

Hannes Schuster | Jessica Hastenteufel

Die Bankenbranche im Wandel

Status Quo und aktuelle Herausforderungen

2. Auflage



Nomos

Die Reihe „Wettbewerb und Regulierung von Märkten und Unternehmen“ wird herausgegeben von

Prof. Dr. Justus Haucap, Heinrich-Heine-Universität
Düsseldorf

Prof. Dr. Gregor Krämer, Alanus Hochschule für
Kunst und Gesellschaft, Alfter

Prof. Dr. Jürgen Kühling, Universität Regensburg

Prof. Dr. Gerd Waschbusch, Universität des Saarlandes,
Saarbrücken

Band 36

Hannes Schuster | Jessica Hastenteufel

Die Bankenbranche im Wandel

Status Quo und aktuelle Herausforderungen

2., aktualisierte Auflage



Nomos

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8487-5002-3 (Print)

ISBN 978-3-8452-9104-8 (ePDF)

2. Auflage 2019

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2019. Gedruckt in Deutschland. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Geleitwort

„Nichts ist so beständig wie der Wandel“ wusste schon vor mehr als zweieinhalbtausend Jahren der griechische Philosoph Heraklit. Und obgleich die Vorläufer der heutigen modernen Banken erst ca. drei Jahrhunderte später entstanden sind, könnte kein Zitat besser die Geschichte des Bankwesens umschreiben. Die Geschichte der Banken ist seit Jahrhunderten geprägt von Neuerungen, Innovationen, Wohlstand und Wachstum, aber auch von existenziellen Verwerfungen und Krisen. Die Anpassung an – im Idealfall gar das Antizipieren von – sich verändernden Begebenheiten ist hierbei seit jeher ein Grundstein von langfristig erfolgreichen und wettbewerbsfähigen Kreditinstituten.

Der Wandel an sich ist somit nicht neu, was sich jedoch verändert hat, ist die Geschwindigkeit, mit der sich die Veränderungen vollziehen. Insbesondere aufgrund der fortgeschrittenen Informations- und Kommunikationstechnologien und der wachsenden Vernetzung der Welt vollzieht sich der Wandel schneller als früher und wird zunehmend auch von immer mehr verschiedenen Tendenzen überlagert und beeinflusst, sodass der Wandel des Bankgewerbes tendenziell komplexer ist und zügigerer Anpassungen bedarf als dies in früheren Zeiten der Fall war.

Frau PD Dr. Jessica Hastenteufel und Herr Hannes Schuster, M. Sc. nehmen sich in dem vorliegenden Buch den vielfältigen Herausforderungen des Wandels für die Bankenbranche an. Auf Basis der Untersuchung der aktuellen wirtschaftlichen Situation und unter besonderer Berücksichtigung historischer Begebenheiten werden sowohl allgemeine Trends – insbesondere die Digitalisierung, der demografische Wandel, die gesellschaftliche Entwicklung hin zur Nachhaltigkeit sowie die Globalisierung – als auch branchenspezifische Entwicklungen – wie beispielsweise die sich verschärfende Regulatorik, die Niedrigzinsphase und der anhaltende Vertrauensverlust in die Bankenbranche – dargestellt, erläutert und hinsichtlich möglicher Handlungsfelder und -alternativen analysiert. Innerhalb dieses schlüssigen Gesamtkonzepts gelingt es den Autoren, komplexe Sachverhalte jederzeit nachvollziehbar darzustellen und realitätsbezogene Lösungsansätze zu vermitteln.

Geleitwort

Nur diejenigen Banken, die imstande sind, die richtigen Antworten auf die vielfältigen Herausforderungen des Wandels zu geben, werden langfristig erfolgreich sein. Das vorliegende Buch kann eine kompetente Hilfestellung auf diesem Weg leisten.

Saarbrücken, im November 2018

Univ.-Prof. Dr. Gerd Waschbusch

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	7
Symbol- und Abkürzungsverzeichnis	11
Abbildungsverzeichnis	15
Verzeichnis der Anlagen im Anhang	17
1. Einleitung	19
1.1. Problemstellung und Zielsetzung	19
1.2. Gang der Untersuchung	22
2. Der Status Quo – Wo steht die Bankenbranche heute?	24
2.1. Die historische Entwicklung im Überblick	24
2.1.1. Vorbemerkungen	24
2.1.2. Die Expansionsphase (1970 bis 1990)	24
2.1.3. Die Phase der Globalisierung und der Kapitalmarktorientierung (1991 bis 2006)	28
2.1.4. Die Phase der Neuordnung (seit 2007)	31
2.2. Aktuelle wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Bankenbranche	33
2.2.1. Einführender Überblick	33
2.2.2. Die Zinsspanne der Banken	35
2.2.3. Die Aufwand/Ertrag-Relation (CIR) der Banken	39
2.2.4. Die Eigenkapitalrentabilität der Banken	46
2.2.5. Zwischenfazit zur aktuellen Situation der Kreditinstitute	54
3. Ausgewählte Herausforderungen für Kreditinstitute	58
3.1. Vorbemerkungen	58
3.2. Allgemeine Entwicklungen und daraus resultierende Herausforderungen für Kreditinstitute	58
3.2.1. Einführender Überblick	58
3.2.2. Die Digitalisierung	73
3.2.2.1. Vorbemerkungen	73
3.2.2.2. Charakteristika der Digitalisierung und aktuelle Situation	77

3.2.2.3.	Digitalisierungsbedingte Verhaltensänderung der Kunden	79
3.2.2.3.1.	Allgemeine Veränderungen des Verhaltens und der Einstellungen der Kunden	79
3.2.2.3.2.	Veränderungen der Kanalnutzung bei der Inanspruchnahme von Bankdienstleistungen	81
3.2.2.4.	Digitalisierungsbedingtes Auftreten neuer Wettbewerber	87
3.2.2.4.1.	Vorbemerkungen	87
3.2.2.4.2.	Konkurrenz durch FinTechs	88
3.2.2.5.	Zwischenfazit	97
3.2.3.	Der demografische Wandel	99
3.2.3.1.	Vorbemerkungen	99
3.2.3.2.	Die demografische Entwicklung und ihre Folgen	100
3.2.3.3.	Die Folgen der demografischen Entwicklung für Banken	103
3.2.4.	Die Nachhaltigkeit	109
3.2.4.1.	Vorbemerkungen	109
3.2.4.2.	Die ökonomische Dimension der Nachhaltigkeit	113
3.2.4.3.	Die ökologische Dimension der Nachhaltigkeit	117
3.2.4.4.	Die soziale Dimension der Nachhaltigkeit	123
3.2.5.	Die Globalisierung	126
3.3.	Branchenspezifische Entwicklungen und daraus resultierende Herausforderungen für Kreditinstitute	135
3.3.1.	Einführender Überblick	135
3.3.2.	Die Regulatorik	149
3.3.2.1.	Vorbemerkungen	149
3.3.2.2.	Quantitative und qualitative Eigenmittellneudefinition	153
3.3.2.3.	Neue Liquiditätsstandards	167
3.3.2.4.	Neue Anforderungen hinsichtlich der Höchstverschuldung	179
3.3.2.5.	Zwischenfazit	191
3.3.3.	Der Vertrauensverlust	195
3.3.3.1.	Vorbemerkungen	195

