

KfW-Research.

Nr. 17, Juli 2005

MakroScope.

Das deutsche Kreditgewerbe im internationalen Vergleich:
Betriebswirtschaftlich wenig rentabel, volkswirtschaftlich hoch produktiv

Das deutsche Kreditgewerbe im internationalen Vergleich

– Betriebswirtschaftlich wenig rentabel, volkswirtschaftlich hoch produktiv –

Gemessen an betriebswirtschaftlichen Erfolgskennziffern wie der Zinsspanne, der Aufwand-Ertrag-Relation oder der Eigenkapitalrentabilität müssen sich die deutschen Banken und Sparkassen im internationalen Vergleich seit einiger Zeit mit hinteren Plätzen begnügen. Beim Wachstum der Arbeitsproduktivität (berechnet anhand von Indikatoren aus den VGR) schlagen sie hingegen die Mehrzahl der anderen inländischen Wirtschaftszweige und liegen damit weit über dem nationalen Durchschnitt. Im internationalen Vergleich sind nur die Produktivitätszuwächse des japanischen Kreditgewerbes geringfügig höher, wohingegen die deutschen Kreditinstitute nicht nur die Banken in den übrigen Ländern der EU-15 (darunter das Vereinigte Königreich, Frankreich, Italien, die Niederlande, Spanien und Schweden), sondern auch in den USA deutlich hinter sich lassen – gleichgültig ob man die Erwerbstätigen- oder die Stundenproduktivität betrachtet. Gemessen an den beanspruchten makroökonomischen Ressourcen ist Deutschland nicht „over-banked“: Wie in den anderen großen Volkswirtschaften auch, entfallen rund 2 % der Erwerbstätigen auf das Kreditgewerbe. Alles in allem stützen die Ergebnisse die Hypothese, dass die deutschen Banken und Sparkassen im globalen Maßstab effizient sind – trotz der „starren“ Dreisäulenstruktur. Zudem zeigen sie, dass damit ein sehr intensiver Preiswettbewerb verbunden ist, der die Banken und Sparkassen permanent zu Innovationen und Rationalisierungsanstrengungen antreibt. Eine vergleichbar ausgeprägte Weitergabe des Produktivitätsfortschritts an die Nachfrageseite über fallende Preise für Bankdienstleistungen wie in Deutschland konnte in keinem anderen der berücksichtigten Länder beobachtet werden. Es ist nicht auszuschließen, dass die geringe Anbieterkonzentration hierzulande dabei eine Rolle spielt. Wegen der Schlüsselstellung des Kreditgewerbes in einer stark arbeitsteiligen Wirtschaft strahlen die Produktivitätsgewinne positiv auf die gesamte Volkswirtschaft aus. Trotz dieses Befundes könnte sich eine Konsolidierung als notwendig erweisen, um über eine höhere Rentabilität zusätzliche Investitions- und Innovationsanreize zu geben, welche ihrerseits weitergehende Produktivitätsfortschritte im Kreditgewerbe ermöglichen. Wenn dadurch Skalen- und Verbundvorteile realisiert würden, dann könnten die Preise für Bankdienstleistungen trotz des verminderten Wettbewerbsdrucks sogar noch unter den Wettbewerbspreisen des Status Quo liegen.

1 Einführung.

Ohne ein stabiles und effizientes Finanzsystem, das den Zahlungsverkehr sowie die Kredit- und Kapitalbeziehungen organisiert, ist eine moderne Volkswirtschaft nicht denkbar. Denn in einem hoch arbeitsteiligen Wirtschaftsgefüge ist eine breite Palette von Finanzdienstleistungen – zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Unternehmen, Gründern, Finanzinvestoren, Sparern und Verbrauchern – essenziell für Wachstum und Wohlstand. Insofern nimmt das Kreditgewerbe eine Schlüsselstellung ein, und seine Leistungsfähigkeit beeinflusst nicht nur den eigenen ökonomischen Erfolg maßgeblich, sondern tangiert direkt oder indirekt auch alle anderen Sektoren einer Volkswirtschaft. Angesichts dieser zentralen Stellung, die mit einem hohen Maß an gesamtwirtschaftlicher Wirkung und Verantwortung der Kreditinstitute einher geht, ist die bereits seit einigen Jahren intensiv geführte Diskussion über Zustand und Zukunft der Banken und Sparkassen in Deutschland ebenso gerechtfertigt wie notwendig.

