und Wechselbank als zweitgrößte deutsche Bank hervorgegangen. Größter Einzelaktionär der HVB war zur Zeit der Fusion die Allianz, nach deren Übernahme der Dresdner Bank und der damit einhergehenden Neuordnung zwischen den Finanzinstituten ist es gegenwärtig (mit 25,7 %) die Münchener Rück.

Internationalisierung

HVB strebt eine ***paneuropäische Präsenz*** als Bank der Regionen in den Kerngeschäftsfeldern Kreditgeschäft, Immobilienfinanzierung und Asset Management an. Am Ausbau des Investmentgeschäftes, und erst recht des internationalen Investmentgeschäftes besteht kein Interesse. Beteiligungen in Asien und Lateinamerika wurden abgeschrieben (und werden verkauft).

Das besondere Internationalisierungsprofil der HVB besteht in ihrem ***Osteuropageschäft***, das von der Bayrischen Vereinsbank begonnen und von der HVB weiter forciert wird. Diese Linie wird im Jahre 2000 mit der Übernahme der Bank Austria stark ausgebaut, die ihrerseits (nach der Übernahme der Creditanstalt-Bankverein) führend in Osteuropa tätig ist.

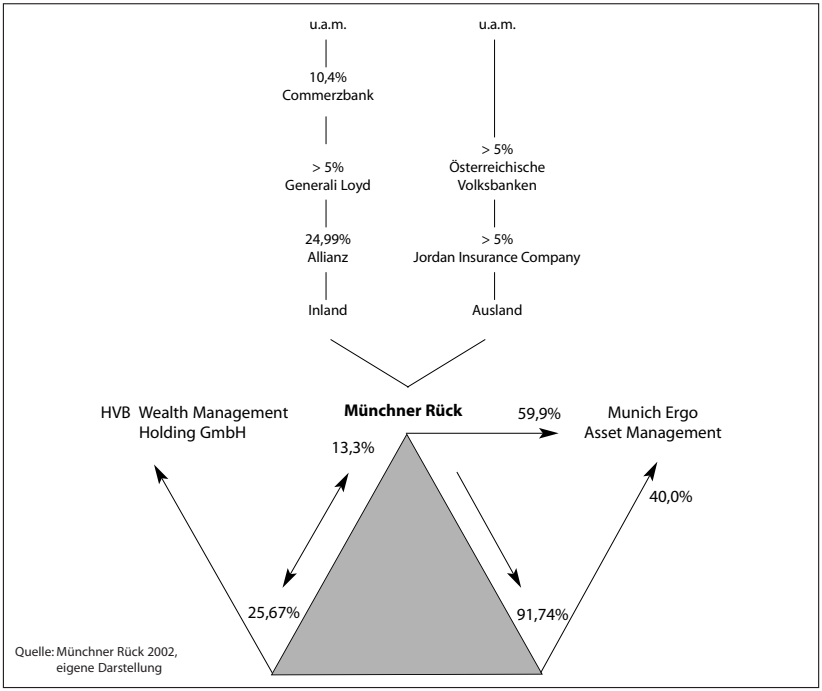
Allfinanz

Die Münchener Rück als größter Aktionär (25,7 %) der HVB ist gleichzeitig mit über 91 % faktisch der Alleineigentümer der ERGO Versicherungsgruppe. Daher kooperieren HVB und ERGO im Vertrieb ihrer gegenseitigen Produkte, ohne dass eine direkte Kapitalverflechtung besteht.

Gesamtausrichtung

Die HVB ist die deutsche Großbank mit der im Vergleich zu den drei Konkurrenten klarsten Ausrichtung. Ihre Vorgängerbank Bayrische Vereinsbank war vorwiegend im regionalen Kreditgeschäft und – als eine der führenden europäischen Banken – im Osteuropageschäft, die Bayerische Hypothekenbank in der Immobilienfinanzierung – in den 90er Jahren führend in der früheren DDR – tätig gewesen. Nach der Fusion wurden diese beiden Linien weitergeführt und ausgebaut. Die HVB ist die Bank mit dem größten Kreditvolumen (400 Mrd. €) in Deutschland und Europa; zugleich ist sie die führende deutsche Osteuropabank.

Abbildung 35: Strategiedreieck der HypoVereinsbank



Quelle: Münchner Rück 2002, eigene Darstellung

Ergebnis

Die HVB weist für das Jahr 2002 einen hohen Verlust von 821 Millionen € aus. Verantwortlich hierfür sind zum einen die hohen Beträge für die Risikovorsorge, in denen sich das starke Kreditengagement der HVB in einer insgesamt verschlechterten ökonomischen Situation niederschlägt. Zum anderen sind hier auch sog. Einmalwertberichtigungen in die Gewinn- und Verlustrechnung eingestellt, durch die ausländische Beteiligungen abgeschrieben werden und Reserven für den Konzernumbau gebildet werden. Bei allen Größen handelt es sich nicht um Zahlungen, sondern um Vorsorge für zukünftige Zahlungen oder Zahlungsausfälle. Das Ergebnis aus dem operativen Geschäft ohne Risikovorsorge (ZÜ+PÜ+HE-VA) ist mit 3,0 Mrd. € positiv und nur geringfügig geringer als in den Jahren 2001 ((3,1 Mrd. €) und 2000 (3,2 Mrd. €). Erst die Risikovorsorge macht aus dem Gewinn aus dem operativen Geschäft im Jahre 2000 (2,1 Mrd. €) einen Verlust im Jahre 2002 (0,8 Mrd. €).

Tabelle 34: Ertragskomponenten und Beschäftigte der HypoVereinsbank, 1997 – 2002

Jahr	Zinsüber-schuss	Risiko-vorsorge	Pro-visions-über-schuss	Handels-ergebnis	Personal-aufwand	Sach-aufwand	Ergebnis vor Steuern	Beschäf-tigte (Konzern)
1997	4,78	1,39	1,52	0,46	2,34	1,62	1,42	39.608
1998	5,04	1,66	1,63	0,49	2,47	1,85	1,41	39.447
1999	5,05	2,47	1,88	0,40	2,55	2,02	0,75	46.170
2000	5,15	1,19	2,42	0,55	2,90	1,98	1,85	72.867
2001	7,33	2,07	2,88	0,59	7,74[1)]		1,55	69.520
2002	6,65	3,80	2,65	0,79	7,08[1)]		-0,82	65.926

Einheit: Mrd. €
1) Verwaltungsaufwand inkl. Personalaufwand und Restrukturierungsmaßnahmen
Quelle: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 9/99: 451, 9/00: 487, 9/01: 481, 5/03: 251; Geschäftsberichte

2.4 Dresdner Bank – Allianz-Gruppe

Die Allianz-Dresdner Bank-Gruppe ist die einzige deutsche Finanzgruppierung, in der ein Versicherungsunternehmen die Führungsrolle spielt. Mit der Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz im Jahre 2001 ist die Geschichte einer selbstständigen Strategie der Dresdner Bank zu Ende gegangen, mit der diese Bank in den 90er Jahren versucht hatte, sich eine eigenständige Weltmarktposition zu erobern. Dies kam insofern überraschend, weil die schon länger bestehende Kapi-

talverflechtung zwischen beiden Unternehmen, die in den 1990er Jahren ausgeweitet wurde, im vergangenen Jahrzehnt nicht zu einer gemeinsamen oder abgestimmten Unternehmenspolitik geführt hatte, sondern beide Konzerne ihre Expansionsstrategien relativ selbständig entwickelt hatten und dabei auch eine tragfähige Allfinanzkooperation eingegangen waren. Erst gegen Ende der 1990er Jahre zeichnete sich eine stärkere Abhängigkeit der Dresdner Bank von der Allianz ab. Die Versuche der Bank, sich aus dieser Abhängigkeit zu befreien, schlugen fehl, zuletzt in dem spektakulären Scheitern des Projektes einer Fusion von Deutscher und Dresdner Bank im Frühjahr 2000.

Dresdner Bank

Internationalisierung: Wechselnde Schwerpunkte

Die Europastrategie der Dresdner Bank richtete sich in der ersten Hälfte der 90er Jahre vor allem auf Osteuropa. Als erste deutsche Bank eröffnete sie 1990 ein Büro in Prag, weitere Büros in Warschau und Budapest, Kiew und Alma Ata folgten. Zur Expansion in Osteuropa schlossen die französische BNP und die Dresdner Kooperationsabkommen, die mit einer geringen Überkreuzverflechtung bekräftigt werden. Erstes Ergebnis dieser Kooperation war eine gemeinsame Bank in St. Petersburg und in Sofia (beide 1994). Später gründeten Dresdner und BNP in Wien eine gemeinsame Osteuropa Bank, die das Osteuropageschäft führen sollte. Diese Bank kam aber über das Anfangsstadium nicht hinaus. Die Beteiligten lösten ihre Kooperation auf und teilten sich die Osteuropa-Unternehmen: Die Dresdner erhielt die Banken in Kroatien, Russland und Tschechien, die BNP die Institute in Bulgarien, Polen und Ungarn.

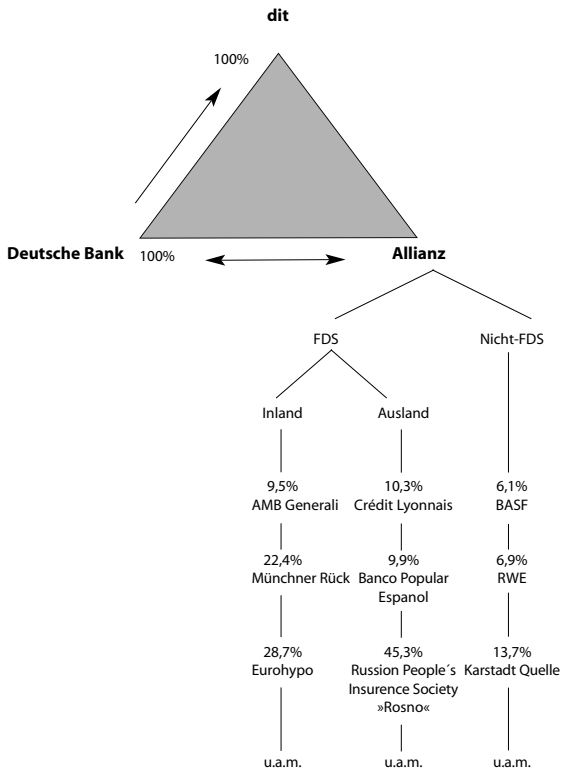
Die Dresdner versuchte Mitte der 90er Jahre, sich als Global Player aufzustellen: 1994 eröffnete sie eine Filiale in Shanghai. Das Auslandsgeschäft in den USA, Kanada und Mexiko wurde – in Reaktion auf die Gründung der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA – zusammengefasst. 1997 folgte eine Filiale in Peking. Insgesamt waren die außereuropäischen Aktivitäten aber nicht besonders erfolgreich, und im Mai 2000 – nach dem gescheiterten Fusionsversuch von Deutscher und Dresdner Bank – verkündete der neue Vorstand die Abkehr von dem Anspruch, Global Player zu sein bzw. zu werden. Außerhalb Europas solle das Kredit- und Einlagengeschäft fast völlig abgebaut werden. Als globale Ambition blieb nur die Perspektive des Investmentbanking.