3.3.3.2. Definitiorische und konzeptionelle Grundlagen des Vertrauens	196
3.3.3.2.1. Definition des Vertrauens	196
3.3.3.2.2. Systemvertrauen und personales Vertrauen	202
3.3.3.3. Status Quo des Vertrauens in der Bankenbranche	204
3.3.3.4. Ausgewählte Gründe für den Vertrauensverlust	207
3.3.3.4.1. Bonuskultur im Kontext staatlicher Finanzhilfen	207
3.3.3.4.2. Zweifel an der Sicherheit der Bankeinlagen	210
3.3.3.4.3. Unzufriedenheit mit der Beratungs- und Produktqualität	212
3.3.3.5. Zwischenfazit	215
4. Fazit	219
Anhang	227
Literaturverzeichnis	253

Symbol- und Abkürzungsverzeichnis

-	bis/minus
€	Euro
=	gleich
≥	größer gleich
<	kleiner
≤	kleiner gleich
§	Paragraf
§§	Paragrafen
+	plus/und
%	Prozent
&	und
3P	People, Planet, Profit
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
Anacredit	Analytical Credit Datasets
Art.	Artikel
ASF	Available Stable Funding
A-SRI	anderweitig systemrelevante Institute
Aufl.	Auflage
automat.	automatische/n
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Bd.	Band
BRSG	Betriebsrentenstärkungsgesetz
bspw.	beispielsweise
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CIR	Cost-Income-Ratio
CO ₂	Kohlenstoffdioxid
COREP	Common solvency ratio reporting
CRD	Capital Requirements Directive

Symbol- und Abkürzungsverzeichnis

CRR	Capital Requirements Regulation
DDR	Deutsche Demokratische Republik
d. h.	das heißt
Diss.	Dissertation
EBA	European Banking Authority
EC	Electronic Cash
EMIR	European Market Infrastructure Regulation
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EUR	Euro
evtl.	eventuell
EZB	Europäische Zentralbank
f.	folgende
ff.	fortfolgende
FINREP	Financial Reporting
G-SRI	global systemrelevante Institute
HGB	Handelsgesetzbuch
hrsg.	herausgegeben
ICAAP	Internal Capital Adequacy Assessment Process
IfM Bonn	Institut für Mittelstandsforschung Bonn
IFRS	International Financial Reporting Standards
ImmoKWPLV	Immobilien-Kreditwürdigkeitsprüfungsleitlinien- Verordnung
inkl.	inklusive
IT	Informationstechnologie
KI	Kreditinstitut/e
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
LCR	Liquidity Coverage Ratio
LR	Leverage Ratio

MaRisk	Mindestanforderungen an das Risikomanagement
MiFID	Markets in Financial Instruments Directive
MiFIR	Markets in Financial Instruments Regulation
Mio.	Million/en
Mrd.	Milliarde/n
Nr.	Nummer
NSFR	Net Stable Funding Ratio
o. J.	ohne Jahr
o. V.	ohne Verfasser
PEGASUS	personalisiert, einfach, Generierung von Know-how, allseits verfügbar, Sicherheit, Unterstützung, Service
PRIIPs	Packaged Retail and Insurance-based Investment Products
PSD	Payment Service Directive
Repo	Repurchase agreement
RSF	Required Stable Funding
S.	Seite/n
SEPA	Single Euro Payments Area
Solvency	Solvency II Directive
SREP	Supervisory Review and Evaluation Process
TARGET	Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System
u.	und
u. a.	und andere
UK	United Kingdom
UN	United Nations
UNEP	United Nations Environment Programme
US	United States
USA	United States of America
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung

Symbol- und Abkürzungsverzeichnis

WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
z. B.	zum Beispiel

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Inhaltlicher Aufbau	23
Abbildung 2:	Entwicklung der Zinsspanne ausgewählter deutscher Bankengruppen von 1994–2017	37
Abbildung 3:	Entwicklung der Aufwand/Ertrag-Relation ausgewählter deutscher Bankengruppen von 1994–2017	41
Abbildung 4:	Entwicklung der Eigenkapitalrentabilität ausgewählter deutscher Bankengruppen von 1994–2017	48
Abbildung 5:	Ausgewählte Trends in der Bankenbranche	59
Abbildung 6:	Digitalisierungsinduzierte Veränderungen im Bankgeschäft hinsichtlich der Kunden	87
Abbildung 7:	Das PEGASUS-Prinzip	98
Abbildung 8:	Digitalisierungsbedingter Handlungsbedarf von Banken	99
Abbildung 9:	Veränderte Anlagekriterien unter Berücksichtigung ökosozialer Aspekte	120
Abbildung 10:	Wesentliche Treiber der Globalisierung in der Finanzbranche	128
Abbildung 11:	Wesentliche Betätigungsfelder zur Unterstützung sich internationalisierender Kunden	132
Abbildung 12:	Ausgewählte bankspezifische Trends und Entwicklungen	136
Abbildung 13:	Der neue Ordnungsrahmen für das Handeln der Banken auf den Finanzmärkten	139
Abbildung 14:	Ausgewählte Regulierungsbereiche, Maßnahmenpakete und Anpassungsanforderungen	150
Abbildung 15:	Mindesteigenmittelanforderungen ohne Berücksichtigung zusätzlicher Kapitalpuffer	158
Abbildung 16:	Im Zeitverlauf ansteigende Kapitalanforderungen	163
Abbildung 17:	Zusammenfassung der wesentlichen regulatorischen Maßnahmen und ihrer Auswirkungen	192
Abbildung 18:	Die Wesensmerkmale des Vertrauens	199

Abbildung 19: Gründe für gesunkenes Vertrauen von Kunden in die Bankenbranche	206
---	-----