Die Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Kreditgewerbes wird zumeist anhand von Erfolgskennziffern wie Zinsspanne, Aufwand-Ertrag-Relation oder Eigenkapitalrendite vorgenommen, die entweder auf der Ebene einzelner Kreditinstitute oder auf aggregierter sektoraler Ebene international miteinander verglichen werden. Derartige Untersuchungen kommen nahezu übereinstimmend zu dem Ergebnis, das deutsche Kreditgewerbe sei im internationalen Vergleich ertragsschwach und wenig profitabel. Kritiker verweisen in diesem Zusammenhang zumeist auf das „starre“ dreigliedrige System aus

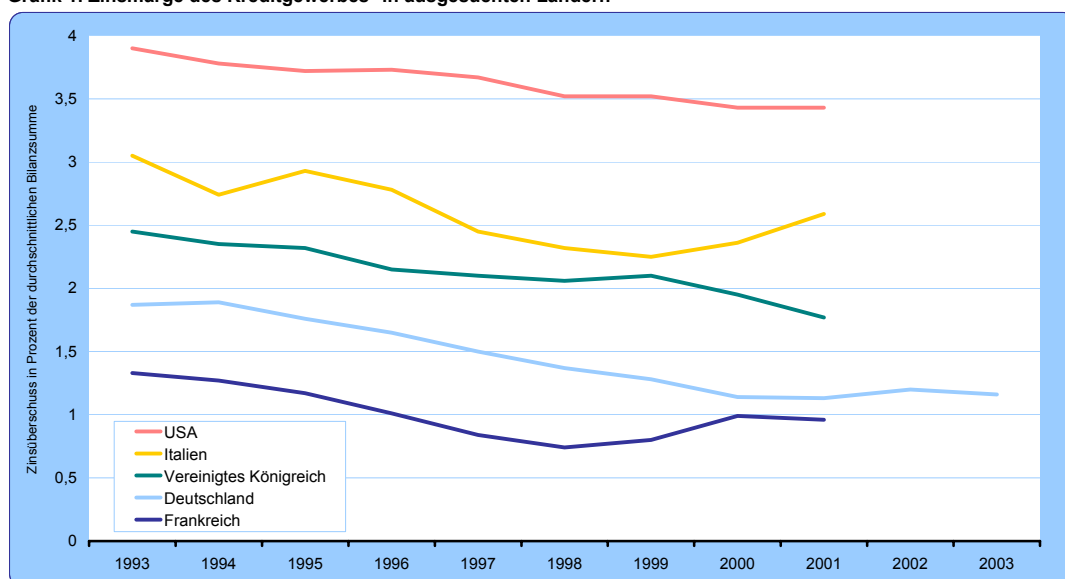
Sparkassen, Genossenschaftsbanken sowie privaten Kreditbanken und charakterisieren den deutschen Markt als strukturell „over-banked“. Der hohe Anteil nicht ausschließlich am Profit ausgerichteter Kreditinstitute führe – so ihre These – zu Ineffizienzen, was, neben der zu hohen Zahl an Bankfilialen, an den niedrigen Margen und der damit einher gehenden geringen Rentabilität abzulesen sei.

Ein niedriger betriebswirtschaftlicher Gewinn ist jedoch nicht zwangsläufig auf Ineffizienzen zurückzuführen. Er kann auch das Ergebnis intensiven Wettbewerbs sein. Aus volkswirtschaftlicher Sicht wird Wettbewerb begrüßt, weil er über die mit ihm einher gehenden permanenten Rationalisierungs- und Innovationsanreize hinaus dazu führt, dass die Produkte und Dienstleistungen nicht – wie in einem Oligopolmarkt – übersteuert, sondern eng an den Kosten orientiert angeboten werden. Ein Maß dafür, wie effizient eine Branche ihre Produktionsfaktoren einsetzt, ist die volkswirtschaftliche Faktorproduktivität. Deren Entwicklung wird im übernächsten Kapitel ausführlich anhand von Indikatoren aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) analysiert; vorher wird zunächst ein kurzer Überblick über die Entwicklung der Ertragslage der deutschen Banken und Sparkassen im internationalen Vergleich gegeben.