Allfinanz

Für die Dresdner lag es nahe, im *Versicherungsbereich* mit der Allianz als ihrem größten Anteilseigner, an dem die Dresdner selbst bis zum Jahre 2002 beteiligt war, im Vertrieb der gegenseitigen Produkte zu kooperieren. Nachdem die Allianz die Dresdner im Jahre 2001 vollständig übernommen hat, soll diese Kooperation nun intensiviert und systematisiert werden.

Die Dresdner hatte sich wie die Deutsche Bank früh dem *Investmentgeschäft* zugewandt und zu diesem Zweck schon in der ersten Hälfte der 90er Jahre die Mehrheit und der amerikanischen Investmentbank ABD Securities Group gekauft, die dann als Dresdner Securities USA Corp. firmierte. 1995 übernahm Dresdner die englische Kleinwort Benson und verlagerte den größten Teil des Investmentgeschäftes nach London. Die amerikanische Tochter von Kleinwort Benson wurde in die Dresdner Bank North America integriert. Dies reichte aber zur Profilierung als globale Investmentbank nicht aus. Daher suchte die Dresdner weiter nach Übernahmekandidaten. Sie fand sie schließlich im Sommer 2000 in der US-Investmentbank Wasserstein Perella und vereinigte sie mit Kleinwort zu Dresdner Kleinwort Wasserstein. Zu diesem Zeitpunkt hatte aber die Krise im Investmentbanking schon begonnen. Gleichzeitig wurden die Asset Management Aktivitäten in einer globalen Vermögensverwaltungsgesellschaft zusammengefasst.

Abbildung 36: Strategiedreieck der Dresdner Bank – Allianz Gruppe



Quelle: Allianz 2002: 145-149, eigene Darstellung

Ergebnis

Der Jahresüberschuss vor Steuern der Dresdner Bank ist wie bei der HVB im Jahre 2001 dramatisch (von 1,613 Mrd. € auf 153 Mill. €) gefallen und 2002 in einen hohen Verlust von 1,1 Mrd. € umgeschlagen. Anders als bei HVB und Commerzbank ist dieser Verlust jedoch nicht durch eine besonders stark gestiegene Risikovorsorge oder Einmalaufwendungen verursacht. Schon das operative Geschäft ohne Berücksichtigung der Risikovorsorge bringt einen Verlust von 90 Mill. €, der durch 235 Mill. € Risikovorsorge auf 325 Mill. steigt.

Tabelle 35: Ertragskomponenten und Beschäftigte der Dresdner Bank

Jahr	Zinsüber-schuss	Risiko-vorsorge	Pro-visions-über-schuss	Handels-ergebnis	Personal-aufwand	Sach-aufwand	Ergebnis vor Steuern	Beschäf-tigte (Konzern)
1995	3,23	0,35	1,56	-	2,39	1,33	1,02	46.890
1996	3,54	0,16	2,11	-	2,76	1,62	1,41	45.816
1997	3,68	-0,73	2,50	0,91	3,14	1,92	1,44	46.169
1998	3,83	1,12	2,84	0,74	3,44	2,45	1,34	48.948
1999	4,01	1,28	3,44	1,27	3,87	2,66	2,13	50.659
2000	4,31	1,59	4,29	1,33	4,44	3,21	1,61	51.456
2001	4,36	1,98	3,84	1,53	5,32	3,36	0,15	52.322[1)]
2002	3,28	2,22	3,09	1,04	4,44	3,07	-1,15	47.016

Einheit: Mrd. €
1) Geänderte Ermittlungsbasis ab 31.12.2001
Quelle: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 9/97: 434, 9/99: 451, 9/00: 487, 9/01: 481; Geschäftsbericht 2002 (Jahresabschluss und Fünf-Jahresübersicht)

Allianz

Internationalisierungsstrategie: Global Player

Die Allianz ist der in seiner Internationalisierungsstrategie aggressivste deutsche Finanzkonzern. Nach eigenen Angaben auf der Internetseite ist der Konzern mit über 100 Tochterunternehmen in 44 Ländern vertreten. Seine Expansion begann früher begann als die der meisten Banken, und sie beschränkte sich weder auf bloße Kooperationsabkommen, die mit kleinen Kapitalbeteiligungen unterlegt werden, noch auf Übernahmen kleinerer Unternehmen. Der Allianz gelangen vielmehr schon in den 1980er und frühen 1990er Jahren Mehrheitsbeteiligungen an oder komplette Übernahmen von Unternehmen im Ausland, die dort schon vor dem Einstieg der Allianz zur Spitzengruppe gehört hatten.

In *Westeuropa* übernahm Allianz 1984 den zweitgrößten italienischen Versicherungskonzern RAS, 1996 die elftgrößte englische Gesellschaft (Cornhill), zwischen 1988 und 1993 den fünftgrößten spanischen Versicherer Ercos. In Frankreich kaufte der deutsche Konzern zunächst 1989 die VIA Rhin et Moselle und 1997 die Mehrheit an dem privatisierten Versicherungskonzern AGF. Damit wurde er zum größten Versicherungskonzern in Europa. In der Schweiz wurde die Allianz nach der Beteiligung an der Berner Gruppe und der Mehrheitsübernahme der Schweizer Elvira zum drittgrößten Versicherer.

In *Osteuropa* war die Allianz früh präsent, allerdings in der Folge nicht besonders expansiv: Sie übernahm in den Jahren 1989 bis 1994 die Mehrheit an dem un-

garischen Versicherungsunternehmen Biztosito und der tschechoslowakischen Pojistovna, beteiligte sich 1990 an Eurasco Zürich, dem ersten Ost-West-Joint-Venture im Versicherungssektor und gründete 1991 als erstes westliches Unternehmen ein Gemeinschaftsunternehmen in Russland, die Ost-West Allianz. Diese Expansionsrichtung wurde aber nicht weiter forciert. Erst 1998 nahm eine polnische Allianz-Tochter die Geschäfte auf, und 2001 kaufte die Allianz die Mehrheit an der rumänischen Versicherung Asigurari Ion Tiriac. 2001 folgte eine 45 %ige Beteiligung am russischen Versicherer Rosno.

Neben der frühen Etablierung relevanter Marktpositionen in Westeuropa verfolgte die Allianz schon früh eine Globalisierungsstrategie, die – im Unterschied zu den deutschen Großbanken – gleichermaßen nach Westen wie nach Osten gerichtet war.

In den *USA* kaufte der deutsche Konzern das dreizehntgrößte US Versicherungsunternehmen Firemans Fund und etablierte sich damit fest auf dem amerikanischen Markt. Die Allianz-Tochter Alliance Life Insurance of North America beteiligte sich mit 35 % an der Life Insurance USA Holding. Mit dem Kauf des Vermögensverwalters Pimco wurde die Allianz 1999 zum sechstgrößten Vermögensverwalter der Welt und baute diese Stellung durch die Übernahme von Nicholas-Applegate im Jahre 2000 aus. In Lateinamerika begann die Präsenz der Allianz mit der Gründung einer Lebensversicherungstochter in Chile.

In *Asien* etablierte die Allianz 1990 die erste deutsche Versicherung (Sachversicherer) in Japan, eröffnete 1994 eine Vertretung in Peking und wurde 1996 als erstes europäisches Versicherungsunternehmen in China zugelassen. Es folgen Einstiege in den indonesischen, koreanischen und taiwanesischen Versicherungsmarkt; in Südkorea erwarb Allianz sogar eine Bank. 1996 stieß der Konzern bis nach Australien vor und erwarb den dortigen Versicherer MMI.

Allfinanz

Die Allianz war seit dem zweiten Weltkrieg schon sehr lang eng mit der Dresdner Bank verbunden. Über verschiedene Zwischengesellschaften (u.a. Münchener Rück) gab es auch schon lange gegenseitige Kapitalverflechtungen zwischen beiden Instituten, die 1991 auf 23,5 % (Allianz an Dresdner) bzw. 10 % (Dresdner an Allianz) aufgestockt wurden. Jedoch bestand von Seiten der Allianz erklärtermaßen kein Interesse an der Eingliederung der Dresdner in einen Allfinanzkonzern. 1993 hatte der Vorstandsvorsitzende Schulte-Noellen erklärt, die nötige Kooperation zwischen Banken und Versicherungen lasse sich durch Beteiligungen und Kooperationsverträge lösen, und eine Versicherung brauche keine Bankleis-

tungen anzubieten. Entsprechend war auch das Verhältnis zwischen Allianz und Dresdner Bank durch Abkommen zum gegenseitigen Vertrieb ihrer Produkte geregelt. Ähnliche Abkommen gab es auch mit ausländischen Banken, in Frankreich mit dem Crédit Lyonnais, in Österreich mit dem Creditanstalt-Bankverein, in Italien mit dem Credito Italiano und Carimento, in Spanien mit dem Banco Popular und in Polen mit der BGZ Bank. Die Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz im Jahre 2001 erscheint in diesem Licht nicht als Fortsetzung, sondern als Bruch der bisherigen Kooperationsstrategie.

Das seit der Mitte der 90er Jahre aktueller werdende Aktivitätsfeld, in dem Banken und Versicherungen gleichermaßen aktiv sind, ist das der Vermögensverwaltung und in diesem Zusammenhang auch das institutionelle Investment. Die Aufnahme der Dresdner Bank in den Allianz-Konzern – die Integration in den Bereich Allianz Dresdner Asset Management (ADAM) ist mittlerweile zumindest formell erfolgt – verschafft dem Asset Management einerseits zusätzliches Gewicht, und dies wird die Position der Allianz auf diesem Markt stärken. Andererseits wird es auch zu Überschneidungen kommen, die mit hohem Restrukturierungsaufwand beseitigt werden müssen.

Wie die meisten Großbanken weist auch die Allianz für das vergangen Jahr einen Verlust aus. Wie bei den Großbanken (außer bei der Dresdner Bank) ist dieser Verlust jedoch nicht durch das laufende Versicherungsgeschäft, sondern im wesentlichen durch einmalige Wertberichtigungen sowie durch außergewöhnliche Schäden wie die Jahrhundertflut in 2002 und durch die Übernahme der Verluste bei der Dresdner Bank entstanden.

3. VERBANDSSTRATEGIEN

Die Entwicklung der letzten beiden Jahre ist für die deutschen Banken und Versicherungen vor allem durch die aktuelle Ertragskrise und die Veränderungen gekennzeichnet, die im regulativen Umfeld eingetreten sind.

Die Ertragskrise wurde im Wesentlichen durch den Einbruch an den Finanzmärkten verursacht: den steilen Fall der Aktienkurse, das Platzen der Spekulationsblase, den Zusammenbruch vieler Unternehmen, die neu an die Börse gekommen waren. Dies löste einen erheblichen Korrektur- und Abschreibungsbedarf für die Banken und Versicherungen aus, die sich entweder selbst besonders aktiv an der Wertpapieremission und am Wertpapierhandel sowie an der Finanzspekulation beteiligt hatten oder solchen Personen und Unternehmen bereitwil-

lig Kredite eingeräumt hatten, die dies getan hatten. Überdies ist mit dem abrupten Abbruch der jüngsten Fusionswelle ein besonders attraktiver Bereich des Investmentbanking weitgehend weggebrochen. Davon sind zwar überwiegend nicht die Mehrheit der Institute, sondern vor allem die Großbanken betroffen. In dem Maße jedoch, wie diese ihre Strategien an die neue Lage anpassen und sich beispielsweise auf die Rückkehr zu den mehr traditionellen Feldern des Privatkundengeschäftes orientieren, hat dies auch unmittelbar Rückwirkungen auf die anderen Kreditbanken, die Sparkassen und die Genossenschaftsbanken.

