IMPRESSUM

SPARKASSE erscheint monatlich. Unter www.sparkassenzeitung.de steht der Titel online zur Verfügung. Bezugspreis für ein Online-Einzelabonnement pro Kalenderjahr: 199 Euro (inkl. MwSt.) bei Jahresvorausrechnung (der Betrag wird jährlich im Lastschriftverfahren eingezogen, jeweils im 1. Quartal im Voraus). Bestellungen unter www.sparkassenzeitung.de oder fachmedien@dsv-gruppe.de. Abbestellungen zum Jahresende mit einer vierwöchigen Frist.

Jetzt SPARKASSE online kostenlos testen: Ihre Anfrage nehmen wir über den Vertrieb entgegen.

Herausgeber: Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V., Berlin.

Chefredakteur: Oliver Fischer

Redakteur: Dr. Peter-Christoph Becker

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Autors wieder, nicht unbedingt die der Redaktion oder des Herausgebers.

Titelfoto: Roland Magunia

Anschrift der Redaktion: Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V., Postfach 110180, 10831 Berlin; Charlottenstr. 47, 10117 Berlin, Telefon +49 30 2 02 25-51 53 Telefax +49 30 2 02 25-51 52, E-Mail: sparkasse@dsgv.de www.sparkasse-magazin.de

Satz und Repro: Brandenburgische Universitätsdruckerei und Verlagsgesellschaft Potsdam mbH, Golm

Druck und Weiterverarbeitung: M. P. Media Print Informationstechnologie GmbH, Paderborn

Verlag: Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Am Wallgraben 115, 70565 Stuttgart, Telefon + 49 7 11 7 82-0, Telefax +49 7 11 7 82-16 35.

Objektleitung: Gerhard Baumgartl

Herstellung: Deborah Forbrich

Vertrieb: Lothar Barthel Telefon: 07 11 7 82-16 93 Lothar.Barthel@dsv-gruppe.de Luise Dingler Telefon: 07 11 7 82-12 52 Luise.Dingler@dsv-gruppe.de

Anzeigenverwaltung: Verlags-Marketing Stuttgart GmbH, Reinsburgstr. 82, 70178 Stuttgart, Telefon: +49 7 11 2 38 86-20, Telefax: +49 7 11 2 38 86-25

Produkt- und Imageanzeigen aus der Sparkassen-Finanzgruppe: Anneli Baumann, Telefon +49 711 782-1278, Telefax -2080, Gültig ist die Anzeigenpreisliste Nr. 35 vom 01.01.2012.

Bestellungen und Abbestellungen ausschließlich beim Deutschen Sparkassen Verlag. Kündigungsfrist 4 Wochen zum Jahresende.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge, Tabellen und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Mitglied der Fachgruppe Fachzeitschriften im VDZ. Artikelnummer: 328081511

US-BANKEN

Wenn Familienbande fehlen

Häufig gelten die Vereinigten Staaten von Amerika bei ökonomischen Fragestellungen als das Maß der Dinge, in der theoretischen ebenso wie in der praktischen Perspektive. So nahm beispielsweise die Deregulierungswelle der 1980er Jahre ebenso in den USA ihren Anfang wie die internationale Finanzkrise. In gleicher Weise dienten bis zum Beginn des 21. Jahrhunderts die amerikanischen Investmentbanken als Vorbilder für ihre globalen Konkurrenten. Freilich verstellt diese regelmäßig verengte Sichtweise der transatlantischen Verhältnisse leicht den Blick auf das „wahre" Ganze: Die Besonderheiten des US-Bankensystems sind nur Eingeweihten bekannt.

Die großen Vier (JP Morgan Chase, Bank of Amerika, Citigroup und Wells Fargo) dominieren die Diskussion, ihre Bilanzsummen liegen im vierstelligen Milliardenbereich, ihr Einfluss auf die Legislative ist kaum zu leugnen. Über die übrigen etwa 6500 Banken Nordamerikas herrscht in der breiten Öffentlichkeit weitgehend Unkenntnis. So auch über die Tatsache, dass etwa die Bayerische Landesbank mit ihrer Konzern-Bilanzsumme von rund 310 Mrd. Euro (2011) die Position fünf in der US-Bankenrangliste einnehmen würde.