2 Die Ertragslage des deutschen Kreditgewerbes.

Ein wichtiger Indikator für die Ertragslage des Kreditgewerbes ist die Zinsspanne. Sie setzt den Zinsüberschuss (Differenz von Zinsertrag und Zinsaufwand) ins Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme. Wie Grafik 1 zeigt, nehmen die deutschen zusammen mit den französischen Kreditinstituten gemessen an der Zinsspanne im internationalen Vergleich einen der hinteren Plätze ein. Doch nicht allein in Deutschland ist die Zinsspanne im Zeitablauf enger geworden: In den Neunziger Jahren war dieser Trend generell zu verzeichnen. Allerdings ist zu konstatieren, dass die Zinsspanne der deutschen Kreditinstitute stärker sank als in den anderen betrachteten Ländern. Im Zeitraum von 1993 bis 2001 schrumpfte sie in Deutschland insgesamt um knapp 40 %, im Vereinigten Königreich und Frankreich dagegen jeweils um knapp 28 %, in Italien um 15 % und in den USA sogar nur um 12 %.

Grafik 1. Zinsmarge des Kreditgewerbes* in ausgesuchten Ländern



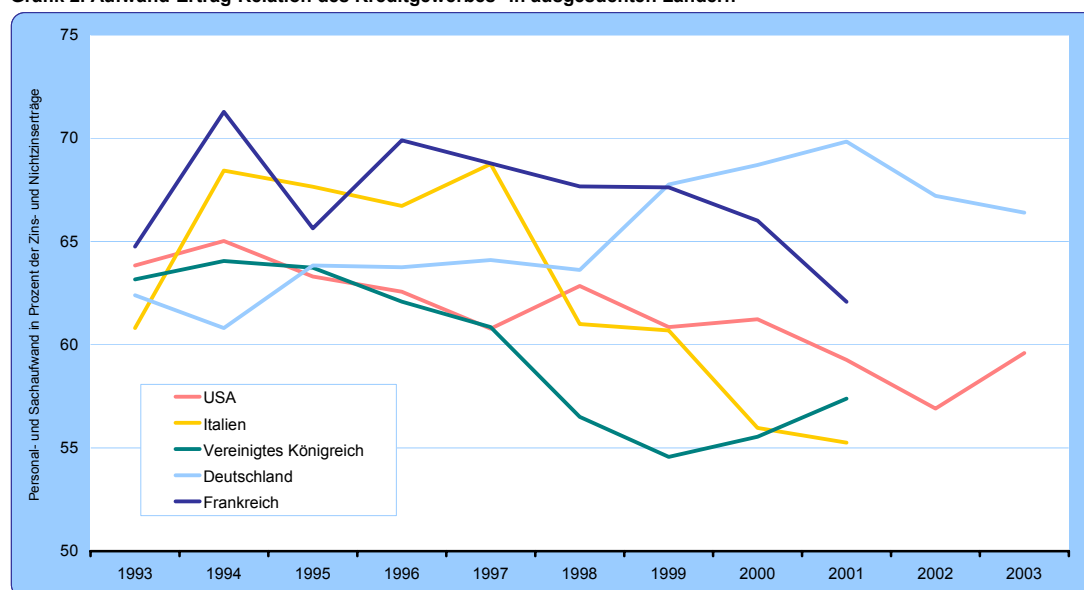
* USA, Vereinigtes Königreich: nur Geschäftsbanken ("commercial banks")

Quelle: Deutsche Bundesbank, OECD

Als alleiniges Erfolgskriterium taugt die Zinsspanne allerdings nur begrenzt. Der Zinsüberschuss als Zählergröße ist für sich genommen Ausdruck der Intermediationserträge, die im Kreditgeschäft erzielt werden. Zum Geschäftserfolg eines Kreditinstituts tragen jedoch auch andere Erträge bei, zum Beispiel Provisionen im Investmentgeschäft oder das Ergebnis aus dem Eigenhandel mit Wertpapieren. Dennoch wird der Zinsüberschuss auf die gesamte Bilanzsumme bezogen, die das komplette Bankgeschäft abbildet. Infolgedessen kann die Zinsspanne verzerrte Signale liefern: Banken und Sparkassen mit niedrigen Zinsspannen müssen nicht unbedingt ertragsschwach sein. Darüber hinaus muss auch darauf hingewiesen werden, dass die Zinserträge und -aufwendungen je nach zu Grunde liegendem Rechnungslegungsansatz (HGB, IFRS, US-GAAP) unterschiedlich gestaltet werden können.