Die aktuellen Veränderungen des regulativen Umfelds, die eine Anpassung erfordern, bestehen zum einen in den absehbaren neuen Eigenkapitalanforderungen, die unter dem Titel Basel 2 vor der Verabschiedung stehen und vermutlich im Jahre 2006 in Kraft treten werden. Zum anderen müssen sich die Sparkassen in ihrer Unternehmenspolitik darauf einstellen, dass Mitte 2005 die Gewährsträgerhaftung und die Anstaltslast für die öffentlich-rechtlichen Sparkassen endgültig wegfallen. Die Landessparkassengesetze sind bereits entsprechend geändert. Auch wenn hiervon unmittelbar nur die Sparkassen betroffen sind, werden die Folgen dieser regulativen Veränderung für den gesamten Kreditsektor von Bedeutung sein.

Die Einstellung auf die neue wirtschaftliche und (aufsichts-) rechtliche Lage hat mittlerweile auf breiter Front – nicht überall – begonnen und ist noch nirgendwo abgeschlossen. Systematische Untersuchungen über ihre Ergebnisse liegen bislang nicht vor. Ein Überblick über die unternehmenspolitischen Reaktionen der Gesamtbranche (nicht einzelner Großunternehmen, dazu s.o.) muss sich daher zunächst auf die Auswertung von Strategiepapieren, Publikationen und Erklärungen konzentrieren, die den jeweiligen Verbänden abgegeben werden. Dies soll im Folgenden für die fünf Bereiche Kreditbanken, Sparkassen/Landesbanken, Genossenschaftsbanken, Versicherungen und Investmentgesellschaften geschehen.

3.1 Die Kreditbanken[55]

Für den Bundesverband deutscher Banken (BdB) ist die aktuelle Ertragskrise der Banken der Ausgangspunkt für strategische Neuorientierungen auf zwei unterschiedlichen Ebenen. Diese sind:

- Zum einen die »normale« Ebene der betriebswirtschaftlichen Gegensteuerung durch Kostensenkungen und Ertragssteigerungen, und
- zum anderen die Ebene einer grundsätzlichen Neuordnung der deutschen Bankenlandschaft.

Zur ersten Ebene: Der Präsident des Bundesverbandes deutscher Banken, Rolf-E. Breuer, macht für die aktuelle Ertragskrise in der deutschen Kreditwirtschaft nicht nur die schwache Konjunktur, sondern auch eigene Fehler der Banken verantwortlich: Bei den Investitionen in neue Geschäftsfelder – wie vor allem dem Investmentbanking während der jüngste Aktienbooms – hätten die Banken das damit verbundene Ertragspotenzial nicht immer richtig eingeschätzt und dabei auch »dem Kostenmanagement nicht die notwendige Aufmerksamkeit geschenkt.« (Breuer 2003: 270) Wenn dies auch tiefe Spuren in den Bankbilanzen hinterlassen habe, könne von einer Liquiditäts- oder Bonitätskrise der Banken dennoch keine Rede sein. Die gegenwärtige Ertragsschwäche könne durch eine stärkere Kostensenkung sowie eine Stärkung des Marketing und des Vertriebes überwunden werden. Zudem böten Krise und die Änderungen des rechtlich-politischen Umfeldes auch die Chance, die grundlegende Neustrukturierung der deutschen Bankenlandschaft anzugehen.

Ähnlich argumentiert der BdB auch in seinem Jahresbericht »Banken 2002« (BdB 2002). Im Einzelnen schlägt er vor:

- Die Banken sollten auf die gestiegene Bedeutung des Kapitalmarktes bei der Unternehmensfinanzierung reagieren und verstärkt mit Hilfe passender Dienstleistungen als Vermittler von Kapitalmarkttransaktionen auftreten (z.B. mezzanine Finanzierungen). Zugleich solle laut BdB vor dem Hintergrund sinkender

55 Unter den Begriff der Kreditbanken fallen in der Terminologie der Deutschen Bundesbank die vier Großbanken (Deutsche Bank, Dresdner Bank, HypoVereinsbank und Commerzbank), die 187 Regionalbanken und sonstige Kreditinstitute und die 83 Zweigstellen ausländischer Banken. Ein methodisches Problem der Analyse liegt darin, dass es keinen eigenen Verband für die Regionalbanken und sonstigen Kreditinstitute gibt, obgleich sich ihre Lage teilweise erheblich von der der Großbanken unterscheidet. Alle drei Gruppen werden vom Bundesverband deutscher Banken vertreten, dessen Präsident der ehemalige Vorstandsvorsitzende und jetzige Vorsitzende des Aufsichtsrates der Deutschen Bank, Rolf-E. Breuer, ist. Die Kommunikationspolitik des BdB ist daher stark durch die Lage und Interessen der Großbanken geprägt.

Zinsmargen auf mittelständische Unternehmen (ca. 99 % aller Unternehmen) und ihre Finanzierungsbedürfnisse eingegangen werden, d.h. eine stärkere Orientierung der Kreditzinsen an der Bonität eines Unternehmens erfolgen (ebd.: 33). Sofern diese Mittelstandsorientierung während der vergangenen Jahre zugunsten der internationalen Expansion und des Investmentbankings vernachlässigt worden sei, müsse jetzt eine Korrektur erfolgen.

- Auch das Privatkundengeschäft müsse wieder – im Unterschied zu früheren Jahren – stärker betont und gleichzeitig neu ausgerichtet werden. Dabei sollten für standardisierte Dienstleistungen (z.B. Girokonto) die neuen technologischen Möglichkeiten stärker genutzt werden (Homebanking), während die Bedeutung des Filialbetriebs in Richtung Beratung/Erarbeitung komplexerer Dienstleistungen verschoben werden solle. In diesem Zusammenhang müssten ebenfalls der Umfang und die Dichte des Filialnetzes reduziert werden (ebd.: 34).
- Als weitere Möglichkeit der Kostensenkung/Ertragssteigerung bieten sich laut BdB Fusionen und Kooperationen an. Fusionen sollen Skalenerträge (»economies of scale«) realisieren, während Kooperationen zwischen den Privatbanken dort zu Kosteneinsparungen führen sollen, wo Betriebsabläufe – aus betriebswirtschaftlich-organisatorischer Sicht – unnötigerweise mehrfach bzw. parallel ausgeführt werden (z.B. bei der Abwicklung des Zahlungsverkehrs oder des Wertpapierhandels). Diese Tätigkeiten könnten stattdessen an einen zentralen Dienstleister ausgegliedert und so die Gesamtkosten – vor allem aber die Fixkosten – gesenkt werden. Auch auf einzelne Banken bezogen müsse es zu Verringerung der »Fertigungstiefe« und zu einer Konzentration auf »Kernkompetenzen« kommen (ebd.: 35f.). Dabei seien auch ein weiterer Stellenabbau und die Schließung von Filialen unvermeidlich.

Zur zweiten Ebene: der BdB fordert schon seit längerem eine grundsätzliche Neuordnung der deutschen Bankenlandschaft und sieht sich durch die jüngsten wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in dieser Forderung bestätigt. Die geringe Ertragskraft der deutschen Kreditwirtschaft sei nicht zuletzt auf die im internationalen Vergleich außerordentlich große Zahl von Banken und Zweigstellen zurückzuführen. »Deutschland ist eindeutig overbanked und overbranched.« (Breuer 2003: 271) Auch der Konzentrationsgrad sei international mit einem Marktanteil (gemessen an der Bilanzsumme) von knapp 20 % für die fünf größten Banken sehr gering (Frankreich: 40 %, Spanien 54 %). Daher seien verstärkte Kooperation und mehr Zusammenschlüsse der richtige Weg, um zu höheren Erträgen zu gelangen. Die bislang nicht überwundene Grenze dieses Weges bestehe jedoch in

der »Drei-Säulen«-Struktur des deutschen Bankensystems, d.h. der strengen Trennung in drei Gruppen: die Kreditbanken, die öffentlich-rechtlichen Sparkassen und Landesbanken sowie die genossenschaftlichen Volks- und Raiffeisenbanken. Mit dem Wegfall der kommunalen Anstaltslast und Gewährträgerhaftung für Sparkassen und Landesbanken ab 2005 sieht der BdB jetzt die Chance, diese Trennung zu überwinden und eine generelle »Neuordnung« des deutschen Bankensektors einzuleiten. Die Privatisierung der Landesbanken und Sparkassen sei nicht nur ordnungspolitisch geboten (BdB 2002: 40f.), sondern böte zudem verbesserte Möglichkeiten für Kooperationen und Fusionen über die bisherigen Grenzen des »Drei-Säulen-Modells« hinweg (ebd.: 38, 42).

Die Orientierung auf diese gruppenübergreifende Kooperation und Zusammenschlüsse scheint die strategische Hauptorientierung des BdB zu sein. Ihre Umsetzung würde auch die Rückkehr der Banken ins Privatkundengeschäft erleichtern, die sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre hieraus weitgehend zurückgezogen hatten. Der BdB fordert in diesem Sinne die Länder auf, »ihre Sparkassengesetze so zu ändern, dass auch Zusammenschlüsse über die Verbandsgrenzen hinaus möglich sind.« (Breuer 2003: 272) Wenn es dazu käme, würde das vermutlich in der Tat einen massiven Konzentrationsprozess in Gang setzen, in dessen Verlauf in erheblichem Umfang Arbeitsplätze abgebaut, Banken und Zweigstellen geschlossen und in der Folge die Dichte der Geld- und Kreditversorgung vermindert würden.

3.2 Die Sparkassen und Landesbanken

Die öffentlich-rechtlichen Sparkassen und Landesbanken sind von den jüngsten Ertragseinbrüchen weniger betroffen als die privaten Banken und insbesondere als die Großbanken. Ihre Eigenkapitalrendite lag auch im Jahre 2002 bei 9 % für die Sparkassen und 4,5 % für die Landesbanken (Hoppenstedt 2003: 273), während die Großbanken sehr viel massivere Einbrüche erlebten und teilweise sogar hohe Verluste machten. Der Grund für diese relativ günstigere Position liegt darin, dass die Sparkassen sich schon aufgrund ihrer rechtlichen Beschränkungen – man denke an das Regionalprinzip – weniger als andere Banken am Investmentbanking und an der Auslandsexpansion beteiligen konnten. Sie sind deshalb auch weniger von den Rückschlägen vornehmlich in diesen Bereichen betroffen. Für die Landesbanken gilt dies allerdings nur in abgeschwächter Form: Die WestLB hat sich beispielsweise in den 90er Jahren aktiv als Investmentbank auch im Ausland betätigt – und dabei erhebliche Verluste gemacht. Die Kosten/Ertragsre-

lation lag 2002 für die Sparkassen bei 68 % für die Landesbanken sogar nur bei 65 % (ebd.) und damit unter der bei den Großbanken mit über 70 %.

Auf der anderen Seite haben der Einbruch der Wertpapiermärkte und die Schwäche der Konjunktur die Bonität des Kreditportfolios auch bei den Sparkassen beeinträchtigt und Druck auf die Erträge ausgeübt. Dies und der kommende Wegfall von Gewährsträgerhaftung und Anstaltslast begründen einen dringenden Handlungsbedarf, in besonderem Masse bei den Landesbanken, deren Ratings durch die politischen Veränderungen bedroht weisen. Dieser Handlungsbedarf ist vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) im Herbst 2002 in einem Strategiepapier analysiert und verabschiedet worden (vgl. DSGV 2002b).

