

Anreize in der Schweizer Bankenregulierung für oder gegen das Trennbankensystem

Bachelorarbeit

in

Banking & Financial Services

am

**Institut für Banking und Finance
der Universität Zürich**

bei

Prof. Dr. Urs Birchler

Verfasser: Markus Hug

Abgabedatum: 05.07.2011

Executive Summary

Nach der Rettung der schweizerischen Grossbank UBS durch den Staat im Jahr 2008 sind neue Diskussionen um das Bankensystem aufgeflammt. Die Verluste im Investment Banking der UBS bedrohten die ganze Bank in ihrer Existenz und damit auch das eigentlich profitable Commercial Banking. Da ein Grossteil der Zahlungen in der Schweiz über die UBS abgewickelt werden, musste sie gerettet werden um einen Zusammenbruch des gesamten Zahlungssystems zu verhindern. Zu den Vorschlägen, wie ein solches Szenario in Zukunft zu verhindern sei, wurde unter anderem ein Trennbankensystem vorgeschlagen, bei dem die Banken nicht mehr sowohl im Commercial als auch im Investment Banking tätig sein dürfen.

In dieser Arbeit geht es darum, die Anreize in der aktuellen Bankenregulierung für oder gegen eine solche Trennung herauszufinden. Dabei werden die Geschäftsmodelle der Schweizer Banken betrachtet und untersucht, ob es Tendenzen hin zu reinen Universalbanken oder hin zu Trennbanken gibt. Da die aktuelle Bankenregulierung keine Trennung vorsieht, sind fast alle Banken in einem gewissen Ausmass in allen Geschäftsbereichen vertreten. Doch konzentrieren sich die meisten auf eine Haupttätigkeit, weshalb jene in dieser Arbeit als Trennbanken bezeichnet werden, und nur die Banken, die sowohl im Commercial als auch im Investment Banking stark vertreten sind, gelten hier als Universalbanken.

In einem ersten Kapitel werden die beiden Typen Universalbank und Trennbank definiert und ihre Vor- und Nachteile aufgezeigt. Ein wichtiger Punkt dabei ist die Grösse der Bank, da es sich nur für relativ grosse Banken lohnt, in allen Bereichen tätig zu sein, während sich kleinere Banken auf eine Tätigkeit konzentrieren und damit freiwillig das Modell der Trennbank wählen. Nachher werden die Banken der Schweiz in Gruppen analysiert. Jede Gruppe wird zuerst als Gruppe von Universal- oder Trennbanken klassifiziert und anschliessend auf Tendenzen für oder gegen eine stärkere Trennung untersucht. Ein wichtiges Indiz ist dabei die Aufteilung des Erfolgs in Zinsengeschäft, Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft und Handelsgeschäft. Da der Erfolg aus dem Zinsengeschäft vor allem im Commercial Banking anfällt und der Erfolg aus den anderen zwei Geschäftsbereichen im Investment Banking, kann darauf geschlossen werden, wie stark sich die Banken in den jeweiligen Bereichen engagieren. Zeitreihen geben Aufschluss über die Tendenzen. Daneben werden auch qualitative Aspekte betrachtet wie Fusionen, Akquisitionen oder Kooperationen. Diese sind vor allem wichtig um eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit zu erfassen. Trennbanken, die sich auf einen Bereich

spezialisiert haben, expandieren oft in einen anderen Bereich, indem sie eine Kooperation mit einer entsprechenden Bank eingehen oder diese akquirieren.

Die Banken der Schweiz können grob in drei Gruppen unterteilt werden. Die erste Gruppe besteht aus den klassischen Universalbanken, wozu die beiden Grossbanken und die Zürcher Kantonalbank gehören. Die zweite Gruppe besteht aus den Trennbanken, die sich auf das Commercial Banking spezialisiert haben. Dazu gehören die restlichen Kantonalbanken, die Regionalbanken, die Raiffeisenbanken und die meisten Banken aus der Gruppe der anderen Banken, wie die Banken der Migros und der Coop. Der Übergang zwischen diesen beiden Gruppen ist besonders bei den grossen Kantonalbanken fließend. Alle im Commercial Banking tätigen Trennbanken bieten gewisse Dienstleistungen aus der Vermögensverwaltung und damit aus dem Investment Banking an. Die dritte Gruppe ist schliesslich die Gruppe der auf das Investment Banking spezialisierten Trennbanken. Die meisten beschränken sich auf die Vermögensverwaltung. Dazu gehören die Privatbankiers, die Börsenbanken und die ausländisch beherrschten Banken. Vor allem die ersten beiden Gruppen bestehen vorwiegend aus strikten Trennbanken, bieten also keinerlei Dienstleistungen aus dem Commercial Banking an.