Ein breiteres Maß zur Darstellung der Ertragskraft von Kreditinstituten ist das Verhältnis der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen – d. h. von Personal- und Sachaufwand – zum operativen Ertrag, die so genannte Aufwand-Ertrag-Relation (AER, siehe Grafik 2). Von 1993 bis 1998 lag die AER der deutschen Banken und Sparkassen mit rund 63 % unter dem europäischen Durchschnitt von 65 %. Während des anschließenden Börsenbooms stieg die AER in Deutschland dann aber stark an, da es den deutschen Kreditinstituten offenbar nicht gelang, den erhöhten Kosten für neue Informationstechnologien und für den Ausbau des Investmentbankings ein entsprechendes Wachstum der Erträge gegenüberzustellen.¹ 2002 und 2003 sank die AER im Vorjahresvergleich zwar wieder, jedoch hatte sie sich seit 1998 international tendenziell zurückgebildet, sodass den deutschen Banken hinsichtlich ihrer Aufwand-Ertrag-Struktur insofern noch Nachholbedarf zugebilligt werden kann. Im internationalen Maßstab gilt im Allgemeinen eine AER von etwa 60 % als wettbewerbsfähig.

Grafik 2. Aufwand-Ertrag-Relation des Kreditgewerbes* in ausgesuchten Ländern



* USA, Vereinigtes Königreich: nur Geschäftsbanken ("commercial banks")

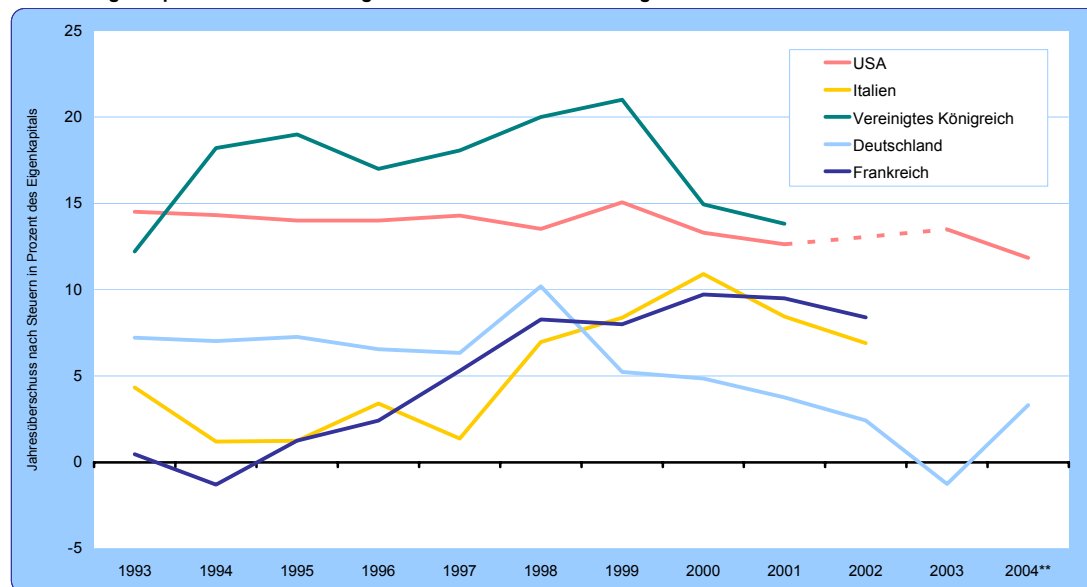
Quelle: OECD, Heise/Holzhausen (2004), Die Bank

Die im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche Ertragslage deutscher Banken wird schließlich auch in der Entwicklung von Rentabilitätskennzahlen deutlich (siehe Grafik 3). Gemessen an der betriebswirtschaftlichen Eigenkapitalrendite, die für den globalen Investor im Fokus des Interesses steht, fallen die deutschen Banken und Sparkassen im Durchschnitt klar hinter internationale Vergleichswer-

¹ Vgl. Heise, M. und A. Holzhausen (2004), Economic Research Allianz Group Dresdner Bank, Working Paper No. 19, S. 4.

te zurück. Deutlich wird dabei vor allem die entgegengesetzte Entwicklung der Rentabilität in Deutschland einerseits sowie in Frankreich und Italien andererseits. Während in Frankreich und Italien im Anschluss an Reformen im Bankensektor die Renditen von einem sehr niedrigen Niveau aus anstiegen, gab die Eigenkapitalrendite in Deutschland seit Mitte der Neunzigerjahre – mit Ausnahme des Jahres 1998 – bis 2003 kontinuierlich nach.