Die Sparkassen und die Landesbanken verweisen darauf, dass trotz des Wegfalls von Anstaltslast und kommunaler Gewährträgerhaftung die bisherigen Kernelemente ihrer geschäftlichen Ausrichtung nach wie vor erhalten bleiben: Der ***öffentliche Auftrag*** und das ***Regionalprinzip***. Die Sparkassen würden bei ihren Angeboten nach wie vor wirtschaftlich schwächere Bevölkerungskreise berücksichtigen und Beratungen offerieren, die bei anderen Banken nicht zu finden seien (z.B. Hilfe bei Budgetplanungen). Gleichzeitig sei jede Sparkasse einer bestimmten Region zugehörig und konzentriere sich auf dieses Einzugsgebiet (DSGV 2002a: 11). Aus diesen beiden Grundprinzipien folgt konsequenterweise die Konzentration der Geschäftsfelder auf das ***Privatkundengeschäft*** sowie die ***Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen*** (regionale Strukturförderung) (ebd.: 14).

Das Strategiepapier stellt darauf ab, unter diesen Bedingungen die Ertragslage zu verbessern: Die Kosten sollten um 10 % gesenkt werden, die Eigenkapitalrendite soll auf 15 % steigen und die Ertrags/Aufwand Relation auf unter 60 % gedrückt werden (vgl. DSGV 2002b: 12, 14). Die Instrumente dazu sind die Verbesserung von Marketing und Vertrieb, zweitens Kostensenkungen und drittens die stärkere Nutzung der Vorteile des Verbundes.

Beim Vertrieb solle es zwar prinzipiell dabei bleiben, dass die Sparkassen-Finanzgruppe[56] Finanzdienstleistungen für alle Kundenkreise zur Verfügung stellt. Dennoch ist auch geplant, sich stärker als bisher den »ertragsstarken Kunden« zuzuwenden und »Wachstumsfelder mit Ertragspotenzial besser als bisher zu besetzen«. Dazu gehören bei den Privatkunden die Felder Wertpapier sowie betriebli-

56 Die »Sparkassen-Finanzgruppe« ist keine formelle Institution oder Organisation mit eigenen Strukturen. Sie ist vielmehr der Begriff, unter dem Sparkassen, Landesbanken, Landesbausparkassen, öffentliche Versicherungen und andere öffentlich-rechtliche Finanzdienstleister in der Öffentlichkleit auftreten. (vgl. Hoppenstedt 2001: 1951-1966).

che und private Altersversorgung, bei den Unternehmen, Corporate Finance, Leasing und das Auslandsgeschäft (vgl. Hoppenstedt 2003: 274).

Bei den Kostensenkungen stehen die Personalkosten im Vordergrund. Sie sollen auch durch Personalabbau gesenkt werden, wobei dies sozialverträglich geschehen soll und betriebsbedingte Kündigungen »möglichst vermieden werden« sollen.

Der eigentliche Kern der Sparkassenstrategie aber ist die »verbesserte Zusammenarbeit und Arbeitsteilung im Verbund« (ebd.: 276). Dies erfordert vor allem, dass die Landesbanken ihre Geschäftstätigkeit neu ausrichten müssen. »Konkret bedeutet dies, dass Engagements im Ausland für die Landesbanken an Bedeutung verlieren werden.« (ebd.) Stattdessen sollen sie zu einer Art Zentralinstituten oder »Kompetenzzentren« für die Sparkassen werden und »Produktions- und Abwicklungsaufgaben« übernehmen, die einzelne Sparkassen nur unzureichend und nicht kostengünstig leisten können. Das Strategiepapier zählt 14 solche Geschäftsfelder auf (DSGV 2002b: 19). Sie reichen von der Abwicklung des Zahlungsverkehrs über Gemeinschaftskredite und den Devisenhandel bis zu »Consulting- und Research-Leistungen für Sparkassen und Sparkassenkunden.«

Die Verringerung der »Fertigungstiefe« bzw. die »Verbesserung der Arbeitsteilung« innerhalb der Gruppe soll durch die Einrichtung zentraler »Kompetenzcenter« geschehen. Zugleich sollen unrentable Filialen mit anderen Filialen fusionieren bzw. kooperieren. Dies Landesbanken sollen das operative Geschäft regional bündeln und durch eine verstärkte Zusammenarbeit mit den Sparkassen den Umsatz ihres Investment- und Assetbankings steigern (vgl. DSGV 2002b: 9). Es wird mehrfach betont, dass es zwischen den einzelnen Sparkassen Fusionsnotwendigkeiten gibt, d.h. dass es zu einer Verringerung der Filialdichte kommen muss (ebd.: 9f.).[57]

Es ist offensichtlich, dass durch diese Funktionsverlagerung die Ertragskraft der Landesbanken gestärkt würde, die auf diese Weite gesicherte Absatzwege erhielten. Dabei können teilweise Kapazitäten genutzt werden, die im Zuge des Finanzmarktbooms aufgebaut wurden, sich inzwischen aber als überdimensioniert erwiesen haben. Ebenso offensichtlich ist es – wird allerdings im Strategiepapier und

57 Der Fusionsbedarf wird z.B. in Rheinland-Pfalz anhand eines »Ampel-Modells« umgesetzt. Die »grünen« Institute (ca. 50 %) werden die Zielsetzungen hinsichtlich der Eigenkapitalausstattung und der Ertrags-/Kostenrelation voraussichtlich schaffen, bei den »gelben« (ca. 33 %) hingegen besteht Beobachtungsbedarf. Den restlichen »roten« Instituten hingegen legt der Verband dringend nahe, mit anderen Instituten zu kooperieren oder zu fusionieren. Im Jahr 2003 liegt dieser Bedarf voraussichtlich bei drei Fusionen (Handelsblatt vom 19.03.2002: 25).

auch in der sonstigen öffentlichen Darstellung weniger deutlich ausgesprochen – dass diese stärkere Verbundzusammenarbeit eine deutliche Beschränkung der Sparkassenaktivität mit sich bringt. Wenn die Produktentwicklung und die Abwicklung im Wesentlichen auf die Landesbanken übergehen, werden die Sparkassen letztendlich zum bloßen Vertriebskanal für diese. Das wird notwendigerweise zu einem deutlichen Personalabbau bei den Sparkassen führen. Ein diesen Abbau kompensierender Personalaufbau bei den Landesbanken ist demgegenüber nicht zu erwarten, weil dort die entsprechenden Kapazitäten überwiegend bereits vorhanden sind. Der Personalabbau wird mit der beschleunigten Schließung schwächerer Sparkassen einhergehen.

Die Strategie der Sparkassen und Landesbanken richtet sich ausdrücklich gegen Bestrebungen, die bestehenden Grenzen zwischen den Bankengruppen durch verstärkte gruppenübergreifende Zusammenarbeit oder Zusammenschlüsse durchlässig zu machen. Diese Ablehnung richtet sich vor allem gegen die Privatbanken, zu deren Hauptstoßrichtung das Aufbrechen der »Drei-Säulen-Struktur« der deutschen Bankenlandschaft gehört (s.o.). Gegenüber den Genossenschaftsbanken ist der Sparkassenverband dagegen zu einer Kooperation bereit: So wurde im April 2004 beschlossen, die zum Sparkassensektor gehörende WPS Bank und die BWS Bank des Genossenschaftsverbundes zur Deutschen Wertpapierbank (DWB) zu verschmelzen, die damit zur größten deutschen Abwicklungsbank für Wertpapiere wird (vgl. Handelsblatt vom 14.4.2003, S. 21).

Als Gründe für die ablehnende Haltung der Sparkassen gegenüber einer vertieften Zusammenarbeit mit den Privatbanken wird erstens die gegenwärtige rechtliche Struktur genannt, die Fusionen mit privaten Banken verhindert. Derartige Konstruktionen lassen sich allerdings ändern – und werden bereits geändert (vgl. Kapitel 2). Die Sparkassen weisen zweitens darauf hin, dass verstärkte Zusammenarbeit oder Zusammenschlüsse mit den Privatbanken ihnen keine Vorteile brächten, da sie in ihren Geschäftsfeldern – also dem Retail-Geschäft – in aller Regel schon Marktführer seien. Sie betonen drittens immer wieder ihren öffentlichen Auftrag der flächendeckenden Geld- und Kreditversorgung. In dieser besonderen Gemeinwohlorientierung sehen sie die eigentliche Identität der Sparkassen-Finanzgruppe. Dieses Argument würde allerdings in dem Maße an Gewicht verlieren, wie die zu erwartenden zahlreichen weiteren Filialschließungen zu einer Verschlechterung der Geld- und Kreditversorgung auf dem Lande führen und damit diese Identität beschädigen. Viertens ist schließlich die Vermutung nicht von der Hand zu weisen, dass ein Aufbrechen der Grenzen zwischen den Bankengruppen sehr schnell zur Übernahme der rentableren Sparkassen durch die Groß-

banken führen würde, die hierin einen geeigneten Weg für ihre Rückkehr in Privatkundengeschäft sehen. Damit aber wäre die Überlebensfähigkeit des öffentlich-rechtlichen Bankensektors insgesamt gefährdet.

3.3 Der Genossenschaftsverbund

Der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken beurteilt im Unterschied zu den anderen Bankengruppen die betriebswirtschaftliche Entwicklung des Genossenschaftsverbundes positiv (BVR 2002: 53ff.).[58] Angesichts des härteren Wettbewerbs empfiehlt er dennoch eine strategische Neuausrichtung der Unternehmenspolitik. Sie ist unter der Überschrift »Bündelung der Kräfte – Ein Verbund – eine Strategie« (BVR 2002: 157) der Öffentlichkeit vorgestellt worden. Ihr Kern gleicht dem der Sparkassen insoweit, als auch die Genossenschaftsbanken am Prinzip der Dezentralität, der »selbständig agierenden Ortsbank« festhalten und ebenso wie die Sparkassen auf eine Zusammenfassung kundenferner Dienstleistungsbereiche in Kompetenzzentren orientieren. Diese Zentralisierung ist durch die Fusion der beiden Zentralbanken DG Bank und GZ Bank zur DZ Bank im Jahre 2000, sowie die Bündelung der Immobilienfinanzierung durch die Steuerungsholding VR Immobilien AG[59] (vgl. Pleister 2003: 284) und die Zusammenfassung aller existierenden Fondsangebote in der Union-Fonds-Holding AG bereits weiter fortgeschritten als bei den Sparkassen. Auf die gruppenübergreifende Fusion bei der Wertpapierabwicklung wurde bereits hingewiesen.

Die Strategie des genossenschaftlichen Sektors zeichnet sich überdies durch zwei Besonderheiten aus:

Zum einen sollen die im Privatkundenbereich angebotenen Dienstleistungen sehr stark standardisiert werden. Diese Orientierung propagiert der BVR unter dem Motto: »Ein Kundenbedürfnis – ein Produkt.« Dadurch sollen Kostensenkung und ein bundesweit einheitlicher Marktauftritt erreicht werden. Die standardisierte Angebotspalette soll die Geschäftsfelder Geldanlage, Kontoführung, Kredit- und Immobilienfinanzierung sowie Risikoversicherungen abdecken (BVR 2002: 26ff.). Gleichzeitig sollen die bereits existierenden Kunden durch zusätzliche Verträge an den Verbund gebunden werden (ebd.: 71). Prinzipiell soll jeder Kunde, der ein Giro-

58 Dies gilt noch verstärkt für das Jahr 2002 (vgl. Handelsblatt vom 20.02.2003: 24).

59 Mit den Töchtern Bausparkasse Schwäbisch Hall, DG Hyp, VR Kreditwerk AG und einer IT-Firma für die zentrale Abrechnung

konto führt, weitere Finanzdienstleistungen des Genossenschaftsverbundes in Anspruch nehmen.

