

Prof. Dr. Horst Gischer ist Inhaber des Lehrstuhls für Monetäre Ökonomie und öffentlich-rechtliche Finanzwirtschaft an der Otto-von-Guericke-Universität in Magdeburg, **Prof. Dr. Bernhard Herz** ist Inhaber des Lehrstuhls für Geld und internationale Wirtschaft an der Universität Bayreuth.

Geschäftsmodell der US-Community Banks in Gefahr?

Bereits in den Heften 74 (Januar 2013), 76 (Dezember 2013) sowie 79 (Juni 2015) widmete sich Wissenschaft für die Praxis den Regionalbanken in den USA sowie den Spezifika des amerikanischen Bankenmarktes. Mit diesem Bericht setzen wir die Berichterstattung fort. Selbst acht Jahre nach dem Kulminationspunkt der internationalen Finanzkrise, der Insolvenz des amerikanischen Bankhauses Lehman Brothers im September 2008, sind die Anpassungsprozesse in vielen westlichen Industrieländern noch nicht abgeschlossen. Allerdings sind grenzüberschreitende Tendenzen auszumachen, die insbesondere dem traditionellen Kreditgeschäft („Retailbanking“) schwer zu schaffen machen.



Prof. Dr. Horst Gischer



Prof. Dr. Bernhard Herz

Dies gilt auch, oder vielleicht sogar: vor allem, den in den USA vornehmlich regional tätigen „Community Banks“. Ihre Geschäftsfelder sind denen deutscher Sparkassen ausgesprochen ähnlich: Bereitstellung von Finanzdienstleistungen an private und gewerbliche Kunden, Finanzierung klein- und mittelständischer Unternehmen ebenso wie des gewerblichen oder privaten Immobilienerwerbs. Häufig sind die Einzugsgebiete dieser Institute auf „Counties“, mit deutschen Landkreisen vergleichbar, oder ländliche Kleinstädte begrenzt. Entsprechend fragmentiert ist die institutionelle Angebotsstruktur, mehr als ein Viertel der noch knapp 4700 Community Banks weist eine Bilanzsumme von maximal 100 Mio. US-\$ aus.¹

Gleichwohl haben selbst die sehr kleinen Community Banks die Verwerfungen der Finanzkrise zunächst durchaus respektabel überstanden. Tabelle 1 präsentiert die Konsequenzen in Bezug auf den Return on Assets (ROA). Betrachtet werden zwei äquidistante Zeiträume vor und nach der Lehman-Insolvenz. Es zeigt sich, dass sowohl die größten als auch die kleinsten Institute im Durchschnitt nach dem Lehman-Zusammenbruch die geringsten Ertragseinbußen haben hinnehmen

müssen (je 46 Basispunkte, während der ROA der beiden mittleren Gruppen um 0,74 bzw. 0,64 Basispunkte zurückgegangen ist. Die Streuung der (relativen) Erträge ist bei den kleineren Community Banks erkennbar niedriger als bei den Instituten mit einer Bilanzsum-

me von (deutlich) mehr als 1 Mrd. US-\$. Vor allem in der Kategorie der Banken mit einer Bilanzsumme zwischen 1 und 10 Mrd. US-\$ hat die Streuung der Erträge im zweiten Teilzeitraum massiv zugenommen.²

Tabelle 1: Return on Assets von Commercial Banks in den USA nach Größenklassen

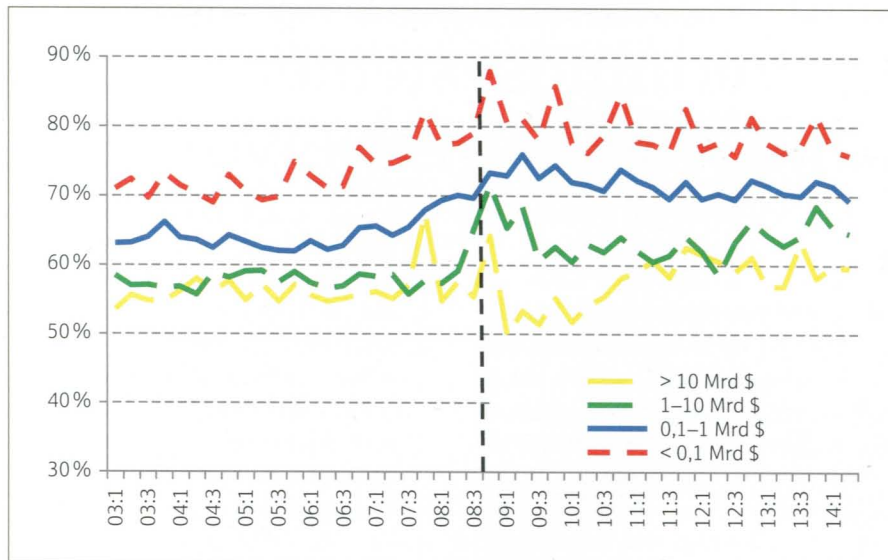
Größenklasse (Bilanzsumme)	1. Quart. 2003–2. Quart. 2008			4. Quart. 2008–2. Quart. 2014		
	MW	StAbw	VarKo	MW	StAbw	VarKo
> 10 Mrd \$	1,15 %	0,44 %	0,38	0,69 %	0,58 %	0,84
1–10 Mrd \$	1,21 %	0,31 %	0,25	0,47 %	0,82 %	1,73
100 Mio–1 Mrd \$	1,10 %	0,19 %	0,18	0,46 %	0,48 %	1,03
< 100 Mio \$	0,89 %	0,17 %	0,19	0,43 %	0,39 %	0,91
Alle	1,14 %	0,39 %	0,34	0,64 %	0,58 %	0,91