Grafik 3. Eigenkapitalrendite des Kreditgewerbes* nach Steuern in ausgesuchten Ländern



* USA, Vereinigtes Königreich: nur Geschäftsbanken ("commercial banks"); USA: kein Wert für 2002

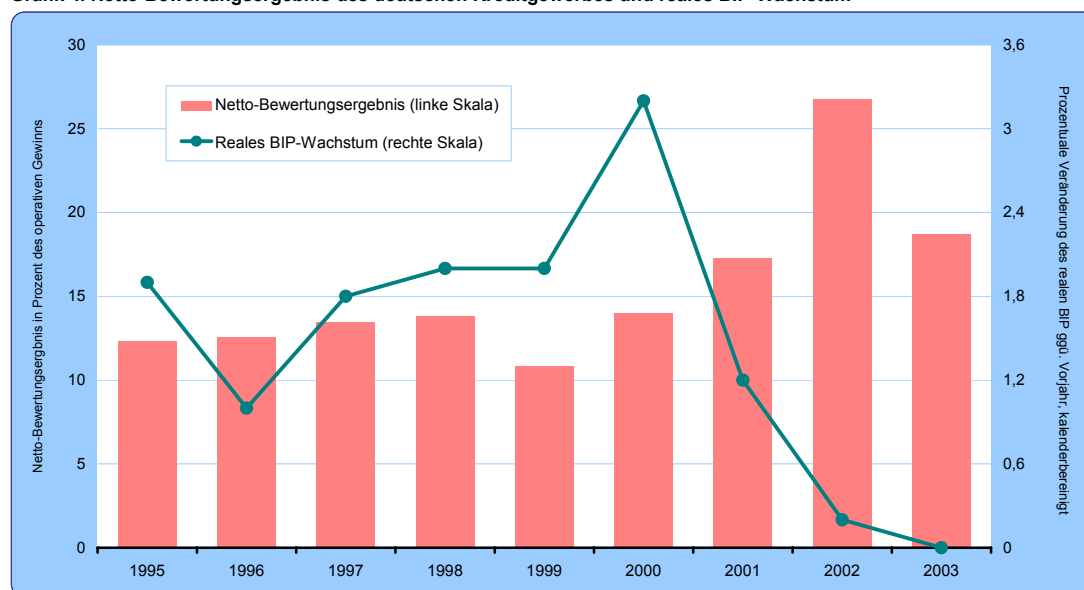
** Werte geschätzt

Quelle: OECD, DB Research, DekaBank, Die Zeit; eigene Berechnungen

Neben den verschiedenen Arten von Erträgen und Aufwendungen, wie sie in der AER gegenübergestellt sind, beinhaltet die Eigenkapitalrendite den gesamten Jahresüberschuss und damit auch die vorgenommene Risikovorsorge. Die schwache Rentabilität des deutschen Kreditgewerbes in den vergangenen Jahren ist nicht zuletzt auf diese Position zurückzuführen, die naturgemäß von der Höhe der Kreditausfälle und damit auch von der konjunkturellen Situation beeinflusst wird. Der Nettoaufwand für die Bewertung von Krediten, Forderungen und Wertpapieren zehrte 2003 immer noch knapp 20 % des operativen Gewinns auf, nach fast 27 % im Jahr 2002 (siehe Grafik 4).

Als strukturelle Ursache für die schwache Ertragslage des deutschen Kreditgewerbes wird darüber hinaus häufig auf den geringen Konzentrationsgrad der Branche hingewiesen. Gemessen als Anteil der fünf größten Institute an der aggregierten Bilanzsumme des Kreditgewerbes beträgt er in Deutschland etwa 20 % und ist damit niedriger als im Vereinigten Königreich und in Italien (beide 30 %), in Frankreich (50 %) oder in Spanien (55 %). Allerdings ist ein solcher Konzentrationsindikator – obwohl weit verbreitet – nur eingeschränkt aussagefähig, denn Bilanzsummen spiegeln nicht notwendigerweise die Marktanteile im Inlandsgeschäft wider. Darüber hinaus könnte man – was wir allerdings weder für angemessen noch für zutreffend halten – die beiden kreditwirtschaftlichen Verbände in Deutschland (Sparkassen bzw. Kreditgenossenschaften einschließlich ihrer Zentralinstitute) ökonomisch auch als jeweils einen einzigen Anbieter werten. So gesehen hätte Deutschland ein kaum fragmentiertes Kreditgewerbe mit einem sehr hohen Konzentrationsgrad von etwa 75 %.