Verzeichnis der Anlagen im Anhang

Anlage 1:	Gewichtung der Einflüsse neuer Konkurrenten und der Veränderung des Kundenverhaltens aus Bankensicht	227
Anlage 2:	Prozessphasen der Beschaffung und Inanspruchnahme von Bankdienstleistungen	228
Anlage 3:	Übersicht über Produkte und Dienstleistungen mit zunehmender Bedeutung bis zum Jahr 2020	229
Anlage 4:	Aufteilung der Kontaktpunkte im Rahmen von echt digitalisierten und scheidigitalisierten Prozessen bei Banken	229
Anlage 5:	Kanalnutzungsverhalten der Kunden je Prozessphase (Girokonto)	230
Anlage 6:	Kanalnutzungsverhalten der Kunden je Prozessphase (Kredit)	230
Anlage 7:	Kanalnutzungsverhalten der Kunden je Prozessphase (Sparkonto)	231
Anlage 8:	Kanalnutzungsverhalten der Kunden je Prozessphase (Wertpapierdepot)	232
Anlage 9:	Kanalnutzungsverhalten der Kunden je Prozessphase (Altersvorsorge)	232
Anlage 10:	Bankseitige Einschätzung der Herausforderungen durch neue Wettbewerber	233
Anlage 11:	Bekanntheitsgrad des Begriffs „FinTech“	233
Anlage 12:	Angebote von FinTechs – Bekanntheitsgrad und Nutzung	234
Anlage 13:	Ertragsquellen der Geschäftsbanken und korrespondierende FinTech-Leistungen	235
Anlage 14:	FinTechs ersetzen Banken als Finanzintermediär	236
Anlage 15:	KMU-Definitionen im Vergleich	236
Anlage 16:	Vorteile einer Kooperation zwischen Banken und FinTechs	237
Anlage 17:	Strategische Optionen für die Zusammenarbeit zwischen Banken und FinTechs	238
Anlage 18:	Prognostizierte Bevölkerungsentwicklung bis 2060 nach Altersgruppen	239

Verzeichnis der Anlagen im Anhang

Anlage 19:	Einfluss des demografischen Wandels auf gewerbliche Kunden	240
Anlage 20:	Von Banken erwartete personalspezifische Probleme infolge des demografischen Wandels	241
Anlage 21:	Nachhaltigkeit im Rahmen der unterstützenden Funktionen in der Wertschöpfungskette einer Bank	241
Anlage 22:	Dimensionen und ausgewählte Handlungsfelder der Nachhaltigkeit	242
Anlage 23:	Ausprägungen nachhaltiger Geldanlagen	243
Anlage 24:	Ausgewählte Bedingungen für die Anerkennung von Instrumenten des harten Kernkapitals nach Art. 28 und 29 CRR	244
Anlage 25:	Ausgewählte Bedingungen für die Anerkennung von Instrumenten des zusätzlichen Kernkapitals gemäß Art. 52 Abs. 1 CRR	245
Anlage 26:	Ausgewählte Bedingungen für die Anerkennung von Instrumenten des Ergänzungskapitals gemäß Art. 63 CRR	246
Anlage 27:	Überblick über wesentliche Bestandteile der LCR	247
Anlage 28:	Überblick über die ASF-Faktoren der NSFR für einzelne Positionen	248
Anlage 29:	Überblick über die RSF-Faktoren der NSFR für einzelne Positionen	249
Anlage 30:	Überblick über die wesentlichen Wirkungsebenen des ehrbaren Kaufmanns	250
Anlage 31:	Überblick über die Phasen der Implementierung eines erfolgreichen Multikanalansatzes	251

1. Einleitung

1.1. Problemstellung und Zielsetzung

Blickt man sowohl in die wirtschaftswissenschaftliche Fachliteratur als auch in die Presse, so zeichnet sich ein bedrohliches Bild der aktuellen Situation der Banken¹ ab. Während einigen Banken das „Wasser bis zum Hals“² zu stehen scheint, droht die „Regulierungsflut“³ und die „Digitalisierungswelle“⁴ bricht mit voller Kraft über das angeschlagene Bankgewerbe herein. Ein Graus für jeden „Seemann“. Die Kunden sowie die

-
- 1 Trotz zahlreicher unterschiedlicher Definitionsansätze des Begriffs „Kreditinstitut“ existiert bis heute keine einheitliche definitorische Bestimmung dieses Terminus. Vgl. Waschbusch, Gerd (Bankenaufsicht 2000), S. 139; Eilenberger, Guido (Bankbetriebswirtschaftslehre 2012), S. 14. Vgl. zu unterschiedlichen Definitionsansätzen beispielsweise Stützel, Wolfgang (Bankpolitik 1964), S. 26–31; Franke, Hartmut (Bankensystem 1974), S. 18–26; Eilenberger, Guido (Bankbetriebswirtschaftslehre 2012), S. 11–21. § 1 Abs. 1 Satz 1 KWG definiert Kreditinstitute als „Unternehmen, die Bankgeschäfte gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.“ Dabei werden die hier genannten Bankgeschäfte in § 1 Abs. 1 Satz 2 KWG enumerativ aufgelistet. Von Kreditinstituten sind Finanzdienstleistungsinstitute im Sinne des § 1 Abs. 1a KWG und Finanzunternehmen im Sinne des § 1 Abs. 3 KWG abzugrenzen. Darüber hinaus finden sich in der VO (EU) Nr. 575/2013 wiederum hiervon abweichende Inhalte für die Begriffe „Kreditinstitut“, „Wertpapierfirma“, „Finanzinstitut“ und „Finanzunternehmen“. Vgl. Art. 4 Abs. 1 Nr. 1, Nr. 2, Nr. 26 und Nr. 111 der VO (EU) Nr. 575/2013. Der Übersichtlichkeit geschuldet werden nachfolgend die Termini „Kreditinstitut“, „Bank“ und „Institut“ – dem allgemeinen Sprachgebrauch und der in der Wissenschaft etablierten Praxis folgend – unabhängig von definitorischen Unterschieden des Art. 4 der VO (EU) Nr. 575/2013 und des § 1 KWG synonym verwendet und beinhalten jeweils auch Sparkassen. Vgl. Waschbusch, Gerd; Schuster, Hannes; Berg, Susen Claire (Vertrauen 2018), S. 19; Berg, Susen Claire (Berücksichtigung 2019), S. 1. Vgl. zu diesem Vorgehen beispielsweise auch Bieg, Hartmut (Betriebswirtschaftslehre 1992), S. 29; Waschbusch, Gerd (Bankenaufsicht 2000), S. 7; Hartmann-Wendels, Thomas; Hellwig, Martin; Jäger-Ambrozewicz, Manfred (Bankenaufsicht 2010), S. 5; Rapp, David (Kreditinstituten 2014), S. 2–3.
- 2 Ziesemer, Bernd (Frage 2016), S. 46.
- 3 Lindenstädt, Simone (Veränderungsbereit 2016), S. 21.
- 4 Hugel, Joachim; Jäger, Lars (Video-Banking 2016), S. 28.