Legende: MW: arithmetisches Mittel; StAbw: Standardabweichung; VarKo: Variationskoeffizient Quelle: FDIC; eigene Berechnungen

¹ Stand 31. Dezember 2015, vgl. Federal Reserve/Conference of State Bank Supervisors (2016): Community Banking in the 21st Century, Community Banking Research and Policy Conference, S. 11

² Vgl. ausführlich Gischer, H./Herz, B. (2016): Das Geschäftsmodell „Regionalbank“ auf dem amerikanischen Prüfstand, Credit and Capital Markets – Kredit und Kapital, Vol. 49 (2), S. 175–191, hier: S. 182 f.

Abbildung 1: Aufwand-Ertrags-Relation von Commercial Banks in den USA



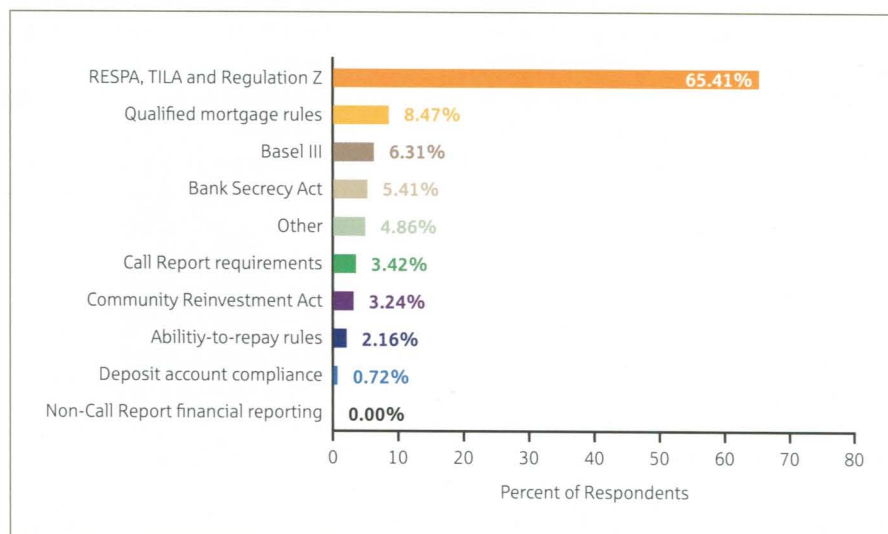
Quelle: FDIC

Freilich haben die anhaltenden Anpassungsanstrengungen – und die parallel verschärften Regulierungsvorschriften – die betriebswirtschaftliche Leistungsfähigkeit gerade der kleinsten Community Banks überproportional belastet. Ein Blick auf die Aufwand-Ertrags-Relation lässt auf Größenvorteile bei der durchschnittlichen „Produktion“ von Bankleistungen schließen (vgl. Abbildung 1). Sowohl vor als auch nach dem Lehman-Bankrott waren die sehr großen Institute in der Lage, mit geringerem Aufwand als die konkurrierenden Gruppen Erträge zu erwirtschaften. Insgesamt hat sich die Wirtschaftlichkeit des gesamten Sektors im Betrachtungszeitraum verschlechtert, d.h. die Aufwand-Ertrags-Relation ist in der Tendenz gestiegen. Gleichzeitig hat sich der Abstand zwischen der „besten“ und der „schlechtesten“ Größenklasse leicht zu Ungunsten der (sehr) Kleinen verringert.³

Aktuell leidet der Retail-Sektor des amerikanischen Bankensystems vor allem unter der Zinspolitik der US-Zentralbank („Federal Reserve“) und den zahlreichen Einschränkungen der Vertragsfreiheit vor dem Hintergrund des Verbraucherschutzes.⁴ Zu Letzteren zählen vor allem der Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA), der Truth in Lending Act (TILA), das TILA-RESPA Integrated Disclosure Form (TRID) und die Regulation Z. Die damit verbundenen Compliance-Kosten erhöhen z.B. den durchschnittlichen Personalaufwand um mehr

als 10 v.H., den Aufwand für Rechtsberatung sogar um rd. 20 v.H.⁵ Die anfängliche Hoffnung, der Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (DFA) von 2010 würde die kleineren Kreditinstitute vor Auswüchsen der Regulierung verschonen, hat sich inzwischen als Illusion erwiesen. Viele Vorschriften werden überdies als allenfalls bedingt nachvollziehbar angesehen (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Meist verwirrende Regulierungsvorschriften⁶



3 Ebd., S. 184 f.

4 Vgl. zum Folgenden Federal Reserve/Conference of State Bank Supervisors (2016), S. 18 ff.

5 Ebd.

6 Ebd., S.20. Die Abbildung gibt das Ergebnis einer Befragung von 557 Community Banks wieder.