Grafik 4. Netto-Bewertungsergebnis des deutschen Kreditgewerbes und reales BIP-Wachstum



Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Die im Durchschnitt niedrigen Erträge und die mangelnde Rentabilität sind vor allem für solche Kreditinstitute ein Problem, deren Eigentümer eine international wettbewerbsfähige Rendite verlangen. An einem leistungsfähigen Kreditgewerbe haben aber nicht nur globale Investoren ein Interesse, sondern auch inländische Sparer und Kreditnehmer. Letztlich strahlt ein effizientes Finanzsystem positiv auf die gesamte Volkswirtschaft aus. Dies rechtfertigt es, den betriebswirtschaftlichen Blick auf das Kreditgewerbe durch eine volkswirtschaftliche Perspektive zu ergänzen, welche die Faktorproduktivität als Maß für die Effizienz in den Mittelpunkt rückt.

3. Produktivität im Kreditgewerbe – ein Vergleich anhand von VGR-Indikatoren.

Der Produktivitätsaspekt wurde bislang in der Diskussion um den Strukturwandel im deutschen Kreditgewerbe weitgehend vernachlässigt. Konkret wird bei Produktivitätsanalysen zumeist auf die Arbeitsproduktivität abgestellt, definiert als reale Bruttowertschöpfung pro Erwerbstätigem („Erwerbstätigenproduktivität“) oder pro geleisteter Arbeitsstunde („Stundenproduktivität“). Auf der Basis der „60-Industry Data Base“ des niederländischen „Groningen Growth and Development Centre“ (GGDC) wird im Folgenden die Arbeitsproduktivitätsentwicklung des deutschen Kreditgewerbes im nationalen und internationalen Kontext analysiert. Diese wissenschaftlich anerkannte Datenbank stellt international vergleichbare Indikatoren zur Arbeitsproduktivität von 56 Wirtschaftszweigen in 28 global bedeutenden Wirtschaftsräumen (26 OECD-Länder, EU-15 und Taiwan) zur Verfügung, welche aus den VGR abgeleitet werden.² Da es für die fundierte Beurteilung der Resultate wesentlich ist, das Instrumentarium der VGR zur Berechnung der Bruttowertschöpfung des Kreditgewerbes zu kennen, werden die Grundzüge des methodischen Ansatzes in Box 1 kurz skizziert.

Die vorliegende Analyse ging dabei von der Erwartung aus, dass die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) in Verbindung mit komplementären organisatorischen Maßnahmen die Geschäftsabläufe im Kreditgewerbe weltweit nachhaltig verändert und infolgedessen deutli-

² Siehe <http://www.ggdc.net/dseries/60-industry.html>.

che Spuren in der Produktivitätsentwicklung der deutschen wie auch der internationalen Kreditinstitute hinterlassen haben sollten. Man denke dabei etwa an das Pricing von Finanzprodukten, das Rating, die Risikosteuerung, das Management von Vermögensportfolien, neue Wege zum Kunden wie das Internetbanking und dergleichen mehr. Die im Anschluss präsentierten Indikatoren geben dazu Aufschluss, wie auch eine Antwort auf die Frage, ob die traditionelle Struktur des deutschen Kreditgewerbes es verhindert hat, dass das Wachstum der Produktivität von Banken und Sparkassen hierzulande mit dem globalen Tempo Schritt halten konnte.

Box 1. Zur Berechnung der nominalen und realen Bruttowertschöpfung des Kreditgewerbes in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR).

Die Berechnung der nominalen wie der realen Bruttowertschöpfung des Kreditgewerbes in den VGR ist mit einigen grundsätzlichen Problemen behaftet, zu deren Lösung Verfahren herangezogen werden, deren Kenntnis für eine fundierte Ergebnisbeurteilung notwendig ist. Im Sinne größtmöglicher Transparenz sollen diese Ansätze deshalb nachfolgend in ihren Grundzügen erläutert werden. Die Darstellung orientiert sich dabei an der Herangehensweise in den deutschen VGR vor der großen Revision vom 28. April 2005, da die in der vorliegenden Analyse verwendeten Indikatoren des GGDC diesem Datenstand entsprechen.

