



Die Funktionsweise und Wertschöpfung einer Bank

Im Gegensatz zu einem Handwerks- oder Handelsbetrieb liegt die Wertschöpfung einer Bank nicht unmittelbar auf der Hand. Erst bei einer eingehenderen Betrachtung wird klar, wo die Banken einen Beitrag an die Volkswirtschaft leisten können. Dieser Text gibt einen groben Überblick über die Kerngeschäfte einer Bank, wie diese funktionieren und wieso sie zu einer Wertschöpfung führen. Ausserdem werden einige Risiken und Alternativen zu Bankgeschäften besprochen.

Leistungen und Wertschöpfung

Ein Beispiel illustriert im Folgenden die Grundfunktionen einer Bank. Sie behalten neben der Ermöglichung von Sparen und Leihen, der Kreditwürdigkeitsprüfung und der Übernahme des Ausfallrisikos auch die Überbrückung von nicht zusammenpassenden Laufzeiten, die Übernahme von Marktrisiken und die Beratungs- und Dienstleistungen.

Sparen und Leihen

Die Ermöglichung von Sparen und Leihen durch Banken verschafft dem Sparer Zinserträge und dem Kreditnehmer die Versorgung mit Kapital. Diese Leistung bringt jene Menschen, die Geld anlegen und jene, die Geld leihen möchten zusammen (Allokation). Person A ist beispielsweise erwerbstätig und möchte einen Teil des Einkommens sparen. Eine andere Person B möchte gerne heute ein Haus für 200'000 Fr. bauen. Dazu hätte sie erst in 20 Jahren genug Geld gespart. Heute ist der Nutzen eines Hauses aber viel höher, weil z.B. noch Kinder zuhause wohnen. Deshalb ist Person B auch bereit, in 20 Jahren 220'000 zurückzubezahlen. Die Bank bringt nun Person A und B zu-

sammen, damit die Ersparnisse von Person A der Person B als Kredit vergeben werden können. Hierbei verdient die Bank Geld. Denn sie bezahlt dem Sparer weniger, als sie vom Kreditnehmer an Zinsen verlangt. Als Gegenleistung ermöglicht erst die Vermittlung der Bank den Hausbau. Es kann zwar auch argumentiert werden, dass Personen A und B direkt miteinander den Kredit verhandeln könnten. Eine Bank ist jedoch auf die Kreditvergabe spezialisiert und kann so die Such- und Verhandlungskosten reduzieren. Sie hat zudem gegenüber einzelnen Verträgen noch weitere Vorteile.

Denn möglicherweise reicht das Ersparte von Person A nicht aus um den Hausbau von Person B zu ermöglichen. Person B müsste dann mit vielen Sparern verhandeln. Die Bank hingegen sammelt eine Vielzahl von Spargeldern und Kreditanträgen (Pooling). So kann sie einen Kredit durch mehrere Spareinlagen finanzieren. Dadurch entsteht eine Stückelung dank der sich ein Kreditnehmer nicht mehr um die Aufbringung des gesamten Kredites kümmern muss. Insgesamt kommen so viel mehr Kredite zustande und jeder Kreditnehmer kann mit nur einer Bank anstelle von vielen Sparern verhandeln. Die Bank leistet ausserdem noch eine weitere essenzielle Aufgabe für die Sparer, welche im folgenden Abschnitt behandelt wird.

Kreditwürdigkeitsprüfung

Die Kreditwürdigkeitsprüfung verringert das Risiko des Sparer, den Kredit nicht zurückzubekommen. Denn die Bank gibt nur Kredite an Personen, welche ein tief geschätztes Ausfallrisiko haben.

Die Bank möchte möglichst gut abschätzen können, ob der Kreditnehmer

(Person B) später das Geld zurückzahlen kann. Deshalb haben sich u.a. Banken auf die Abschätzung dieser Ausfall- und Kreditrisiken spezialisiert. Die Bank tut das, indem sie sich einen Überblick über die Vermögens- und Einkommenssituation des Kreditnehmers verschafft. Für diese Arbeitsleistung verlangt die Bank Geld. Deshalb leitet die Bank wiederum nicht die vollen Zinsen, die sie vom Kreditnehmer erhält, an den Sparer weiter. Eine Bank hat für die Sparer aber auch dann einen Vorteil, wenn diese sich das Ausfallrisiko des Kreditnehmers selbst beurteilen können. Denn der Sparer hat dann immer noch das Restrisiko, dass der Kredit nicht zurückbezahlt wird. Wie die Bank dieses Risiko übernimmt wird im nächsten Kapitel veranschaulicht.