1. Einleitung

Presse halten hingegen die Banken teils im negativen Sinne für „mit allen Wassern gewaschen“⁵. Aber auch abseits nautischer Begriffe und Redewendungen droht Gefahr: Das „Regulierungsmonster“⁶ schwingt die „Regulierungskeule“⁷ nach den Banken und die „LCR-Niedrigzinsfalle“⁸ lauert auf die Kreditinstitute.

Angesichts dieser teils martialischen Phrasen scheint etwas Sachlichkeit in der Diskussion ebenso dringend notwendig wie auch angebracht. Einen Beitrag hierzu sollen die nachfolgenden Ausführungen leisten.

Tatsächlich verändert sich die Finanzbranche aktuell mit rasanter Geschwindigkeit.⁹ Viele dieser Veränderungen haben einen strukturellen Charakter und werden das Bankgewerbe auf lange Sicht prägen.¹⁰ Demnach kommt diesen Aspekten eine grundlegende Bedeutung für die zukünftige strategische Ausrichtung der Kreditinstitute zu.¹¹

Hierbei wirken einerseits allgemeine gesellschaftliche Entwicklungen wie beispielsweise die Digitalisierung, der demografische Wandel, der Trend hin zur Nachhaltigkeit und die Globalisierung auf die Wirtschaftsteilnehmer und damit auch das Bankgewerbe ein.¹² Insbesondere die Aufsehen erregenden technischen Neuerungen im Rahmen der Digitalisierung haben das Kundenverhalten in den letzten Jahren tiefgreifend verändert und neue Wettbewerber für die Banken hervorgebracht.¹³ Andererseits steht das Kreditgewerbe auch vor explizit branchenspezifischen Herausforderungen.¹⁴ Besonders die regulatorischen Vorgaben seitens der Aufsichtsinstanzen haben stark zugenommen und die Kreditinstitute werden weiterhin mit einem sich rasch verändernden regulatorischen Umfeld kon-

5 o. V. (Rat 2012), S. 30.

6 Mattner, Andreas (Investitionsgut 2014), S. 424.

7 Fleischer, Klaus (Vorwort 2014), S. 10.

8 Naumer, Hans-Jörg (Negativrenditen 2015), S. 11.

9 Vgl. King, Brett (Banks 2014), S. 12; Meyer, Jens-Uwe (Innovationen 2016), S. 16.

10 Vgl. Praeg, Claus-Peter; Schmidt, Carsten (Trendstudie 2015), S. 26.

11 Vgl. zu den letzten beiden Sätzen Börner, Christoph J. (Zukunftssicherung 2015), S. 21.

12 Vgl. Preithner, Monika (Megatrends 2015), S. 829; Weissmann, Arnold; Wegerer, Stephan (Business 2015), S. 191. Vgl. hierzu und zu folgendem Satz Rogge-Strang, Carsten (Wandel 2016), S. 14.

13 Vgl. Wolberg, Hans-Bernd (Wandel 2014), S. 999.

14 Vgl. Börner, Christoph J. (Zukunftssicherung 2015), S. 21.

frontiert werden.¹⁵ Darüber hinaus schränkt die aktuelle Zinssituation die Ertragsmöglichkeiten der Banken erheblich ein und das Kundengeschäft leidet nicht nur durch die äußerst intensive Wettbewerbssituation, sondern auch unter dem anhaltenden Vertrauensverlust seitens der Kunden.¹⁶

Die Banken werden auf eine Vielzahl solcher drängenden Herausforderungen die richtigen Antworten finden müssen, um langfristig erfolgreich und überlebensfähig sein zu können.¹⁷ Insbesondere im Hinblick auf die aktuellen und wohl auch in nächster Zukunft schwierigen wirtschaftlichen Verhältnisse¹⁸ stellt sich angesichts der immensen Anforderungen die grundlegende Frage nach der Zukunftsfähigkeit vieler Geschäftsmodelle von Banken¹⁹. Das enorme Ausmaß der notwendigen Anpassungen wird besonders deutlich, wenn man bedenkt, dass die Banken einzeln betrachtet entweder die Aufwandsseite um ca. 30 % reduzieren oder die Ertragsseite um ebendiesen Betrag erhöhen müssten, um eine dem langfristigen Durchschnitt entsprechende Eigenkapitalrentabilität zu erzielen.²⁰ Die Bankenbranche steht somit vor neuen und zum Teil noch nie dagewesenen Herausforderungen.²¹

Das Ziel der nachfolgenden Ausführungen ist es, ausgehend von einer Bestandsaufnahme und Analyse der aktuellen Situation der Kreditinstitute, diese zentralen Herausforderungen und Entwicklungen darzulegen, sie hinsichtlich ihrer Konsequenzen zu bewerten und den zentralen Handlungsbedarf aufzuzeigen.

15 Vgl. Krüger, Markus (Umbruch 2015), S. 14–15; Fohrer, Heinz (Herausforderungen 2016), S. 63.

16 Vgl. zu den letzten beiden Sätzen Wolberg, Hans-Bernd (Wandel 2014), S. 999.

17 Vgl. Waschbusch, Gerd (Zukunft 2013), S. 89.

18 Vgl. zur herausfordernden wirtschaftlichen Lage des Bankgewerbes Dombret, Andreas; Röseler, Raimund (Niedrigzinsumfeld 2015); Lister, Michael (Kreditinstitute 2015), S. 6; Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2015), S. 10; Koch, Philipp u. a. (Road 2016), S. 35; Praeg, Claus-Peter; Schmidt, Carsten (Trendstudie 2016), S. 20.