Zum anderen will der BVR seine Kundenbindung dadurch festigen, dass er das spezifische Profil der Volks- und Genossenschaftsbanken als mitgliedergetragenen Banken besonders herausstellt. Dabei verweist er auf Studien »die zeigen, dass die mit dem genossenschaftlichen Förderauftrag beziehungsweise der Mitgliedschaft assoziierten Attribute wie Gemeinschaftssinn und Solidarität bei Bankkunden trotz oftmals gegenläufiger gesamtgesellschaftlicher Trends hohe Zustimmung erfahren.« (Pleister: 281) Ob diese hohe Zustimmung allerdings zu einer im härteren Wettbewerb um Kreditkonditionen und Anlagerenditen belastbaren Kundenbindung führt, ist damit keineswegs gesagt.

3.4 Die Investmentgesellschaften

Obwohl 2002 sowohl die Zahl der fondsanteilbesitzenden Personen als auch das gesamte Netto-Mittelaufkommen aller Publikumsfonds zurückging, sieht der Bundesverband deutscher der Investment- und Vermögensverwaltungsgesellschaften (BVI) die Investmentbranche nicht in einer Krise. Die genannten Rückgänge seien durch ein schwieriges wirtschaftliches Umfeld und die Anschläge vom 11.09.2001 verursacht (BVI 2003: 1). Mittelfristig, d.h. bis Ende des Jahrzehnts, seien die Entwicklungschancen der Branche jedoch gut. Vor dem Hintergrund, dass in Deutschland nur ca. 30 % der Bevölkerung das Konzept des Investmentsparens kennen, zugleich aber die private Altersvorsorge eine zunehmende Bedeutung erlangt, verfolgt der BVI ***drei zentrale Ziele*** (Seip 2002a: 11f.).

Erstens soll eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit den Bekanntheitsgrad der Branche und die Bereitschaft der Menschen steigern, ihr Geld dort anzulegen. Europa sei prinzipiell der größte Investmentmarkt der Welt und Deutschland dem Potential nach der lukrativste Teilmarkt (ebd.: 12). Der BVI setzt sich daher das Ziel, bis zum Jahr 2010 ***die Zahl der Investmentsparer von 15 auf 30 Mio. zu verdoppeln*** (Seip 2002b: 1).

Zweitens werde der BVI zusammen mit Banken und Versicherungen auf die Regierung einwirken, damit das neue System der kapitalgedeckten Rente ***weiter ausgebaut werde*** (Seip 2002a: 14). Mit der zunehmenden Privatisierung der Rentenversicherung eröffneten sich nämlich neue Absatzmöglichkeiten nicht nur in der privaten, sondern auch in der betrieblichen Altersvorsorge. In diesem Markt sollen Investmentfonds fest verankert werden, so wie es in anderen Ländern be-

reits der Fall ist. (In Australien flössen 80 % der Altersvorsorgegelder in Investmentfonds).

Drittens müsse durch eine geeignete Lobbyarbeit allgemein darauf hingewirkt werden, dass ***die rechtlichen Rahmenbedingungen der Branche verbessert würden***. Dies gilt z.B. für die Regelungen zur Wahrnehmung der Stimmrechte, die sich aus dem Fondsbesitz ergeben, oder auch für die Möglichkeit, europaweit unternehmensfremde Fonds im Sortiment haben zu dürfen. Weiterhin soll die rechtliche Möglichkeit des Outsourcings von Fondsmanagement, Fondsverwaltung und Marketing im Sinne des BVI geregelt werden (ebd.: 15). Es wird somit eine Strategie vorbereitet, die sich, wie weiter oben geschildert, bei den Banken bereits durchgesetzt hat.

Die Investmentbranche setzt also in geringerem Maße als die Banken auf Kostenreduktion und Zentralisierung wesentlicher Funktionen, sondern primär auf die Gewinnung neuer Kunden auf einem Markt, dessen weitere kräftige Expansion trotz der aktuellen Flaute für den BVI außer Zweifel steht.

3.5 Die Versicherungen

Aus den Informationen des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) lassen sich keine Erkenntnisse über strategische Weichenstellungen gewinnen, mit denen die Versicherungswirtschaft auf die jüngsten Krisen und Ertragseinbrüche reagieren will. Die entsprechenden Jahrbücher resümieren zum größten Teil lediglich die Geschäftszahlen. Ansonsten finden sich Beurteilungen rechtlicher Veränderungen (vor allem auf EU-Ebene) z.B. zur EU-Finanzaufsicht (GDV 2002: 18-24) oder zur EU-Richtlinie zum Versicherungsvertrieb (ebd.: 28f.). Hervorzuheben ist allerdings die Forderung, nach der Rentenversicherung auch das System der gesetzlichen Krankenkassen zu privatisieren und in ein kapitalgedecktes System umzuwandeln (ebd.: 14f.). Das gleiche gilt für die EU-Neuregelung für Unternehmenszusammenschlüsse in Form einer Europäischen Aktiengesellschaft, die vom GDV begrüßt wird (ebd.: 37f.). Eine vom Verband koordinierte und kommunizierte strategische Neuorientierung gibt es nicht. Wo es eine solche gibt, geht sie von den großen Versicherungskonzernen aus und bezieht sich auch nur auf diese.

4. ZUSAMMENFASSUNG

Überwiegend orientieren die Verbandsvertreter der verschiedenen Unternehmensgruppen – soweit sie überhaupt Handlungsbedarf sehen – weiterhin auf stärkere Kostensenkung durch Rationalisierung und Kooperation. Die hinzukommenden neuen Elemente, die sich bei allen drei Bankengruppen finden, lassen sich in folgende Punkte zusammenfassen:

- Hinwendung zu einkommensstärkeren Kunden.
- Die »Bündelung« kundenferner Geschäftsabläufe wie Auftragsbearbeitung und -abwicklung, aber auch Produktentwicklung.
- Standardisierung der kundennahen Angebotspalette, die in einer verringerten Zahl von Zweigstellen angeboten werden sollen.
- Entwicklung nicht standardisierter Angebote in speziellen Kompetenzzentren
- Personalabbau und Schließung von Zweigstellen/Niederlassungen.

Diese geschäftliche Ausrichtung erfolgt somit in weiten Teilen defensiv, d.h. es wird weniger auf neue Angebote (»organisches Wachstum«) als vielmehr auf Kostensenkungen gesetzt. Ertragssteigerungen sollen hingegen in aller Regel durch die verstärkte Hinwendung zu bonitätsstarken Kunden bzw. durch eine Verteuerung risikoreicher Kredit erreicht werden.[60]

Gemeinsam und auffällig an den strategisch-programmatischen Erklärungen der Verbände ist auch die Tatsache, dass sehr wenig über Allfinanzstrategien gesprochen wird. Die Kooperation von Banken und Versicherungen und Investmentfonds wird zwar überall erwähnt, erhält aber nirgendwo ein eigenständiges Gewicht: wenn es um Kooperationen und Fusionen geht, sind Zusammenarbeit zwischen Banken und Bankzusammenschlüsse gemeint. Offensichtlich spielen echte Allfinanzstrategien in den Konzeptionen der Verbände eine untergeordnete Rolle.

Die weitgehende Identität der strategischen Hauptorientierung der drei Bankenverbände wird einerseits zu einem parallel laufenden Personalabbau, einer Verringerung von Zweigstellen/Niederlassungen und einem höheren Konzentrationsgrad in allen drei Bankgruppen führen. Zum anderen wird die Neuorientierung des Vertriebs – insbesondere die stärkere Betonung des Privatkundengeschäftes und die Hinwendung zu »vermögenden Privatkunden« – bei allen Gruppen eine

60 Bereits im Jahr 2002 hat sich laut »Handelsblatt Business.Monitor« die Kreditversorgung in Deutschland im Vergleich zu anderen EU-Ländern verschlechtert. So würden die Banken einerseits Zinssenkungen der EZB nicht weitergeben, andererseits allgemein bei der Kreditvergabe deutlich zurückhaltender agieren als in den vorhergehenden Jahren (Handelsblatt vom 20.03.2003: 23).

erhebliche weitere Verschärfung der Konkurrenz zwischen den Gruppen bewirken.

Der bedeutendste Konflikt in der deutschen Kreditwirtschaft ist die Auseinandersetzung um die Neuordnung der Bankenstruktur. Seine Schärfe gewinnt er durch die Tatsache, dass es dabei für die Privat- insbesondere aber für die Großbanken lediglich um einen attraktiven Weg zur Stärkung ihrer Position im Privatkundengeschäft, für die Sparkassen aber um ihre Existenz geht. Seine Bedeutung liegt darin, dass mit der Privatisierung der Sparkassen und Landesbanken die letzten Reste von Gemeinwohlorientierung aus dem deutschen Kreditsektor entfernt wären.

AUSBLICK: POLITIK ZUR STÄRKUNG DES FINANZDIENST-LEISTUNGSSEKTORS

Die Analysen dieser Studie haben drei Tatbestände deutlich gemacht:

Erstens befindet sich der Finanzsektor zwar nicht in einer allgemeinen Krise, aber doch in einer angespannten Situation, die auch auf die Erträge durchschlägt. Hierfür gibt es zwei Ursachen: Zum einen drückt die anhaltende Wachstumsschwäche, die in eine Rezession überzugehen droht, auf das reguläre Geschäft der Banken und Versicherungen. In noch viel höherem Masse sind die aktuellen Verluste dadurch verursacht, dass unrealistisch überhöhte Wertansätze für Wertpapier- oder Immobilienbesitz korrigiert werden mussten, was sich als erhöhter Abschreibungsbedarf in den Gewinn- und Verlustrechnungen von Banken und Versicherungen niederschlug. Insbesondere für die großen Gruppen, die in der zweiten Hälfte der 90er Jahre intensiv ins Wertpapiergeschäft eingestiegen waren, sind die aktuellen Einbrüche der Gewinne überwiegend eine Teilkorrektur der märchenhaften Gewinne in den Vorjahren. Im regulären Kredit- und Versicherungsgeschäft werden dagegen nach wie vor erhebliche Gewinne gemacht.

Zweitens besteht die Gefahr, dass die Veränderungen des regulatorischen Umfelds, die auf eine allgemeine Förderung und mehr Stabilität des Finanzsektor zielen, vor allem eine stärkere Differenzierung zugunsten der großen Finanzinstitute, aber auch zugunsten der Großunternehmen insgesamt und zu Lasten kleinerer und mittlerer Unternehmen bewirken. Insbesondere die Situation der Sparkassen und Landesbanken wird nach dem Wegfall von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung erheblich schwieriger werden. Dies wiederum wird es ihnen erschweren, ihren nach wie vor bestehenden öffentlichen Auftrag tatsächlich ein zulösen. Das wird negative Rückwirkungen auf den finanziellen Zusammenhalt und die Regional- und Strukturpolitik haben. Ähnlich problematische Wirkungen sind auch von der Einführung von Basel 2 zu erwarten.