Übernahme des Ausfallrisikos

Durch die Vielzahl an Krediten, welche eine Bank ausgibt, vermindern sich das Ausfallrisiko, aber auch die Rendite. Das deshalb, weil das Geld jedes Sparer für mehrere Kredite verwendet wird. Für Person A ist nun nicht mehr das individuelle Ausfallrisiko von Person B entscheidend. Massgeblich ist nun, wie viele Personen den Kredit nicht mehr zurückzahlen können, die das Geld von Person A erhalten haben (Ausfallrisiko). Gleichzeitig wird das Ausfallrisiko von Person B auf mehrere Leute verteilt. Denn im Kredit von Person B gibt es Geld von Person A, aber auch von anderen Anlegern. Diese Risikoverteilung heisst Portfolio-Bildung. Während das Risiko im Zuge der Kreditwürdigkeitsprüfung gemindert wird, wird es hier nur neu auf alle Anleger verteilt.

Durch die Ausfälle sinkt aber der Gewinn der Bank, da ihnen ein Teil der ausgeliehenen Gelder fehlt. Dafür wird

den Sparern wieder etwas von den Leihzinsen abgezogen. So werden die Ausfallkosten auf die Anleger überwältigt. Sowohl Anleger als auch Kreditnehmer erhalten jedoch eine weitere Sicherheit von der Bank, wie wir im folgenden Abschnitt sehen werden.

Überbrückung nicht zusammenpassender Laufzeiten

Die vielen laufenden Geschäfte überbrücken das Problem, dass die Spareinlagen nicht gleich lang auf der Bank sind wie die Kredite ausgegeben werden. Denn viele Anleger wollen jederzeit über ihr Geld verfügen, da sie nicht wissen, ob sie dieses ev. kurzfristig benötigen. Die meisten Kreditnehmer brauchen das Geld jedoch langfristig (z.B. für 5 Jahre). Dies würde zwischen Person A und Person B zu keinem Vertragsabschluss führen. Wiederum wird durch die Bündelung vieler Anleger und Kreditnehmer die Wahrscheinlichkeit, dass alle Anleger das Geld kurzfristig zurückziehen wollen, sehr klein. Im Notfall könnte sich eine Bank auch bei anderen Banken Geld ausleihen (Interbanking Lending) oder bei der Nationalbank Geld ausleihen (Lender of last Resort). Da diese Option jedoch falsche Anreize für die Banken setzen kann, sollen mit den neuen Regulierungsanforderungen solche Situationen verhindert werden (s. Text Bankenregulierung). Person A kann also mit grosser Sicherheit davon ausgehen, dass sie ihr angelegtes Spargeld jederzeit beziehen kann. Die unterschiedlichen Laufzeiten führen zu einem weiteren Problem, welches im folgenden Kapitel thematisiert wird.

Übernahme von Marktrisiken

Durch die unterschiedlichen Laufzeiten ergibt sich ein Zinsrisiko für die Bank, welches sie übernimmt und mit speziellen Instrumenten zu kontrollieren versucht. Dieses Risiko entsteht weil Kreditnehmer lieber auf Nummer sicher gehen und daher oft einen festen Zinssatz über die gesamte Laufzeit des Kredites bevorzugen. Den Zins, den die Bank den Sparern zahlen muss, wird jedoch vom Markt bestimmt. Die allge-

meine Wirtschaftslage, sowie z.B. eine Phase der Inflation können diesen Zins massgeblich beeinflussen. Angenommen die Bank schliesst heute mit Kreditnehmer B über 5 Jahre einen Kredit für 3% ab. Heute erhält sie ausserdem das Sparvermögen des Anlegers A für 1 Jahr, für das ihr die Bank den Marktzins von 1% bezahlt. Der Einfachheit halber nehmen wir an, dass der Kredit von Person B ausschliesslich aus dem Sparvermögen von Person A besteht. Im ersten Jahr erzielt die Bank einen Gewinn von 2%. Angenommen die Marktzinsen steigen aber nach einem Jahr auf 3%. Damit die Bank die Spargelder von Person A behalten kann, muss sie ihr neu 3% bezahlen. Denn sonst geht Person A zu einer anderen Bank. Die Bank müsste dann Person A alle ihre Einlagen ausbezahlen. Das kann sie jedoch nicht, da sie den Kredit von Person B erst in 4 Jahren zurückerhält. Das nennt man Refinanzierungsrisiko. Da die Bank tausende solcher Geschäfte offen hat, würde sie in dieser Situation Konkurs gehen. Daher bezahlt die Bank an Person A für das nächste Jahr 3%, erhält 3% von B und macht einen Gewinn von 0%. Wenn die Zinsen im nächsten Jahr weiter steigen, macht die Bank sogar einen Verlust. Die Bank trägt somit das Zinsänderungsrisiko und versucht es auf einen Rahmen zu begrenzen, den die Bank tragen kann. Doch für den Kunden gibt es noch ein weiteres Risiko. Damit er aufgrund des allenfalls fehlenden Wissens keine Fehlinvestitionen tätigt, braucht er eine Beratung und Betreuung seiner Investitionen. Auf diese Leistungen werden wir im nächsten Abschnitt etwas genauer eingehen.