19 Vgl. zum letzten Halbsatz Krall, Markus (Aufsicht 2015), S. 22.

20 Vgl. Koch, Philipp u. a. (Road 2016), S. 47.

21 Vgl. Wolberg, Hans-Bernd (Wandel 2014), S. 999.

1. Einleitung

1.2. Gang der Untersuchung

Nach der in diesem Kapitel vorgenommenen Darlegung der Problemstellung und Zielsetzung sowie des Aufbaus der Ausführungen erfolgt in Kapitel 2 eine Analyse der aktuellen Situation der Kreditinstitute. Hierzu wird zunächst die historische Entwicklung mit dem Ziel betrachtet, die aktuellen Herausforderungen sowie die derzeitige Situation der Kreditinstitute vor dem Hintergrund der historischen Entwicklung besser einordnen und verstehen zu können sowie die zentralen Entwicklungslinien nachzuvollziehen, die die Grundlage für die derzeitige Lage der Banken bilden (Kapitel 2.1.). Darauf aufbauend wird in Kapitel 2.2. sodann die aktuelle wirtschaftliche Situation der Kreditinstitute anhand der Zinsspanne (Kapitel 2.2.2.), der Cost-Income-Ratio (Kapitel 2.2.3.) sowie der Eigenkapitalrentabilität (Kapitel 2.2.4.) dargestellt. Daran anschließend werden im dritten Kapitel die allgemeinen und die branchenspezifischen Herausforderungen für die Kreditinstitute herausgearbeitet. Im Rahmen der allgemeinen Trends (Kapitel 3.2.) werden nach einem einführenden Überblick (Kapitel 3.2.1.) die besonders wesentlichen Herausforderungen – die Digitalisierung (Kapitel 3.2.2.), der demografische Wandel (Kapitel 3.2.3.), die Nachhaltigkeit (Kapitel 3.2.4.) und die Globalisierung (Kapitel 3.2.5.) – ausführlich beschrieben und hinsichtlich des Handlungsbedarfs analysiert. Analog hierzu wird im Rahmen der branchenspezifischen Herausforderungen in Kapitel 3.3. vorgegangen, sodass nach dem einführenden Überblick (Kapitel 3.3.1.) die Herausforderungen aus den verschärften regulatorischen Anforderungen (Kapitel 3.3.2.) sowie aus dem Vertrauensverlust der Kunden in die Bankenbranche (Kapitel 3.3.3.) betrachtet werden. Kapitel 4 fasst die zentralen Erkenntnisse abschließend zusammen.

Nachfolgende Abbildung 1 vermittelt einen grafischen Überblick über den inhaltlichen Aufbau der Ausführungen.

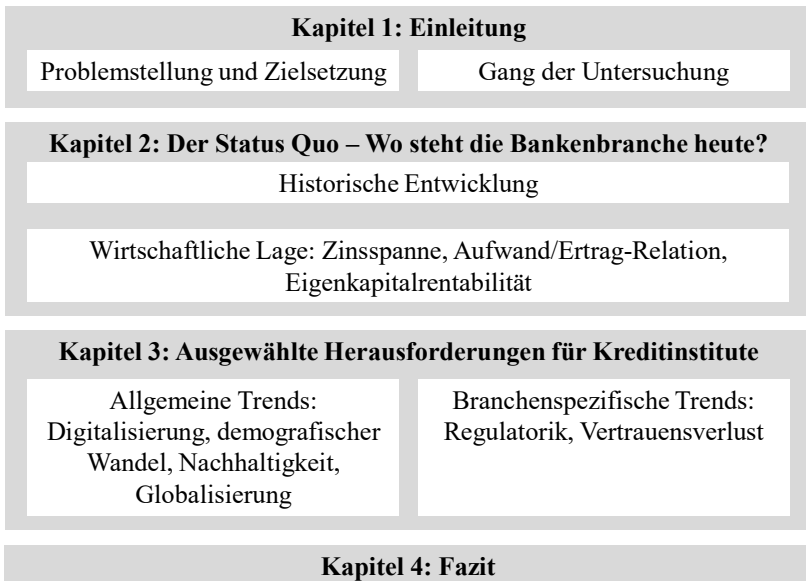


Abbildung 1: Inhaltlicher Aufbau

2. Der Status Quo – Wo steht die Bankenbranche heute?

2.1. *Die historische Entwicklung im Überblick*

2.1.1. Vorbemerkungen

Zunächst bedarf es einer Analyse der derzeitigen Situation der Bankenbranche sowie der zentralen Entwicklungslinien, die zu ebendieser Lage geführt haben, um die folgenden Ausführungen bezüglich der aktuellen Herausforderungen der Kreditinstitute einordnen und beurteilen zu können. Durch eine vorerst retrospektive Betrachtung soll es so ermöglicht werden, die Situation der Gegenwart und die zukünftigen Herausforderungen vor dem Hintergrund der Vergangenheit transparent darzustellen.²²

Hierzu lassen sich die wesentlichen Entwicklungen des deutschen Bankenmarktes seit dem Jahr 1970 in drei Phasen gliedern: die Expansionsphase (1970–1990), die Phase der Globalisierung und Kapitalmarktorientierung (1991–2006) und die Phase der Neuordnung (ab 2007).²³ Diese werden im Folgenden näher betrachtet.

2.1.2. Die Expansionsphase (1970 bis 1990)

Den Kern der Expansionsphase bildet – getrieben von der Aufhebungen der Zinsverordnung²⁴ und des Wettbewerbsabkommens²⁵ Ende der 1960er

22 Vgl. zu dieser Vorgehensweise Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 31.

23 Vgl. Bankhaus Lampe (Geschäftsbericht 2014), S. 4; Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2014), S. 10; Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2017), S. 8.

24 Bis zum Jahr 1967 wurden die Soll- und Habenzinssätze mittels einer staatlichen Zinsverordnung reglementiert, sodass praktisch kein Konditionenwettbewerb zwischen den einzelnen Kreditinstituten stattfand. Vgl. Deutscher Sparkassen und Giroverband (Geschichte 2010), S. 18; Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 40; Hartmann-Wendels, Thomas; Pfingsten, Andreas; Weber, Martin (Bankbetriebslehre 2015), S. 663. Vgl. ausführlich zur Zinsverordnung und den Auswirkungen der Aufhebung ebendieser Paul, Stephan (Zinsverordnung 2013), S. 375–385.

Jahre –²⁶ ein massiver Wachstumsschub in der Bankenbranche.²⁷ Aufgrund des zunehmenden internationalen Handels, der wachsenden globalen Integration der Kapitalmärkte und des Eintritts vieler amerikanischer Banken in den europäischen Markt,²⁸ sahen sich viele Kreditinstitute hierzulande zum Auf- und Ausbau des eigenen Aus- und Inlandsgeschäfts gezwungen.²⁹ Demzufolge wurde durch die Liberalisierung der Märkte eine systematische Expansion von vielen Kreditinstituten forciert. Durch Zusammenschlüsse und Akquisitionen in den strategisch relevanten Märkten erlangten einige Banken in dieser Phase an Größe und Bedeutung.³⁰ Manche Kreditinstitute wurden dabei so groß, vernetzt und einflussreich, dass sie bei einer drohenden Insolvenz aus Steuermitteln gerettet werden mussten, um eine Destabilisierung des gesamten Finanzsystems zu verhindern („too big to fail“³¹).³²

Neben dem systematischen Wachstum der Kreditinstitute prägten auch die konjunkturstimulierenden Auswirkungen des Wirtschaftswunders³³ die