Die Universalbanken machten bis vor der Krise mit grossen Wachstumszahlen auf sich aufmerksam und schienen gegenüber den Trennbanken Wettbewerbsvorteile zu haben. Sie bauten ihren Marktanteil laufend aus und die beiden Grossbanken kauften verschiedene Trennbanken auf, in den 1990er Jahren vor allem aus dem Commercial Banking und seither praktisch ausschliesslich Vermögensverwalter. Seitens der Regulierung gab es bisher keine Einschränkungen für die Universalbanken, was ihr Wachstum begünstigte und damit Anreize gegen eine Trennung der Geschäftstätigkeiten schaffte. Neu sind allerdings für die Grossbanken verschärfte Eigenmittelvorschriften geplant. Es wird sich zeigen müssen, ob sie damit den Trennbanken immer noch überlegen sind, wie dies vor der Krise der Fall war.

Die Gruppe der im Commercial Banking tätigen Trennbanken schrumpft kontinuierlich. Vor allem die Regionalbanken haben viel an Marktanteilen eingebüsst und mussten Kooperationen unter anderem in der Vermögensverwaltung eingehen oder fusionieren um wettbewerbsfähig bleiben zu können. Sie waren schlicht zu klein um von den Skaleneffekten profitieren zu können. Auch haben sie einen gewissen Nachteil im Hinblick auf die Eigenmittel hinterlegung bezüglich Kreditrisiken. Da sie zu klein sind um eigene Modelle betreiben zu können, müssen sie auf den vorsichtigen Standardansatz zurückgreifen und haben deshalb höhere Kapitalkosten als grössere Konkurrenten. Auch die

Kantonalbanken weisen nur unterdurchschnittliches Wachstum auf, was vor allem auf die Beschränkung ihres Einzugsgebiets auf einen Kanton zurückzuführen ist. Während die kleineren Kantonalbanken ähnlich wie die Regionalbanken auf Kooperationen angewiesen sind, konnten die grösseren jedoch eine eigene Vermögensverwaltung aufbauen, welche bei allen Banken immer wichtiger wird. Einzig die Raiffeisenbanken und die Banken der Migros und der Coop konnten ihre Marktanteile ausbauen. Doch auch sie bieten vermehrt Dienstleistungen aus der Vermögensverwaltung an. Insgesamt gibt es bei den im Commercial Banking spezialisierten Banken also einen Trend in Richtung Universalbanken und damit gegen eine Trennung der Geschäftstätigkeiten.

Bei der Gruppe der im Investment Banking tätigen Trennbanken sieht es hingegen anders aus. Die Anzahl der Banken ist ungefähr konstant und die meisten Banken bleiben der Vermögensverwaltung treu. Keine Bank ist bedeutend in das Commercial Banking vorgedrungen. Gewisse Banken wurden zwar in den 1990er Jahren von den Grossbanken übernommen, doch konzentrieren sich letztere nun eher auf ausländische Übernahmekandidaten. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Auflockerung des Bankgeheimnisses auf diese Banken auswirkt, doch ist es unwahrscheinlich, dass sie sich in den Commercial Banking Markt wagen werden, auf dem bereits ein starker Wettbewerb herrscht.

Die Vermögensverwalter bleiben also Trennbanken, während sich die im Commercial Banking tätigen Trennbanken in Richtung Universalbanken bewegen. Doch ist nicht zu erwarten, dass sich in nächster Zeit eine dritte Grossbank bildet, die systemrelevant ist. Das eingangs geschilderte „too-big-to-fail“-Problem wird also auch in Zukunft nur die beiden aktuellen Grossbanken betreffen.