Beratungs- und Dienstleistung

Mit der Beratungs- und Dienstleistung sorgen die Banken dafür, dass jeder Anleger sein Geld in die ihm entsprechenden Anlagen investiert. Zudem werden Unternehmen mit Kapital ausgestattet, die gewinnbringend wirtschaften. Denn am Anfang jedes Geschäftes steht zunächst die Beratung zur Auswahl des richtigen Anlageprodukts. Der Berater empfiehlt dem Anle-

ger je nach dessen Risikofreudigkeit die am besten geeigneten Produkte. Dabei muss er einen Kompromiss zwischen dem Produkt, welches am besten für den Anleger geeignet ist und demjenigen, an dem die Bank am meisten verdient finden. Person A ist zum Beispiel sehr risikoscheu und investiert lieber in sichere Anlagen, von denen sie dafür auch eine relativ geringere Rendite erhält.

Neben der Beratung gehört auch die Verwaltung von privaten und geschäftlichen Kundengeldern in das Leistungsangebot einer Bank. Konkret bedeutet dies, dass der Kunde zwischen aktiv und passiv geführten Anlagen (Fonds) auswählen kann. Die aktiv geführten Fonds werden von einem Spezialisten (Portfoliomanager) verwaltet. Dieser bestimmt, in welche Produkte investiert wird (z.B. in welche Aktien, Obligationen etc.). In einem passiv geführten Fonds hingegen wird zum Beispiel zu einem bestimmten Teil in die Aktien des gesamten Schweizer Aktienmarktes investiert. Oft werden in einem aktiv geführten Portfolio höhere Renditen versprochen, da erwartet wird, dass der Portfoliomanager wissen sollte, welche Aktien eine höhere Rendite abwerfen dürften. Diese Arbeiten müssen jedoch bezahlt werden und daher sind die Kosten eines aktiv geführten Fonds auch höher. Schliesslich lohnt sich ein aktiv geführter Fonds nur dann, wenn die Rendite höher ist als die Rendite des passiv geführten Produkts zuzüglich der Kosten.

Diese Leistungen beinhalten indirekte Wertschöpfung. Denn Unternehmen, die eine hohe Wertschöpfung für die Bevölkerung generieren, werden hohe Gewinne erwirtschaften. Indem die Portfoliomanager in die Firmen investieren, die hohe Gewinne und somit hohe Renditen erzielen, führen sie diesen Firmen Kapital zu. Dies führt zu einer optimalen Verteilung des beschränkt verfügbaren Kapitals. Dass das Investmentbanking eine ähnliche Funktion erfüllt, werden wir im nächsten Kapitel erläutern.

Weitere Funktionen

Mit Funktionen wie Wechselkursabsicherungen und dem Angebot von vereinheitlichten Produkten, sowie Transaktionsabwicklungen ermöglichen Investmentbanken den Unternehmen ein effizientes Wirtschaften. Diese können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und in der Folge einen wertvollen Beitrag an die Volkswirtschaft leisten. In diesem Bereich des Investmentbankings sind in der Schweiz vor allem die CS und die UBS führend. Investmentbanken bieten komplexe Produkte an wie z.B. Wechselkursabsicherungen. Diese vermindern Verluste, die durch Wechselkursschwankungen entstehen. Besonders für internationale Akteure ist diese Funktion essenziell.

Die Einsparung von Transaktionskosten entsteht u.a. durch das Angebot von standardisierten Produkten. Dadurch können sich auch kleine Unternehmen oder Privatpersonen zu tiefen Transaktionskosten ein kompliziertes Produkt kaufen. Am folgenden Beispiel werden die Vorteile klarer: Eine kleine Unternehmung braucht einen Kredit von 200'000 CHF für 10 Jahre. Sie weiss, dass sie max. 5% Zins bezahlen kann. Bei einem höheren Zins geht sie Konkurs. Sie könnte nun mit der Bank eine Zinsobergrenze bei 5% vereinbaren. Weil die Arbeit für die Bank unabhängig von der Grösse des Kredites ist und z.B. 2'000 Fr. beträgt, würden die Gebühren für ein solches Produkt 1% des Kredites ausmachen. Nun bietet aber die Bank einen standardisierten Kredit inkl. einer Zinsobergrenze bei 4.5% an und rechnet damit, dass sie diesen für mehrere Kredite für insgesamt 10 Mio. verkaufen kann. Nun kosten die Gebühren von 2'000 Fr. nur 0.02% des gesamten Kreditvolumens. So kann also der kleine Unternehmer mit einem Kredit von 200'000 CHF eine Zinsobergrenze kaufen und muss dafür nur 40 Fr. (0.02% von 200'000) anstatt 2'000 Fr. bezahlen. Als Nachteil ergibt sich ihm aber, dass er die Zinsobergrenze nicht beliebig aussuchen kann, sondern nur zwischen einer oder mehreren auswählen kann.