-
- 25 Das Wettbewerbsabkommen statuierte bis zu seiner Aufhebung im Jahr 1966 strenge Voraussetzungen und Richtlinien insbesondere hinsichtlich der Werbung für Bankprodukte und hemmte somit den Wettbewerb zwischen den Kreditinstituten. Vgl. Knothe, Robert (Bankkunde 1967), S. 70–71; Massari, Philipp (Wettbewerbsrecht 2006), S. 41.
- 26 Vgl. Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 40.
- 27 Vgl. hierzu und zu folgenden beiden Sätzen Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2014), S. 10. Vgl. zu einer ausführlichen Darstellung der Gründe der Expansion Klein, Sebastian (Strategien 1993), S. 76.
- 28 Vgl. Sattler, Friederike (Banken 2010); Wriede, Thomas (Banken 2010), S. 6.
- 29 So eröffnete beispielsweise die Commerzbank im Jahr 1971 die erste Filiale eines deutschen Kreditinstituts in New York (USA). In den Jahren 1973/74 folgten Filialen in London (UK) und Chicago (USA). Vgl. o. V. (Geschichte o. J.).
- 30 Vgl. Wriede, Thomas (Banken 2010), S. 6. Eine bedeutsame Kooperation in diesem Zusammenhang war beispielsweise die zwischen der Commerzbank, der französischen Crédit Lyonnais und der italienischen Banco di Roma zur Europartners-Gruppe im Jahr 1971. Vgl. o. V. (Geschichte o. J.); Wriede, Thomas (Banken 2010), S. 6; Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2014), S. 10.
- 31 Vgl. hierzu Krämer, Gregor (Fail 2012), S. 1362.
- 32 Vgl. Schulmeister, Stephan (Finanzkapitalismus 2013), S. 143; o. V. (Deregulierung 2014), S. 4. Vgl. ausführlich zu der Problematik systemrelevanter Kreditinstitute Kleinow, Jacob (Finanzinstitute 2016), S. 17–36.
- 33 Der Begriff des „Wirtschaftswunders“ umschreibt den rasanten wirtschaftlichen Aufstieg in Westdeutschland nach dem Zweiten Weltkrieg. Das Wirtschaftswunder war insbesondere durch einen starken Anstieg der wirtschaftlichen Gesamtleistung, einen zunehmenden materiellen Wohlstand sowie ein

Expansionsphase.³⁴ Der Aufschwung führte dazu, dass eine Vielzahl von Bürgern größere Sparguthaben bildeten und aus ihren laufenden Einkünften Kredite tilgen konnten.³⁵ Die neuen technischen Möglichkeiten des bargeldlosen Zahlungsverkehrs und damit verbunden die zunehmende Bedeutung privater Gehaltskonten,³⁶ Jahre starker Tariflohnsteigerungen und der liberalisierungsbedingte wachsende Wettbewerb zwischen den Kreditinstituten führten auf der Seite der Kunden darüber hinaus zu einem stärker individualisierten,³⁷ einem anspruchsvolleren und renditeorientierteren Anlageverhalten.³⁸ Den hieraus resultierenden Anforderungen wurde seitens der Banken durch eine kostenintensive Professionalisierung und Extensivierung im Personal- und Angebotsbereich sowie dem Ausbau des Filialbetriebs Rechnung getragen.³⁹ Während die Mitarbeiter ursprünglich insbesondere Verwaltungs- und Kassentätigkeiten ausübten,⁴⁰ rückte nun die Kundenberatung stärker in den Fokus der Kreditinstitute und die Routinetätigkeiten wurden vermehrt von den neu aufkommenden Selbstbedienungsautomaten⁴¹ ausgeführt.⁴² Das Verhältnis zwischen dem Bankmitarbeiter und seinem Kunden war von einem hohen Maß an Vertrauen geprägt, da der Bankberater in der Regel den Kunden und seine Lebensumstände kannte und seine Werte und Ansichten in Bezug auf Geld verstand und diese oft sogar teilte.⁴³

-
- Sinken der Arbeitslosenquote geprägt. Vgl. Pollert, Achim; Kirchner, Bernd; Pollert, Constantin (Wirtschaftswunder 2016), S. 162.
- 34 Vgl. hierzu und zu folgendem Satz Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 40–41.
- 35 Vgl. Alberts, Volker (Standortverhaltens 1987), S. 19; Weermann, Wolfgang (Finanzdienstleistungsfiliale 2001), S. 14; Brock, Harald; Dümmler, Michael; Steinhoff, Volker (Prozessgestaltung 2016), S. 38.
- 36 Vgl. Jacob, Adolf-Friedrich (Bankgeschäft 1984), S. 6; Klein, Sebastian (Strategien 1993), S. 76; Thomes, Paul (Hause 2008), S. 332.
- 37 Vgl. Weermann, Wolfgang (Finanzdienstleistungsfiliale 2001), S. 20.
- 38 Vgl. hierzu und zu folgendem Satz Brock, Harald; Dümmler, Michael; Steinhoff, Volker (Prozessgestaltung 2016), S. 38.
- 39 Vgl. Klein, Sebastian (Strategien 1993), S. 75–76; Mura, Jürgen (Entwicklungslinien 1995), S. 234.
- 40 Vgl. Weermann, Wolfgang (Finanzdienstleistungsfiliale 2001), S. 14–15.
- 41 Im Jahr 1975 wurde der erste Kontoauszugsdrucker, 1978 der erste Geldautomat und 1981 der erste EC-Geldautomat installiert. Vgl. Strohmayer, Werner (Zahlungsverkehr 1995), S. 65; Thomes, Paul (Hause 2008), S. 376; Brock, Harald; Dümmler, Michael; Steinhoff, Volker (Prozessgestaltung 2016), S. 38.
- 42 Vgl. Mura, Jürgen (Entwicklungslinien 1995), S. 234; Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 41.
- 43 Vgl. Weermann, Wolfgang (Finanzdienstleistungsfiliale 2001), S. 15.

Zusammenfassend lässt sich für diese Phase eine schwerpunktmäßige Orientierung auf das Mengengeschäft⁴⁴ und, insbesondere Anfang der 1970er Jahre, ein Wunsch nach qualitativem und quantitativem Wachstum feststellen.⁴⁵ Hierzu wurde in großem Maße in das Bankstellennetz investiert,⁴⁶ da dies den entscheidenden Wettbewerbsfaktor im Bemühen um die Akquisition der auf örtliche Nähe und Bequemlichkeit fixierten Privatkunden sowie kleinen und mittleren Unternehmen im Mengengeschäft darstellte.⁴⁷ Obgleich bereits im Jahr 1975 mit 1.400 Einwohnern je Bankstelle eine Sättigung des Marktes hinsichtlich der Bankstellendichte⁴⁸ erreicht war,⁴⁹ wurden die Filialnetze in der Expansionsphase weiter ausgebaut. Die in dieser Phase des „Wachstum[s, Anmerkung der Verfasser] um

44 Das Mengengeschäft ist der Teilbereich des Bankgeschäfts, der mit dem breiten Publikum durchgeführt wird. Entsprechend handelt es sich insbesondere um die Geschäftsabschlüsse mit Privatkunden sowie kleinen und mittleren Unternehmen, die keinen Zugang zum Finanz- und Kapitalmarkt haben und vorrangig standardisierte Produkte nachfragen. Vgl. Wegner, Frank (Retailbanken 2009), S. 5; Bartmann, Dieter; Nirschl, Marco; Peters, Anja (Banking 2011), S. 17–18. In der Literatur werden synonym auch die Begriffe „Massengeschäft“, „Retail-Banking“ oder „Retailgeschäft“ verwendet. Vgl. zu einer ausführlichen Darstellung der verschiedenen definitorischen Ansätze Wegner, Frank (Retailbanken 2009), S. 4–7. Vgl. auch Kußmaul, Heinz (Retail Banking 2012), S. 1173.