Unbekannte Regionalbanken

In der Fläche erweist sich der amerikanische Finanzsektor als ausgesprochen kleinteilig, mehr als 5700 Institute kommen auf eine Bilanzsumme von maximal einer Mrd. US-Dollar, darunter 2100 Banken mit einer Bilanzsumme von weniger als 100 Mio. US-Dollar. Zum Vergleich: Selbst das kleinste Mitglied der Sparkassenfamilie bilanzierte im Jahr 2011 Aktiva beziehungsweise Passiva in Höhe von umgerechnet etwa 165 Mio. US-Dollar.

Das Geschäftsmodell dieser amerikanischen Regionalbanken beruht im Wesentlichen auf den Erfordernissen ihres geografischen Umfelds: Finanzierung der mittelständischen Wirtschaft (sofern vorhanden), Einlagengeschäft für die privaten

Prof. Horst Gischer, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Universität Magdeburg

Anleger sowie in erheblichem Umfang nicht-gewerbliche Immobilienfinanzierung. Die auch in den USA flache Zinsstrukturkurve auf historisch niedrigem Niveau stellt die kleinen Banken vor die schwer lösbare Aufgabe, eine hinreichend hohe Marge insbesondere über das Depot-A-Geschäft zu erwirtschaften.

Anhaltende konjunkturelle Probleme belasten die Ergebnisse zusätzlich, nicht zuletzt steigender Abschreibungsbedarf hat in den vergangenen fünf Jahren zu beinahe 350 Insolvenzen in der Gruppe der Regionalinstitute geführt. Parallel waren seit 2007 insgesamt etwa 1600 Zusammenschlüsse regional tätiger Banken zu verzeichnen, die durch

> Gemeinsamkeit macht stark – manchmal können sogar die USA von ihren oft belächelten europäischen Konkurrenten lernen.

etwa 300 Neugründungen von Kreditinstituten im gleichen Zeitraum nicht annähernd kompensiert werden konnten. Nicht zuletzt die anstehende Umsetzung der Basel III-Agenda wird den Konsolidierungsdruck nach Ansicht vieler amerikanischer Experten weiter verstärken. Vor dem Hintergrund der langjährigen Erfahrungen stellt sich damit die Frage: Gehen uns die USA auch beim Strukturwandel im Finanzsektor wieder einen Schritt voraus? Droht auch in Deutschland ein großes „Bankensterben"?

Einzelkämpfer sterben früher

Auch wenn aus unterschiedlichen Lagern wiederholt zu hören ist, der deutsche Finanzmarkt sei „overbanked", hält sich vor allem im öffentlich-rechtlichen Sektor der Konsolidierungsbedarf in sehr überschaubaren Grenzen. Dies vor allem, weil die heimischen Sparkassen im Gegensatz zu den amerikanischen Regionalbanken keine „Einzelkämpfer" sind. Sie verbindet zum einen eine gemeinsame, hoch angesehene und gesetzlich geschützte Marke. Zum anderen agieren sie in einem wohlstrukturierten und gewachsenen Finanzverbund. Müssen sich die US-Kleinbanken den Zugang zum Kreditkartenmarkt häufig einzeln bei großen Instituten zukaufen, kann die hiesige Sparkasse auf funktionsfähige Kanäle zurückgreifen und im Verbund realisierbare Größenvorteile nutzen.

Was insbesondere von der Europäischen Kommission regelmäßig als wettbewerbspolitische Belastung des deutschen Bankenmarktes apostrophiert wird, erweist sich bei näherem Hinsehen als wesentliche Voraussetzung für eine nachhaltige Bereitstellung von Finanzdienstleistungen in der Fläche. Ohne die Kooperation der Geschwisterinstitute vor allem im personalintensiven Privatkundengeschäft, hier sei nur auf die kostenträchtige Abwicklung des Giroverkehrs verwiesen, wären dünn besiedelte Gebiete Deutschlands inzwischen fraglos weitgehend „bankenfrei". Auch das breite Angebot an Versicherungs-, Bauspar- oder Investmentprodukten wäre ohne den Finanzverbund kaum in flächendeckend vergleichbarer Qualität zu gewährleisten.

Gemeinsamkeit macht stark – manchmal können sogar die USA von ihren oft belächelten europäischen Konkurrenten lernen. ■