

Wer hat Angst vor grenzüberschreitendem Dienstleistungsverkehr – und warum?



*Von Dr. Martin Maurer
Geschäftsführer, Verband der
Auslandsbanken in der Schweiz*

Im September 2002 las man in einer deutschen Zeitung, dass die deutsche Bankenaufsicht plante, von ihrer langjährigen Praxis abzulassen und die grenzüberschreitende Erbringung von Bankdienstleistungen zu verbieten. Der Schritt erfolgte in aller Heimlichkeit: keine öffentliche Bekanntgabe, keine Erklärung – nur eine trockene Erklärung in einem Schreiben an eine Bank und dessen anschliessende Veröffentlichung in den Tiefen der amts-eigenen Internet-Website.

Die deutsche Aufsichtsbehörde gab verschiedene Gründe für ihren Entscheidung an. Überzeugen konnte keiner. Anfangs wurde der Anlegerschutz ins Feld geführt. Das schien auf den ersten Blick nachvollziehbar, da der Schutz der Anleger die primäre Aufgabe einer Bankenaufsicht ist. Zur Vermeidung von «regulatorischem Dumping» haben die Aufsichtsbehörden in der Vergangenheit Gesetze und Praktiken koordiniert, nationale Vorschriften harmonisiert und die Unterschiede von Land zu Land eliminiert. Aber warum denn die grenzüberschreitende Erbringung von Bankdienstleistungen einschränken oder gar verbieten?

Niemand hat je ernsthaft behauptet, Schweizer Banken würden weniger stringent überwacht als Banken im EWR. Das Argument der mangelnden Aufsicht war also an den Haaren herbeigezogen. Dem Erklärungsnotstand musste ein neues folgen. Es fand sich in der Tatsache, dass die Schweiz kein EWR-Mitglied ist. Das ist zwar ohne Zweifel eine richtige Feststellung – aber ein falsches Argument. Die Mitgliedschaft im EWR gibt Banken aus Mitgliedsländern das Recht auf Zugang zu den Märkten anderer Mitgliedsstaaten; sie impliziert jedoch keine Pflicht für die Behörden von EWR-Ländern, Nicht-Mitgliedern diesen Zugang zu verwehren. Diese Erklärung weicht der Frage nach dem Grund der Praxisänderung lediglich aus.

Es schien nichts anderes übrigzubleiben, als die vorgetragenen Gründe wohl oder übel zu akzeptieren. Doch dann legten verschiedene Daten eine andere Erklärung nahe. Daraus ging hervor, dass einer deutschen Durchschnittsbank die Abwicklung ihrer Geschäftstätigkeit im Jahr 2001 70 Cents pro eingenommenen Euro kostete. Das ist zwar kein Spitzenwert, aber auch nicht schlecht – der Schweizer Bankensektor schnitt schlechter ab. Zudem sorgt sich ein Regulator nicht um Durchschnittswerte, sondern um die 25% der Banken, die pro verdienten Euro 80 Cents oder mehr an Kosten aufwenden müssen. Diesen Banken verbleiben lediglich 20% oder weniger ihrer Einnahmen für Abschreibungen, Rückstellungen, Steuern und Gewinn. Bei einer negativen Wirtschaftsentwicklung ist dies ein mageres Polster.

Da schläft keine Bankenaufsicht ruhig. Um so mehr als für diese Banken die Rückstellungen für notleidende Kredite im Schnitt 10% der Einnahmen aus dem operativen Geschäft betragen. Das Polster wird dadurch noch schmaler. Sicherlich, ein grosser Teil der Kredite, für die Rückstellungen gebildet wurden, wurden oder werden irgendwann zurückbezahlt. Vor dem Hintergrund der makoökonomischen

und monetären Faktoren könnte sich das Portfolio notleidender Engagements aber auch vergrössern, dann ist das Polster aufgebraucht und die Banken rutschen in die Verlustzone.

Hier kommen die grenzüberschreitenden Bankdienstleistungen ins Spiel: In Europa steigt die Nachfrage nach Private-Banking-Dienstleistungen seitens wohlhabender Kunden. Private Banking entwickelt sich in den meisten europäischen Ländern, einschliesslich Deutschlands, zu einer Ergänzung des traditionellen Bankgeschäfts. Viele lokale Banken versuchen, ihre Einnahmen zu stabilisieren und Produkte anzubieten, die von den klassischen Kredit- und Zinszyklen nicht betroffen sind. Private-Banking-Dienstleistungen passen perfekt in dieses Bild – sie zeichnen sich durch vergleichsweise niedrige Risiken und eine relativ stabile Einnahmenstruktur aus. Verstärkte Private-Banking-Aktivitäten würden zur Stabilität der betreffenden Institute und des Sektors insgesamt beitragen.

Die Banken in der Schweiz sind hauptsächlich Exporteure von Private-Banking-Dienstleistungen. Ihre Erfahrung, ihre Produkte und die Qualität ihrer Back Offices sind Wettbewerbsvorteile. Bankkunden schätzen Qualität und Zuverlässigkeit. Sie wechseln manchmal von einheimischen Instituten zu ausländischen Anbietern und deren grenzüberschreitenden Dienstleistungen. Manche Bankenüberwacher sehen dies nicht gern. Der Export von Private-Banking-Dienstleistungen schwächt jenes heimische Marktsegment, welches zu mehr Stabilität beitragen sollte und könnte. Die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen könnte negative Auswirkungen auf einzelne Institute und dadurch auf Ein- bzw. Anleger haben. Der Schutz der Banken vor Wettbewerb mutiert so zum Anlegerschutz. Womit wir wieder bei der ursprünglichen Argumentation wären, allerdings mit einer anderen Begründung – aber immerhin einer, die nachvollziehbar ist. ■