45 Vgl. hierzu und zu den folgenden beiden Sätzen Klein, Sebastian (Strategien 1993), S. 74–75.

46 Vgl. Alberts, Volker (Standortverhaltens 1987), S. 30.

47 Vgl. Weiss, Ulrich (Strategien 1989), S. 75; Thomes, Paul (Hause 2008), S. 333; Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 49; Brock, Harald; Dümmler, Michael; Steinhoff, Volker (Prozessgestaltung 2016), S. 38.

48 Es gilt: $\text{Bankstellendichte} = \frac{\text{Einwohnerzahl}}{\text{Anzahl Bankfilialen}}$. Die Bankstellendichte gibt somit das Verhältnis zwischen der Einwohnerzahl und der Anzahl der vorhandenen Bankstellen (Kopfstellen einschließlich deren Zweigstellen) an und war dementsprechend ein Indikator für den Versorgungsgrad der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen. Vgl. Riekeberg, Marcus (Erfolgsfaktoren 2001), S. 232; Tröger, Nils H. (Bankensektor 2003), S. 44. Zum 31.12.2017 betrug die Bankstellendichte in Deutschland – ausgehend von ca. 82,8 Mio. Einwohnern und ca. 31.950 Bankstellen – ungefähr 2.600 Einwohner je Bankstelle. Vgl. Deutsche Bundesbank (Bankstellenbericht 2017), S. 10; Deutsche Bundesbank (Bankstellenentwicklung 2018), S. 1, S. 8. Wegen den kompensatorischen Wirkungen von Geldausgabeautomaten, Serviceterminals und des Onlinebanking ist die Bankstellendichte heutzutage jedoch nur noch eingeschränkt als Kennzahl zur Bestimmung des Versorgungsgrads geeignet. Vgl. Engerer, Hella; Schrooten, Mechthild (Bankensektor 2004).

49 Vgl. Alberts, Volker (Standortverhaltens 1987), S. 30.

2. Der Status Quo – Wo steht die Bankenbranche heute?

jeden Preis“⁵⁰ entstandenen Überkapazitäten schaden der Rentabilität des Bankensektors nachhaltig und tun dies auch heute noch.⁵¹

2.1.3. Die Phase der Globalisierung und der Kapitalmarktorientierung (1991 bis 2006)

Der Übergang in die Phase der Globalisierung und Kapitalmarktorientierung⁵² von 1991 bis 2006 wird durch die Gründung der Deutschen Terminbörse im Jahr 1988 und der Deutschen Börse AG im Jahr 1992 markiert.⁵³ Durch diese Börsen wurde es den deutschen Kreditinstituten er-

50 Pieper, Cornelius (Banken 2005), S. 130.

51 Vgl. Betsch, Oskar; Schloten, Peter (Kreditwirtschaft 2005), S. 67–68; Bernhardt, Kristin; Schwartz, Michael (Banken 2014), S. 1, S. 3; Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2014), S. 8, S. 29; Dowideit, Martin (Filialsterben 2015).

52 Die vielfältigen Gründe für den Übergang in die Phase der Globalisierung und Kapitalmarktorientierung lassen sich unter dem Stichwort „Globalisierung“ zusammenfassen. Die Banken mussten nicht nur auf die Internationalisierung der Produktions- und Absatztätigkeiten ihrer Kunden und dem damit verbundenen internationalen Anlage- und Mittelbedarf mit der Internationalisierung ihrer Geschäftstätigkeit reagieren, vielmehr mussten sie sich insbesondere selbst der Globalisierung der Finanzmärkte stellen. Die Globalisierung der Finanzmärkte ist eine Folge der Deregulierung und Öffnung nationaler Kapitalmärkte, der Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien sowie der Etablierung eines einheitlichen Europäischen Wirtschafts- und Währungsraumes und äußerte sich vor allem in einem ständig anwachsenden Wettbewerbsdruck. In dieser Phase versuchten die Kreditinstitute verstärkt, sich durch anhaltendes Wachstum eine verbesserte Wettbewerbsposition zu verschaffen. Internes Wachstum versprach unter anderem die Ausdehnung der Geschäftstätigkeit auf internationalen Märkten. Externes Wachstum hingegen wurde insbesondere durch internationale Fusionen und Akquisitionen erreicht. Für beide Wachstumsarten wurde zusätzliches Eigen- und Fremdkapital benötigt, für das aufgrund der Enge der heimischen Märkte auch ausländische Kapitalmärkte genutzt wurden. Die hieraus resultierende ausländische Börsennotierung von Aktien deutscher Kreditinstitute war nicht nur dazu geeignet, den Bekanntheitsgrad der Institute international zu erhöhen, sondern erleichterte auch den vielseitigeren Einsatz der eigenen Aktien bei Fusionen und Akquisitionen. Vgl. Bieg, Hartmut u. a. (Rechnungslegung 2006), S. 1–2; Bieg, Hartmut; Waschbusch, Gerd (Bankbilanzierung 2017), S. 38–39; Bieg, Hartmut; Waschbusch, Gerd (Bilanzierung 2018), S. 159–160.

