

Informationsasymmetrien und Principal-Agent-Probleme im Private Banking

Bachelorarbeit
in
Banking und Finance
am
**Institut für Banking und Finance
der Universität Zürich**

bei
PROF. DR. URS BIRCHLER
und
DR. CHRISTIAN BÜHRER

Verfasserin CLAUDIA KÜNZLER

Abgabedatum 26. August 2011

Executive Summary

Das Ziel dieser Arbeit ist die Untersuchung von Informationsasymmetrien und Principal-Agent-Problemen im Private Banking. Dazu wird nach einer Einleitung in die Thematik als erstes der Begriff „Private Banking“ behandelt und als zweites die Theorie zu Informationsasymmetrien und Verhaltensunsicherheiten anhand der wissenschaftlichen Literatur vorgestellt. Diese unterscheidet drei Arten von Verhaltensunsicherheit:

- Qualitätsunsicherheit oder Hidden Characteristics,
- Holdup oder Hidden Intention und
- Moral Hazard oder Hidden Action.

Aus der Betrachtung von Moral Hazard oder Hidden Action ist die Principal-Agent- oder Agency-Theorie hervorgegangen. Ihr Gegenstand ist die Beziehung zwischen zwei rationalen, eigennutzenorientierten Individuen vor dem Hintergrund exogener Unsicherheit und ungleicher Informationsverteilung. Eine solche Konstellation stellt auch die Beziehung zwischen Kundenberater und Kunde im Private Banking dar. Bevor allerdings detailliert darauf eingegangen wird, hat die Feststellung zu erfolgen, dass Banken aus einer Vielzahl von Individuen und Beziehungen bestehen. Deswegen muss im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit eine geeignete Vereinfachung gefunden werden. Aus diesem Grund konzentriert sich die vorliegende Arbeit auf die Beziehungen zwischen Bank und Kundenberater sowie Kundenberater und Kunde im Sinne einer modellhaften Abdeckung der Bank. Dieses Vorgehen erfordert eine klare Aussage, was die Autorin unter „Bank“, „Kundenberater“ und „Kunde“ versteht, weshalb diesen Akteuren ein ganzer Abschnitt gewidmet wird. Aus diesem folgt, dass der Begriff „Bank“ die Eigentümer eines im Private Banking aktiven Finanzinstitutes definiert. Im Fall einer Aktiengesellschaft sind das die Aktionäre und im Fall einer – im Schweizer Private Banking weit verbreiteten – Einzelunternehmung oder Kommanditgesellschaft sind es die Teilhaber. Der Begriff „Kundenberater“ bezeichnet die erste Anlaufstelle eines vermögenden Privatkunden innerhalb der Bank. Dabei kann es sich aus Sicht dieser Arbeit sowohl um eine einzelne Person als auch um ein Team handeln. Ist es eine einzelne Person, wird diese auch Anlageberater oder Vermögensverwalter genannt. Bedingt durch die hohe Komplexität der Dienstleistung ist es in der Praxis jedoch eher ein Team, in dessen Zentrum der Relationship Manager steht. Um diesen Fall ebenfalls im Rahmen einer einfachen Principal-Agent-Beziehung betrachten zu können, muss das Team allerdings als Einheit verstanden werden. In anderen Worten wird von Principal-Agent-Problemen innerhalb des Teams abstrahiert. Schliesslich ist mit „Kunde“ ein vermögender Privatkunde gemeint, wel-

Informationsasymmetrien und Principal-Agent-Probleme im Private Banking

cher dem Kundenberater ein diskretionäres Vermögensverwaltungsmandat erteilt. Die Untersuchung der Principal-Agent-Beziehungen zwischen

- Bank und Kundenberater sowie zwischen
- Kundenberater und Kunde

bildet den Kern der Arbeit. Beide werden zuerst qualitativ mithilfe der identifizierten Informationsasymmetrien und Verhaltensunsicherheiten untersucht. Jeweils anschliessend erfolgt der Versuch einer Quantifizierung unter Verwendung der vorhandenen wissenschaftlichen Literatur. Auf die Beziehung zwischen Bank und Kundenberater wird das Konzept der personellen Trennung zwischen Eigentum und Management angewendet. Diese ist mehrheitlich empirischer Natur und beinhaltet unter anderem die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen der Entlohnung des CEOs und der Unternehmensleistung. Exemplarisch geht die Autorin auf den Artikel von Hubbard und Palia (1995) ein, welcher den Zusammenhang zwischen der Entlohnung des Bankchefs und der Wertsteigerung der Bank anhand von Daten aus dem amerikanischen Bankensektor in den 1980er Jahren beschreibt. Interessant am verwendeten Datensatz ist, dass im Beobachtungszeitraum der zwischenstaatliche Bankenmarkt dereguliert wurde, weshalb Hubbard und Palia (1995) neben dem genannten Zusammenhang auch den Deregulierungseffekt eruieren konnten. Hinsichtlich der Beziehung zwischen Kundenberater und Kunde bezieht sich ein wesentlicher Literaturzweig auf das delegierte Portfoliomanagement. Die Autorin widmet diesem besondere Aufmerksamkeit durch die Beschreibung der Grundannahmen und die formale Darstellung des Grundmodells nach Stracca (2006).

Schliesslich stehen aktuelle regulatorische und wirtschaftliche Entwicklungen aus Sicht des Schweizer Private Bankings zur Debatte. Zu nennen sind die Erneuerung bestehender beziehungsweise die Umsetzung neuer Regulierungen auf dem Bankenmarkt, insbesondere im Zusammenhang mit steuerrechtlichen Fragen. Hinzu kommen Verschiebungen auf dem weltweiten Private Banking Markt. Dieser wird weiter durch das im Vergleich zu Europa und Nordamerika hohe Wachstum in den Schwellenländern beeinflusst.

Insgesamt stimmt die Autorin der verbreiteten Meinung zu, wonach das Schweizer Private Banking vor grossen Herausforderungen steht. Die bewusst abstrakte Herangehensweise dieser Arbeit liefert dabei wertvolle Hinweise auf die betrachteten Beziehungen sowie weitere Forschung. Sie darf aber nicht isoliert betrachtet werden, sondern muss durch praxisnahe Interviews und Fallstudien in Perspektive gesetzt werden.