Drittens zeichnet sich die Strategie des Bankensektors insgesamt durch eine hohe Kontinuität von technologischer Modernisierung und Unternehmenszusammenschlüssen bei allen Unternehmensgruppen aus. Bei den vier führenden Finanzgruppen lässt sich darüber hinaus ein starker Drang zur Internationalisierung mit unterschiedlichen und wechselnden Schwerpunkten sowie eine strategische

Volatilität d.h. die mehrfache Neu- und Umorientierung ihrer strategischen Hauptausrichtung beobachten. In der aktuellen Situation konzentrieren alle Gruppen sich auf den Zukunftsmarkt »vermögende Privatkunden«, in dem daher eine erhebliche Verschärfung der Konkurrenz zu erwarten ist.

Welche Schlussfolgerungen lassen sich vor diesem Hintergrund für die weitere Entwicklungsperspektiven des Finanzdienstleistungssektors ziehen und welcher politische Handlungsbedarf ergibt sich hieraus? Mit einiger Vorsicht lassen sich drei Aussagen treffen:

Erstens: Die Ertragslage des Finanzdienstleistungssektors ist nicht ernsthaft bedroht, wenn es gelingt, die Wachstumsschwäche zu überwinden und einen konjunkturellen Aufschwung herbei zuführen. Der Wertberichtigungsbedarf im Kapitalanlagebereich – Hauptfaktor der massiven Gewinneinbrüche – wird in dem Masse nachlassen, wie die Talfahrt der Wertpapiermärkte zum Ende kommt. Bei einem neuen Aufschwung an den Börsen könnte es sogar geschehen, dass eben erst wertberichtigte Anteile an Kapitalgesellschaften mit Gewinn verkauft werden könnten und dass diese Gewinne als Veräußerungsgewinne steuerfrei blieben. Im Resultat hätte das Unternehmen dann ein doppeltes Steuergeschenk erhalten: Bei der wertberichtigenden Abschreibung wird der zu versteuernde Gewinn geschmälert, und bei der Veräußerung zu höheren Preisen würde dann ein weiteres Steuergeschenk durch den Verzicht auf Besteuerung des Veräußerungsgewinns anfallen. Im Lichte dieser Optionen sollten aktuelle Wertberichtigungen daraufhin überprüft werden, wieweit sie in erster Linie strategische Wertberichtigungen mit dieser Perspektive sind.

Entscheidend für die Normalisierung des regulären Geschäftes des Finanzdienstleistungssektors ist das »Wiederanspringen« der Konjunktur, eine dauerhaft höhere Beschäftigung mit höherem privaten Konsum und höheren privaten sowie öffentlichen Investitionen. Eine langfristige Besserung der Lage im FDS erfordert daher eine energische wachstums- und beschäftigungsorientierte Wirtschaftspolitik.

Zweitens: Das Drei-Säulen-Modell des deutschen Finanzdienstleistungssektors wird unter verstärkten Druck kommen. Die öffentlich-rechtliche Struktur der Sparkassen und Landesbanken steht zwar gegenwärtig ebenso wenig zur Disposition wie der Förderauftrag der genossenschaftlichen Kreditbanken. Der ökonomische Druck wird jedoch wachsen und er wird von den Privatbanken dazu genutzt, mit dem Hinweis auf eine zu große Bankdichte in Deutschland eine stärkere segmentüberschreitende Kooperation zu forcieren, deren Folgen zahlreiche Zweigstellenschließungen wären. Eine solche Kooperation würde insbesondere den

Großbanken die Rückkehr ins Privatkundengeschäft erleichtern, das sie zur Hochzeit des Investmentbankings vernachlässigt hatten. Hieraus ergibt sich der politische Handlungsbedarf, die hohe Bankendichte in Deutschland als eine wirtschaftliche und soziale Errungenschaft zu verteidigen, den öffentlichen Auftrag zur flächendeckenden Versorgung mit Finanzdienstleistungen nachdrücklich zu bekräftigen und durch eine klare Förderpolitik umzusetzen.

Drittens wird die Herstellung eines europäischen Binnenmarktes für Finanzdienstleistungen auch Rückwirkungen auf den deutschen Markt und die Versorgung mit Finanzdienstleistungen in Deutschland haben. Der politische Handlungsbedarf besteht darin, diesem Prozess aktiv zu begegnen und eine umfassende Konzeption dessen zu erarbeiten, was europaweit als Mindeststandard für Finanzdienstleistungen zur Festigung des sozialen Zusammenhaltes und zur Herstellung einer effizienten finanziellen Infrastruktur für wirtschaftliche Entwicklung gelten sollte.

LITERATURVERZEICHNIS

Allianz (2002), Geschäftsbericht 2002, München.

Ausschuss der Weisen (2001), Schlussbericht über die Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte, Brüssel, 15. Februar 2001.

Barber, Tony (2001), Dormant capital to shed its chains, in: Financial Times, October 15, 2001, Beilage Germany: Banking and Finance, S. V.

Breuer, Rolf-E., (2003), Die privaten Banken im nationalen und internationalen Wettbewerb, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 6/2003, S. 270-272.

Bundesverband deutscher Banken (2002), Banken 2002 Fakten – Meinungen – Perspektiven, Berlin.

Bundesverband Deutscher Investment- und Vermögensverwaltungsgesellschaften, Online-Statistikservice,
URL: http://www.bvi.de/fssitemap.html (23.06.2003).

Bundesverband Deutscher Investment- und Vermögensverwaltungsgesellschaften (2002), Investment 2002. Daten, Fakten, Entwicklungen, Frankfurt/Main.

Bundesverband Deutscher Investment- und Vermögensverwaltungsgesellschaften (2003), Investment-Branche trotz schwierigem Umfeld mit dem Jahr 2002 zufrieden,
URL: http://www.bvi.de/downloads/INTR-5J8CNEpm280103_fvma.pdf (23.06.2003).

Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (2002), Wir bündeln Kräfte, URL:
http://www.bvr.de/www-new/foeffent.nsf/4D9FA4A180C0D236C1256C0900278359/ $File/Jahresbericht2001.pdf (23.06.2003).

Cecchini, Paolo (1998), Europa 92. Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden.

Commerzbank (o.J.), Online-Überblick über wichtige Geschäftsentwicklungen der Commerzbank,
URL: (http://www.commerzbank.de/aktionaere/konzern/archiv_2002/gb2002/interaktiv/enwicklung/index.html (23.06.2003).

Commerzbank (2002), Commerzbank in Zahlen, URL: https://www.commerzbank.de/aktionaere/vortrag/2003/charts030331_d.pdf (23.06.2003).

Deutsche Bank, Geschäftsberichte.

Deutsche Bank (2002), Verzeichnis des Anteilsbesitzes 2002,
URL: http://ircontent.db.com/ir/ data/los_27-03-03.pdf (23.06.2003).

Deutsche Bundesbank, Monatsberichte und bankenstatistische Beihefte.
Deutsche Bundesbank, Zeitreihen-Datenbank,
URL: http://www.bundesbank.de/stat/zeit-reihen/index.htm (23.06.2003).
Deutsche Bundesbank (2003), Neue Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft, MaK und Basel II, Monatsberichte 1/2003, S. 45-58.
Deutscher Bundestag (2002), Enquête-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten, Schlussbericht, Berlin (BT-Drucksache 14/9200).
Deutscher Sparkassen und Giroverband (2002a), Positionen 2002. Wirtschaft, Gesellschaft, Politik,
URL: http://www.dsgv.de/medien/red_positionen-2002.pdf (23.06.2003).
Deutscher Sparkassen und Giroverband (2002b), Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe. Strategische Leitlinien und konkrete Handlungsfelder,
URL: http://www.dsgv.de/medien/red_strategie.pdf (23.06.2003).
Deutsches Aktieninstitut (2002), Zahl der Aktionäre in Deutschland – Gesamtdeutschland, URL: http://www.dai.de/internet/dai/dai-2-0.nsf/WebMaskenformeln/54EE87F3DF6D2F
15C1256AE200565875/$FILE/01_Fb_08_3_Zahl_D.pdf (23.06.2003).
Deutsches Aktieninstitut (2003), Stabilisierung der Aktionärszahlen – aber keine Entwarnung,
URL: http://www.dai.de/internet/dai/dai-2-z.nsf/LookupDL/55CC2FB3AB9C81B9C125 6CAE003F46C0/$File/Stu_1_2003_Aktionärszahlen.pdf (23.05.2003).
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (2003), Eigenkapitelvereinbarung nach Basel II: Keine Einschränkung für den Mittelstand, Wochenbericht 11, S.169-175.
Dresdner Bank (2002), Geschäftsbericht 2002, URL: http://www.dresdner-bank.de/content/03_unternehmen/01_zahlen_fakten/04_geschaeftsbericht/01_geschaefts-bericht/01_uebersicht.html (23.06.2003).
Eatwell, John (2002), Basel II, The regulators strike back, in: The Observer, June 9, 2002.
Etxezarreta, Miren u.a. (Hg.; 2003), EuroMemo 2002, Bessere Institutionen, Regeln und Instrumente für Vollbeschäftigung und sozialen Wohlstand in Europa, Hamburg.
Europäische Gemeinschaft (2002), Finanzdienstleistungen. Erfüllung der Prioritäten von Barcelona und Ausblick: Umsetzung. Siebenter Fortschrittsbericht, Brüssel, 3.12.2002.

European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs (2002), Economic Papers, Nr. 171, Report by the Economic and Financial Committee (EFC) on EU financial integration, May 2002.

Frangakis, Marica u.a. (2003), Finanzmärkte in der EU – Politik und Vorschläge für Alternativen, in: Miren Etxezarreta u.a., a.a.O., S. 77-104.

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (2002), Jahrbuch 2002, URL: http://www.gdv.de/download/GDV_Jahrbuch_2002.pdf (23.06.2003).

Grahl, John, Huffschmid Jörg, Plihon Dominique (2002), Europäische Finanzmärkte. Struktur, Entwicklung, Politik, Probleme und Alternativen. Studie im Auftrag der PDS-Delegation der Konföderalen Fraktion der Vereinigten Europäischen Linken/Nordische Linke im Europäischen Parlament, Brüssel.

Handelsblatt vom 20.3.2003, S. 23: Banken weisen viele Unternehmen ab.

Hoppenstedt, Dietrich H. (2001), Artikel Sparkassen, Sparkassen-Finanzgruppe, in: Wolfgang Gerke, Manfred Steiner (Hg.) Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens, Stuttgart 2001, Sp. 1951-1966.

Hoppenstedt, Dietrich H. (2003), Die Sparkassen-Finanzgruppe im nationalen und internationalen Bankenwettbewerb, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 6/2003, S. 273-277.

Huffschmid, Jörg (1994), Wem gehört Europa? Wirtschaftspolitik und Kapitalstrategien, Band 2: Kapitalstrategien in Europa, Heilbronn.

Huffschmid, Jörg (2002a), Weltwirtschaftliche Stabilität braucht regulierte Finanzmärkte, in: WSI-Mitteilungen 12/2002, S. 727-727.

Huffschmid, Jörg (2002b), Politische Ökonomie der Finanzmärkte. 2. Aufl., Hamburg.

HypoVereinsbank, Geschäftsberichte.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1997), Mitteilung der Kommission zu Auslegungsfragen über den freien Dienstleistungsverkehr und das Allgemeininteresse in der Zweiten Bankenrichtlinie, SEK (97) 1193 endg. vom 20.06.1997.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2002), Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlamentes und des Rates betreffend Übernahmeangebote, Brüssel, Kom (2002) 534 endg. vom 2.10.2002.

Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (1995), Vollendung des Binnenmarktes. Weißbuch der Kommission an den Rat (Mailand, den 28./29. Juni 1995), Kom (1985) 310 endg. vom 14.6.1985.

Litan, Robert E. (1992), Financial deregulation and reregulation, in: Newman/Milgate/Eatwell (Hrg.), The New Palgrave Dictionary of Money and Finance, a.a.O., Band 2, S. 54-56.

Major, Tony (2002), German companies take advantage of tax removal, in: Financial Times January 25, 2002, S. 19.

M&A Review, diverse Ausgaben.

Mezger, Steffen (2001), Transaktionszahlen in Deutschland leicht rückläufig, in: M&A Review 1/2001, S. 2-7.

MittelstandsMonitor 2003, Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, o.O. 10. Februar 2003.

Muchow, Kai-Christian (2000), Telekom-Deals prägen das M&A-Jahr 1999, in: M&A Review 1/2000, S. 2-7.

Münchner Rück (2002), Verzeichnis des Anteilsbesitzes, URL: http://www.munich-re.com/ pdf/MR_Anteilsbesitz_31_12_2001_d.pdf (23.06.2003).

Newman, Peter, Murray Milgate, John Eatwell (Hg.) (1992), The New Palgrave Dictionary of Money and Finance, 3 Bände, London, New York.

OECD (2000), Bank Profitability. Financial statements of Banks, Paris.

OECD (2002), Insurance Statistics Yearbook 1993-2000, Paris.

OECD (2003), Insurance Statistics Yearbook 1994-2001, Paris.

Otto, Thomas (2002), Basel II. Neue Eigenkapitalrichtlinien für die Geschäftsbanken – Veränderungen in der Unternehmensfinanzierung. Übersicht und Ausblick über die wichtigsten Änderungen und deren Auswirkungen, insbesondere für den Mittelstand. IG Metall (Hg.) Wirtschaft Technologie Umwelt, Frankfurt/Main.

Persaud, Avinash (2002), Banks put themselves at risk in Basle, Financial Times vom 17.2.2002, S. 17.

Pleister, Christopher (2003), Volksbanken und Raiffeisenbanken: Weichenstellung erfolgt – Strategien der deutschen Kreditgenossenschaften im Wettbewerb, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 6/2003, S. 280-284.

Reiter, Julius F., Jörg Geerlings (2002), Bankenaufsichtsreform wider den Verbraucherschutz. Bundesrat billigt den Gesetzentwurf für eine Allfinanzaufsicht, in: Verbraucher und Recht, 7/2002 (Online-Version).

Rühl, Wilhelm (2003), Wie steht es mit der Privatisierung der Sparkassen und öffentlichen Banken – Fassung vom 25.04.2003, URL: http://www.meinepolitik.de (23.06.2003).

Seip, Stefan (2002a), Strategische Perspektiven des BVI – Anforderungen an eine gewachsene Interessenvertretung, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 7/2002, S. 11-15.

Seip, Stefan (2002b), Thesenpapier zur Weiterentwicklung der Investmentbranche, URL: http://www.bvi.de/downloads/INTR-58EJ84sp050302.pdf (23.06.2003).

Sittig, Hans-Jörg (1998), Konzentration in der Kreditwirtschaft. Ursachen – Auswirkungen, in: Nassmacher, Karl-Heinz/Stein, Heinrich von/Büschgen, Hans-E. (Hg.): Banken in Deutschland, Opladen, S. 66-80.

Ventelou, Bruno, u.a. (2003), Öffentliche Dienstleistungen und europäische Integration, in: Miren Etxezarreta u.a., a.a.O., S. 136-166.

Ver.di (2002), Die Welthandelsorganisation und das Dienstleistungsabkommen GATS. Handels- und Dienstleistungsliberalisierung als Herausforderung für Gewerkschaften. Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft, Berlin.

Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, diverse Ausgaben.

Aktienfonds: Fonds, dessen Mittel ganz oder überwiegend in Aktien anlegt werden.

Altersvorsorge-Sondervermögen-Fonds: Fonds, die speziell dem Ziel dienen, eine private Altersvorsorge aufzubauen. Die Mittel dieser Fonds werden überwiegend in Aktien und Offenen Immobilienfonds angelegt.

Anstaltslast: Verpflichtung der Kommunen und Länder, die wirtschaftliche Basis von Sparkassen bzw. Landesbanken zu sichern, sie funktionsfähig zu halten und im Falle finanzieller Schwierigkeiten durch Zuführung liquider Mittel oder durch andere geeignete Maßnahmen in die Lage zu versetzen, fällige Verbindlichkeiten fristgerecht zu erfüllen.

Betriebsergebnis: Summe aus Teilbetriebs- und Handelsergebnis abzüglich des Bewertungsergebnisses und des Saldos der sonstigen Erträge und Aufwendungen.

Bewertungsergebnis: Risikovorsorge der Banken im Kreditgeschäft.

Börsenumsatzsteuer: Die Börsenumsatzsteuer gehört mit der –> *Gesellschaftsteuer* zu den Kapitalverkehrsteuern. Gegenstand der Besteuerung ist der Abschluss von Anschaffungsgeschäften über inländische oder ausländische Wertpapiere (Schuldverschreibungen, Dividendenwerte und Anteilscheine an Kapitalanlagegesellschaften).

Geldmarktfonds: Fonds, die ausschließlich reine Geldmarktinstrumente (z. B. Festgelder, kurzlaufende, festverzinsliche Wertpapiere) enthalten.

Gemischte Fonds: Die Mittel dieser Fonds werden sowohl in Renten als auch in Aktien angelegt.

Gesellschaftssteuer: Die Gesellschaftsteuer gehört mit der –> *Börsenumsatzsteuer* zu den Kapitalverkehrsteuern. Ihr unterliegen insbesondere der erste Erwerb von Gesellschaftsrechten, der sich bei der Gründung von inländischen Kapitalgesellschaften und bei Kapitalerhöhungen vollzieht, sowie vertragliche und freiwillige Leistungen von Gesellschaftern wie weitere Einzahlungen, Nachschüsse, Zuschüsse, Forderungsverzichte und Verlustübernahmen.

Gewährträgerhaftung: Unbeschränkte Haftung der Gewährträger einer Sparkasse (Kommunen) bzw. einer Landesbank (Länder) für alle gegenwärtigen

und zukünftigen Verbindlichkeiten der von ihnen getragenen Kreditinstitute.

Handelsgeschäft: Eigenhandel der Banken mit Wertpapieren.

Handelsergebnis: Überschuss bzw. Defizit des Handelsgeschäfts.

Institutionelle Anleger: Bezeichnung für alle Anleger, die juristische Personen darstellen. Hierzu zählen Banken, Versicherungen, Fondsgesellschaften etc., aber auch Unternehmen, die ihre Pensionskassen in Wertpapieren anlegen oder ihre Fremdwährungsbestände absichern.

M&A: Mergers and Acquisitions, Oberbegriff für Kapitalbeteiligungen, Übernahmen und Fusionen von bzw. zwischen Unternehmen.

Offene Immobilienfonds: Fonds, deren Mittel überwiegend in Büro- und Geschäftsgrundstücke angelegt werden, wobei die Anzahl der ausgegebenen Anteile – im Gegensatz zu geschlossenen Immobilienfonds – nicht begrenzt ist.

Provisionsgeschäft: Umfasst Dienstleistungen der Banken, für die diese Gebühren (Provisionen) erhalten. Solche Dienstleistungen reichen von der Beratung bei und der Organisation von Börsengängen, der Vorbereitung und Abwicklung von Fusionen oder Übernahmen (oder in der Organisation der Abwehr von Übernahmeversuchen), bis zur Vermögensberatung.

Provisionsüberschuss: Ergebnis des Provisionsgeschäfts, d.h. Differenz zwischen Provisionserträgen und -aufwendungen.

Publikumsfonds: Anteile dieser Fonds können von jedermann erworben werden.

Regionalprinzip: Prinzip, nach dem die Sparkassen gehalten sind, ihre Einlagen auch wieder dort – im Wesentlichen in der Form der Kreditvergabe – zu investieren, wo diese herkommen.

Rentenfonds: Fonds, die ausschließlich oder überwiegend festverzinsliche Wertpapiere wie z. B. Pfandbriefe, Kommunalobligationen, Anleihen, Euro-Anleihen ausländischer Aussteller und Fremdwährungsanleihen enthalten.

Spezialfonds: Spezialfonds werden im Regelfall für institutionelle Anleger aufgelegt. Sie dürfen nicht für mehr als 10 natürliche Personen aufgelegt werden.

Teilbetriebsergebnis: Summe aus Zins- und Provisionsüberschuss abzüglich der Personal- und Sachaufwendungen.

Tobinsteuer: Besteuerung von Devisenumsätzen mit dem Ziel, Währungsspekulationen einzuschränken. Benannt nach dem Nobelpreisträger James Tobin.

Versicherungsdichte: Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen pro Einwohner.

Versicherungsdurchdringung: Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen in Prozent des Bruttoinlandproduktes.

Versicherungstechnisches Ergebnis: Überschuss bzw. Defizit des versicherungstechnischen Geschäfts.

Versicherungstechnisches Geschäft: Produktion und Absatz von Versicherungsschutz.

Vorsorgequote: Brutto-Beitragseinnahmen der Versicherungsunternehmen in Prozent des verfügbaren Einkommens der Privathaushalte.

Wechselsteuer: Gegenstand der Besteuerung ist die Aushändigung eines im Inland ausgestellten Wechsels durch den Aussteller beziehungsweise eines im Ausland ausgestellten Wechsels durch den ersten inländischen Inhaber.

Zinsgeschäft: Basisgeschäft der Banken, es umfasst die Entgegennahme von Einlagen und die Ausreichung von Krediten.

Zinsüberschuss: Ergebnis des Zinsgeschäfts, d.h. Differenz zwischen Zinserträgen und -aufwendungen.