53 Vgl. Sinn, Walter; Schmundt, Wilhelm (Banken 2014), S. 10; Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 44–45. Vgl. ausführlich zur Entstehungsgeschichte der Bör-

leichtert, am weltweiten Wachstum der Kassa- und Termingeschäfte⁵⁴ zu partizipieren und der Finanzplatz Deutschland gewann an Bedeutung.⁵⁵ Geprägt wurde diese Phase vor allem durch eine Deregulierung des Finanzsektors,⁵⁶ eine verstärkte Kapitalmarktorientierung nach dem – häufig fehlinterpretierten – Shareholder-Value-Gedanken^{57, 58}, die Gründung der

-
- se und den Auswirkungen auf den deutschen Finanzplatz Schmidt, Hartmut (Börse 2013), S. 414–430.
- 54 Bei Termingeschäften handelt es sich um Transaktionen an einer Börse, bei denen der Verpflichtungs- und Erfüllungszeitpunkt zeitlich auseinander fallen; d. h. die Lieferung der Ware, der Devisen oder des Wertpapiers erfolgt erst zu einem späteren Zeitpunkt, jedoch zu am Abschlusstag festgelegten Konditionen. Vgl. Heldt, Cordula (Termingeschäfte o. J.). Vgl. ausführlich Rudolph, Bernd (Termingeschäft 2012), S. 1352–1353. Im Gegensatz hierzu handelt es sich bei Kassageschäften um Geschäftsabschlüsse an einer Börse, die sofort, d. h. innerhalb der üblichen Abwicklungsfrist, erfüllt werden müssen. Vgl. Heldt, Cordula (Kassageschäfte o. J.); Rauscher, Marion (Kassageschäft 2012), S. 831.
- 55 Vgl. Schmidt, Hartmut (Börse 2013), S. 414, S. 430.
- 56 Vgl. Schulmeister, Stephan (Finanzkapitalismus 2013), S. 115; o. V. (Deregulierung 2014), S. 4; Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 2015a), S. 33; Handler, Heinz (Rezession 2015), S. 343. Zu einer Übersicht über die Deregulierungsmaßnahmen vgl. Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 2015a), S. 38–39.
- 57 Der Shareholder-Value-Gedanke beschreibt die Ausrichtung der Unternehmensführung an den Anforderungen der Kapitalmärkte. Unternehmerische Entscheidungen werden dabei strikt daran gemessen, ob durch sie der Wert („Value“) des Unternehmens für seine Anteilseigner („Shareholder“) steigt. Vgl. Prangenberg, Arno; Müller, Matthias; Aldenhoff, Manuela (Shareholder 2005), S. 7. Die grundsätzlich wünschenswerte und auch wirtschaftlich notwendige Shareholder-Value-Orientierung wurde jedoch bereits damals und wird heute immernoch häufig von vielen Führungskräften und Investoren im Sinne einer kurzfristigen Gewinn- und Aktienkursmaximierung – und damit letztlich auch einer Steigerung des eigenen Einkommens – bewusst fehlinterpretiert. Demnach lässt sich insbesondere auch bei Kreditbanken beobachten, dass eine nachhaltig erfolgreiche Langfristperspektive häufig einer äußerst kurzfristigen Fokussierung auf schnelle Maximierung der Performance geopfert wird („Short-Termism“). Vgl. Rickens, Christian (Atem 2008), S. 128. Entsprechend eindringlich fasst Hofstetter die Kritik an der zunehmenden Kurzfristorientierung zusammen: „Publikumsgesellschaften neigen dazu, ihren langfristigen Erfolg – und manchmal sogar ihr langfristiges Überleben – zu Gunsten kurzfristig höherer Gewinne zu opfern. Die weltweite Finanzkrise von 2008 unterstreicht dies: Das Erreichen von Quartalsergebnissen und das Hochtreiben des Aktienkurses sind wichtiger als der schwer greifbare langfristige Erfolg des Unternehmens.“ Hofstetter, Karl (Kurzfristigkeit 2012), S. 27.
- 58 Vgl. Handler, Heinz (Rezession 2015), S. 343.

europäischen Union im Jahr 1993 und die Einführung des Euros im Jahr 2002 sowie durch große Fortschritte und rasante Entwicklungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie.⁵⁹ Aufgrund anhaltend sinkender Zinsspannen⁶⁰ seit Mitte der 1990er Jahre⁶¹ und der boomenden Aktienmärkte rückte in dieser Phase das Kapitalmarktgeschäft im Sinne des Investmentbanking⁶² stärker in den Fokus der Kreditinstitute und hochrentable, aber äußerst spekulative Geschäftsfelder – wie beispielsweise der Handel mit Verbriefungen und Derivaten – gewannen an erheblicher Bedeutung für die Gesamterträge einiger Kreditinstitute.⁶³

In sozioökonomischer Hinsicht war diese Phase durch einen weiterhin zunehmenden gesellschaftlichen Wohlstand und infolgedessen wachsende Kundenansprüche gegenüber den Kreditinstituten geprägt, die sich insbesondere in einer hohen Zinssensitivität und Renditeorientierung äußerten.⁶⁴ Da jedoch der qualitative und quantitative Ausbau der Filial- und Beratungsstrukturen bereits erfolgt war, ergaben sich die Herausforderun-

-
- 59 Vgl. Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 1998), S. 33, S. 36–37, S. 43, S. 47; Wings, Heinz (Banken 1999), S. 38; Bieg, Hartmut u. a. (Rechnungslegung 2006), S. 1–2; Brock, Harald (Zukunft 2015), S. 44, S. 51; Bieg, Hartmut; Waschbusch, Gerd (Bilanzierung 2018), S. 159–160. Vgl. hierzu und zu dem folgenden Satz Sinn, Walter; Schmudt, Wilhelm (Banken 2014), S. 10.
- 60 Vgl. zur Entwicklung der Zinsspanne in dieser Periode Sinn, Walter; Schmudt, Wilhelm (Banken 2014), S. 13. Vgl. auch Kapitel 2.2.2.
- 61 Vgl. zu der Entwicklung des Zinsniveaus seit Mitte der 1990er Jahre Thomes, Paul (Hause 2008), S. 332; Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 2015c), S. 47; Lister, Michael; Menninghaus, Wilhelm; Pohl, Michael (Kreditinstitute 2016), S. 26.
- 62 Unter Investmentbanking sind Kapitalmarkttransaktionen auf dem Wertpapiermarkt sowie die Beratung und die Durchführung von Corporate-Finance-Transaktionen durch ein Kreditinstitut zu verstehen. Hierunter sind insbesondere der Eigenhandel mit Eigen- und Fremdkapitaltiteln, die Unterstützung von Unternehmen bei der Emission von Wertpapieren, Vermittlungsleistungen bei Unternehmensfusionen und -übernahmen sowie die Verwaltung fremden Vermögens zu subsumieren. Vgl. Heldt, Cordula (Banking o. J.). Vgl. ausführlich Kufmaul, Heinz (Investment Banking 2012), S. 780. Ein deutsches Institut, das sich gerade in dieser Zeit stark diesem Geschäftsfeld zugewandt hat, ist die Deutsche Bank. Diese starke Fokussierung auf Investmentbanking hat der Bank über Jahre hinweg hohe Gewinne beschert, ist jedoch auch die Ursache für ihre aktuellen Probleme und den enormen Umstrukturierungsbedarf.
- 63 Vgl. Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 1998), S. 37–38, S. 43–44; Schulmeister, Stephan (Finanzkapitalismus 2013), S. 143; Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 2015a), S. 33, S. 36, S. 40.
- 64 Vgl. Deutsche Bundesbank (Monatsbericht 1998), S. 33, S. 44.