Etwas schwieriger ist die Ermittlung der Wertschöpfung im Bereich des Zahlungsverkehrs. Einerseits spart die Abwicklung über die Bank Transaktionskosten, weil man das Geld bequem per E-Banking überweisen kann, anstatt es einzuzahlen oder gar persönlich vorbei zu bringen. Andererseits kosten diese Dienstleistungen der Banken auch Gebühren und grosse Konzerne können viel Geld durch interne Überweisungen sparen.

Risiken

Das grösste Problem der Bankgeschäfte ist wohl die Abhängigkeit des Kunden von der Beratung. Der Kunde ist oft nicht genügend informiert oder versteht zu wenig vom Bankengeschäft. Die Bank und der Berater wissen viel mehr. Das löst den Anreiz aus, dem Kunden das Produkt zu verkaufen, bei dem die Bank, anstatt des Kunden am meisten profitiert. Das bewusste Ausnutzen exklusiver Information (Insiderwissen) zum eigenen Vorteil und auf Kosten der Kunden ist jedoch verboten.

Ein weiteres Problem, das bei einer oder allen Banken gleichzeitig auftreten kann, ist der sogenannte Bankrun. Eine Bank finanziert sich beispielsweise sehr stark kurzfristig (nur über Sparvermögen) und leiht langfristig aus. Plötzlich wird bekannt, dass die Bank hohe Verluste eingefahren hat und nicht mehr alle Sparvermögen gedeckt sind. Dann wollen alle sofort das Geld abheben, doch die Bank kann nur einen kleinen Teil auszahlen, den sie als Reserve hält. Den Rest hat sie langfristig ausgeliehen und kann diesen erst später zurückfordern. Die Bank geht in dieser Situation Konkurs.

Diese Probleme haben dazu geführt, dass viele Anleger und Kreditnehmer lieber auf Menschen als auf Banken vertrauen. Sie wenden sich deshalb zunehmend auch alternativen Formen des Finanzgeschäftes zu.

Alternativen

Verschiedene Beispiele von Tauschbörsen für Darlehen zeigen, dass Finanzgeschäfte auch ohne Banken möglich

sind. Die Unternehmen bieten Kreditgebern und -nehmern z.B. im Internet eine Plattform, um sich individuell auszutauschen und ins Geschäft zu kommen. Allerdings gestaltet sich die Absicherung für die Kunden je nach Bedingungen und Angebot der Unternehmung unterschiedlich. Wie wir gesehen haben ist es beispielsweise essenziell, ob ein Kredit durch eine einzige oder eine Vielzahl von Spareinlagen finanziert werden kann. Auch das Angebot einer Kreditwürdigkeitsprüfung ist relevant. Offen bleibt also, ob sich das Hauptgeschäft aufgrund des gestiegenen Misstrauens in Banken in Zukunft auf solche Plattformen verschieben wird, oder ob man weiterhin auf die Leistungen der Banken vertraut.

Fazit

Eine Bank verdient ihr Geld durch die Übernahme von und dem Handel mit Risiken, für die sie einen Preis verlangt. Allerdings entstehen daraus auch neue Probleme. In der Folge gibt es bereits erste alternative Möglichkeiten zur Abwicklung von Finanzgeschäften.

Literaturverzeichnis:

Seco (2006/07). *Einige Merkmale der Wertschöpfung im Finanzsektor*. Gefunden am 24. Februar 2011 unter http://www.seco.admin.ch/themen/00374/00375/00381/index.html?lang=de&download=NHzLpZeg7t,lnp6l0NTU042l2Z6ln1acy4Zn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCDfIB2fmy162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--

Die Volkswirtschaft (ohne Datum). *Der Schweizer Bankensektor – Eine Erfolgsstory mit Risiko*. Gefunden am 24. Februar 2011 unter <http://www.dievolkswirtschaft.ch/editions/200704/Schriber.html>

The Economist (2010). *A mirage, not a miracle*. Gefunden am 24. Februar 2011 unter <http://www.economist.com/node/16592286>

Schweizerische Nationalbank (2010). *Die Banken in der Schweiz 2009*. Gefunden am 24. Februar 2011 unter <http://www.snb.ch/de/about/stat/statpub/bchpub/stats/bankench>

SwissBanking (2011). *Bankengruppen*. Gefunden am 24. Februar 2011 unter <http://www.swissbanking.org/home/fs-allgemein.htm>

Zopa (ohne Datum). *P2P Lending: How it works*. Gefunden am 12. März 2011 unter <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/public/about-zopa/big-idea.html>