In der edition der Hans-Böckler-Stiftung sind bisher erschienen:

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
50	*Peter Kalkowski/Matthias Helmer/ Otfried Mickler* **Telekommunikation im Aufbruch**	10,23	13050	3-935145-22-5
51	*Dunja M. Mohr* **Lost in Space: Die eigene wissenschaftliche Verortung in und außerhalb von Institutionen**	14,32	13051	3-935145-23-3
53	*Wolfhard Kohte* **Störfallrecht und Betriebsverfassung**	10,23	13053	3-935145-25-X
54	*Manfred Deiß/Eckhard Heidling* **Interessenvertretung und Expertenwissen**	13,29	13054	3-935145-28-4
55	*Herbert Bassarak/Uwe Dieter Steppuhn (Hrsg.)* **Angewandte Forschung und Entwicklung an Fachhochschulen in Bayern**	15,00	13055	3-935145-29-2
56	*Herbert Bassarak/Uwe Dieter Steppuhn (Hrsg.)* **Angewandte Forschung und Entwicklung an Fachhochschulen Sozialer Arbeit**	23,00	13056	3-935145-30-6
57	*Heide Pfarr (Hrsg.)* **Ein Gesetz zur Gleichstellung der Geschlechter in der Privatwirtschaft**	12,00	13057	3-935145-31-4
58	*Stefan Eitenmüller* **Reformoptionen für die gesetzliche Rentenversicherung**	15,00	13058	3-935145-32-2
59	*Bernd Kriegesmann/Marcus Kottmann* **Neue Wege für Personalanpassungen in der Chemischen Industrie**	10,00	13059	3-935145-33-0
60	*Hans-Böckler-Stiftung/DGB-Bundesvorstand* **Welthandelsorganisation und Sozialstandards**	7,00	13060	3-935145-34-9
61	*Renate Büttner/Johannes Kirsch* **Bündnisse für Arbeit im Betrieb**	11,00	13061	3-935145-35-7
62	*Elke Ahlers/Gudrun Trautwein-Kalms* **Entwicklung von Arbeit und Leistung in IT-Unternehmen**	9,00	13062	3-935145-36-5
63	*Thomas Fritz/Christoph Scherrer* **GATS 2000. Arbeitnehmerinteressen und die Liberalisierung des Dienstleistungshandels**	12,00	13063	3-935145-37-3
64	*Achim Truger/Rudolf Welzmüller* **Chancen der Währungsunion – koordinierte Politik für Beschäftigung und moderne Infrastruktur**	13,00	13064	3-935145-38-1
65	*Martin Sacher/Wolfgang Rudolph* **Innovation und Interessenvertretung in kleinen und mittleren Unternehmen**	19,00	13065	3-935145-39-X

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
66	*Volker Meinhardt/Ellen Kirner/ Markus Grabka/Ulrich Lohmann/Erika Schulz* **Finanzielle Konsequenzen eines universellen Systems der gesetzlichen Alterssicherung**	12,00	13066	3-935145-40-3
67	*Thomas Ebert* **Langfrist-Arbeitszeitkonten und Sozialversicherung**	12,00	13067	3-935145-41-1
68	*Jan Priewe unter Mitarbeit von Christoph Scheuplein und Karsten Schuldt* **Ostdeutschland 2010 – Perspektiven der Innovationstätigkeit**	23,00	13068	3-935145-42-X
69	*Sylke Bartmann/Karin Gille/Sebastian Haunss* **Kollektives Handeln**	30,00	13069	3-935145-43-8
70	*Bernhard Nagel* **Mitbestimmung in öffentlichen Unternehmen mit privater Rechtsform und Demokratieprinzip**	12,00	13070	3-935145-44-6
72	*Eva Kocher* **Gesetzentwurf für eine Verbandsklage im Arbeitsrecht**	12,00	13072	3-935145-46-2
73	*Hans-Böckler-Foundation (ed.)* **Future Works**	10,00	13073	3-935145-47-0
74	*Reinhard Schüssler/Claudia Funke* **Vermögensbildung und Vermögensverteilung**	16,00	13074	3-935145-48-9
75	*Ingrid Ostermann (Hrsg.)* **Perspektive: GLOBAL! Inter-nationale Wissenschaftlerinnenkooperationen und Forschung**	20,00	13075	3-935145-49-7
76	*Christine Schön* **Betriebliche Gleichstellungspolitik**	12,00	13076	3-935145-50-0
77	*Volker Korthäuer/Marius Tritsch* **US-Cross-Border-Lease**	8,00	13077	3-935145-51-9
78	*Jörg Towara* **Tarifvertragliche Regelungen zur Teilzeitarbeit**	8,50	13078	3-935145-52-7
79	*Anja Riemann* **Auswertung und Darstellung gesetzlicher Bestimmungen zur Teilzeitarbeit**	8,00	13079	3-935145-53-5
80	*Heide Pfarr/Elisabeth Vogelheim* **Zur Chancengleichheit von Frauen und Männern im Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit**	12,00	13080	3-935145-56-X
81	*Wilfried Kruse/Daniel Tech/Detlev Ullenbohm* **Betriebliche Kompetenzentwicklung. 10 Fallstudien zu betrieblichen Vereinbarungen**	12,00	13081	3-935145-57-8

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
82	*Stefan Bach/Bernd Bartholmai* **Perspektiven der Vermögensbesteuerung in Deutschland**	12,00	13082	3-935145-58-6
83	*Charlotte Wahler (Hrsg.)* **Forschen mit Geschlecht? Zwischen Macht und Ohnmacht: Frauen in der Wissenschaft**	20,00	13083	3-935145-59-4
84	*Henry Schäfer* **Sozial-ökologische Ratings am Kapitalmarkt**	16,00	13084	3-935145-60-8
85	*Maliszewski/Neumann* **Bündnisse für Arbeit – Best Practice aus Ländern und Regionen**	14,00	13085	3-935145-61-1
86	*Matthias Müller* **International Accounting Standards**	9,00	13086	3-935145-62-4
87	*Arno Prangenberg* **Grundzüge der Unternehmens-besteuerung**	8,00	13087	3-935145-63-2
88	*Klaus Jacobs/Jürgen Wasem* **Weiterentwicklung einer leistungsfähigen und solidarischen Krankenversicherung unter den Rahmenbedingungen der europäischen Integration**	12,00	13088	3-935145-64-0
89	*Thomas Schönwälder* **Begriffliche Konzeption und empirische Entwicklung der Lohnnebenkosten in der Bundesrepublik Deutschland – eine kritische Betrachtung**	25,00	13089	3-935145-65-9
90	*Helene Mayerhofer* **Handbuch Fusionsmanagement** **Personalpolitische Aufgaben im Rahmen von Fusionen**	10,00	13090	3-935145-66-7
91	*Helene Mayerhofer* **Handbuch Fusionsmanagement** **Fusionsbedingte Integration verschiedener Organisationen**	10,00	13091	3-935145-67-5
92	*Hans-Erich Müller* **Handbuch Fusionsmanagement** **Übernahme und Restrukturierung: Neu-ausrichtung der Unternehmensstrategie**	8,00	13092	3-935145-68-3
93	*Christian Timmreck* **Handbuch Fusionsmanagement** **Unternehmensbewertung bei Mergers & Acquisitions**	10,00	13093	3-935145-69-1
94	*Volker Korthäuer, Manuela Aldenhoff* **Handbuch Fusionsmanagement** **Steuerliche Triebfedern für Unternehmens-umstrukturierungen**	6,00	13094	3-935145-70-5
95	*Dieter Behrendt* **Ökologische Modernisierung: Erneuerbare Energien in Niedersachsen**	11,00	13095	3-935145-73-X

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
96	*Uwe Wilkesmann/Ingolf Rascher* **Wissensmanagement – Analyse und Handlungsempfehlungen**	**12,00**	**13096**	**3-935145-71-3**
97	*Tanja Klenk/Frank Nullmeier* **Public Governance als Reformstrategie**	**12,00**	**13097**	**3-935145-72-1**
98	*Reiner Hoffmann/Otto Jacobi/Berndt Keller/ Manfred Weiss (eds.)* **European Integration as a Social Experiment in a Globalized World**	**14,00**	**13098**	**3-935145-74-8**
99	*Angelika Bucerius* **Alterssicherung in der Europäischen Union**	**25,00**	**13099**	**3-935145-75-6**
100	*Werner Killian/Karsten Schneider* **Die Personalvertretung auf dem Prüfstand**	**12,00**	**13100**	**3-935145-76-4**
102	*Susanne Felger/Angela Paul-Kohlhoff* **Human Resource Management**	**15,00**	**13102**	**3-935145-78-0**
103	*Paul Elshof* **Zukunft der Brauwirtschaft**	**16,00**	**13103**	**3-935145-79-9**
104	*Henry Schäfer/Philipp Lindenmayer* **Sozialkriterien im Nachhaltigkeitsrating**	**19,00**	**13104**	**3-935145-80-2**
107	*Axel Olaf Kern/Ernst Kistler/Florian Mamberer/ Ric Rene Unteutsch/Bianka Martolock/ Daniela Wörner* **Die Bestimmung des Leistungskataloges in der gesetzlichen Krankenversicherung**	**18,00**	**13107**	**3-935145-84-5**
108	*Dea Niebuhr/Heinz Rothgang/Jürgen Wasem/ Stefan Greß* **Die Bestimmung des Leistungskataloges in der gesetzlichen Krankenversicherung**	**28,00**	**13108**	**3-935145-85-3**
109	*Yasmine Chahed/Malte Kaub/Hans-Erich Müller* **Konzernsteuerung börsennotierter Aktiengesellschaften in Deutschland**	**14,00**	**13109**	**3-935145-86-1**

Bestellungen bitte unter Angabe der Bestell-Nr. an:

SETZKASTEN GmbH
PRODUKTION · VERLAG · WERBUNG

Kreuzbergstraße 56
40489 Düsseldorf
Telefax: 0211 / 408 00 90 40
E-Mail: mail@setzkasten.de

Hans-Böckler-Stiftung

Die Hans-Böckler-Stiftung ist das Mitbestimmungs-, Forschungs- und Studienförderungswerk des Deutschen Gewerkschaftsbundes. Gegründet wurde sie 1977 aus der Stiftung Mitbestimmung und der Hans-Böckler-Gesellschaft. Die Stiftung wirbt für Mitbestimmung als Gestaltungsprinzip einer demokratischen Gesellschaft und setzt sich dafür ein, die Möglichkeiten der Mitbestimmung zu erweitern.

Mitbestimmungsförderung und -beratung

Die Stiftung informiert und berät Mitglieder von Betriebs- und Personalräten sowie Vertreterinnen und Vertreter von Beschäftigten in Aufsichtsräten. Diese können sich mit Fragen zu Wirtschaft und Recht, Personal- und Sozialwesen, Aus- und Weiterbildung an die Stiftung wenden. Die Expertinnen und Experten beraten auch, wenn es um neue Techniken oder den betrieblichen Arbeits- und Umweltschutz geht.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI)

Das Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI) in der Hans-Böckler-Stiftung forscht zu Themen, die für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von Bedeutung sind. Globalisierung, Beschäftigung und institutioneller Wandel, Arbeit, Verteilung und soziale Sicherung sowie Arbeitsbeziehungen und Tarifpolitik sind die Schwerpunkte. Das WSI-Tarifarchiv bietet umfangreiche Dokumentationen und fundierte Auswertungen zu allen Aspekten der Tarifpolitik.

Forschungsförderung

Die Stiftung vergibt Forschungsaufträge zu Strukturpolitik, Mitbestimmung, Erwerbsarbeit, Kooperativer Staat und Sozialpolitik. Im Mittelpunkt stehen Themen, die für Beschäftigte von Interesse sind.

Studienförderung

Als zweitgrößtes Studienförderungswerk der Bundesrepublik trägt die Stiftung dazu bei, soziale Ungleichheit im Bildungswesen zu überwinden. Sie fördert gewerkschaftlich und gesellschaftspolitisch engagierte Studierende und Promovierende mit Stipendien, Bildungsangeboten und der Vermittlung von Praktika. Insbesondere unterstützt sie Absolventinnen und Absolventen des zweiten Bildungsweges.

Öffentlichkeitsarbeit

Im Magazin »Mitbestimmung« und den »WSI-Mitteilungen« informiert die Stiftung monatlich über Themen aus Arbeitswelt und Wissenschaft. Mit der homepage www.boeckler.de bietet sie einen schnellen Zugang zu ihren Veranstaltungen, Publikationen, Beratungsangeboten und Forschungsergebnissen.

Hans-Böckler-Stiftung
Abteilung Öffentlichkeitsarbeit
Hans-Böckler-Straße 39
40476 Düsseldorf
Telefax: 0211/7778 - 225
www.boeckler.de

Hans **Böckler Stiftung**

Fakten für eine faire Arbeitswelt.