Grundsätzlich wird die Bruttowertschöpfung in der Entstehungsrechnung der VGR als Produktionswert abzüglich Vorleistungen bestimmt.³ Problematisch ist die Ermittlung des Produktionswertes derjenigen Einheiten, die keinen Umsatz (im Sinne einer verkauften Menge multipliziert mit deren Preis) ausweisen. Neben dem Staat und dem Versicherungsgewerbe betrifft dies vor allem das Kreditgewerbe. Als dessen Hauptfunktion gilt in den VGR das Sammeln finanzieller Mittel, um sie gegen Zinsen auszuleihen oder anzulegen. Für diese Dienstleistung wird in aller Regel kein explizites Entgelt erhoben, sondern die Kreditinstitute erwirtschaften einen Ergebnisbeitrag dadurch, dass sie bei den ausgereichten Krediten einen höheren Zins verlangen als sie ihn bei den Einlagen gewähren. Diese Differenz aus empfangenen Zinsen (sowie Dividenden, aber ohne Erträge für eigene Mittel) einerseits und geleisteten Zinsen andererseits wird als Dienstleistungsentgelt interpretiert und macht als so genannte *unterstellte Bankgebühr* bzw. *FISIM (Financial Intermediation Services Indirectly Measured)* den Großteil des Produktionswertes aus.⁴ Hinzugezählt werden noch die so genannten *Einnahmen aus Nebengeschäften* (d. h. Verkäufe von Waren und Dienstleistungen oder selbst erstellte Anlagen), um zum *nominalen Produktionswert* insgesamt zu gelangen. Diese Nebenverkäufe (wie etwa die Tresorvermietung) bereiten konzeptionell keine Schwierigkeiten, da für sie ein explizites Entgelt (z. B. Provisionserträge, Depotgebühren) verlangt wird. Zieht man von dem so errechneten nominalen Produktionswert die *nominalen Vorleistungen* (ohne geleistete Zinsen) ab, erhält man die *nominale Bruttowertschöpfung*. Ebenso wie die Nebenverkäufe bzw. Bankdienstleistungen gegen Entgelt werden dabei auch die Vorleistungen (z. B. Provisionsaufwendungen, andere Verwaltungsaufwendungen) konventionell ermittelt. Eine zentrale Datenquelle dafür ist die von der Deutschen Bundesbank erstellte Statistik über die Gewinn- und Verlustrechnung der Kreditinstitute.

Da sich insbesondere die unterstellte Bankgebühr nicht in eine Volumen- und eine Preiskomponente zerlegen lässt, scheidet bei der Ermittlung der realen Bruttowertschöpfung die Deflationierung der nominalen Bruttowertschöpfung anhand eines expliziten Preisdeflators aus. Stattdessen geht die VGR den indirekten Weg über einen Volumenindikator als Hilfsgröße.⁵ Als nominaler Outputindikator wird die Summe der durchschnittlichen Einlage- und Kreditbestände der Kreditinstitute genommen, welcher mit dem Preisindex der letzten inländischen Verwendung deflationiert wird. Dieser so gewonnene Volumenindikator wird in eine Messziffernreihe überführt, mit der die unterstellte Bankgebühr des Referenzjahres fortgeschrieben wird. Darüber hinaus werden die Bankdienstleistungen gegen Entgelt in eine wertabhängige (70 %) und eine mengenabhängige Komponente (30 %) aufgespalten. Der wertabhängige Teil wird, ebenso wie der Outputindikator für die unterstellte Bankgebühr, mit dem Deflator der letzten inländischen Verwendung deflationiert, der mengenabhängige Teil hingegen mit dem Preisindex für die Dienstleistungen der Banken, einem Bestandteil des Verbraucherpreisindex.

³ Vgl. hierzu Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S. 22, insb. S. 93-99.

⁴ Eine wesentliche Neuerung der jüngsten VGR-Revision ist die Aufteilung der FISIM auf die Aggregate der BIP-Verwendungsrechnung, anstatt sie wie vorher pauschal als Vorleistung von der unbereinigten Bruttowertschöpfung aller Sektoren abzuziehen. Für die Berechnung der Wertschöpfung des Kreditgewerbes selbst, die für die Produktivitätsanalyse zentral ist, hat diese geänderte Aufteilung dagegen keine gravierenden Auswirkungen.

⁵ Vgl. hierzu Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe S. 24, insb. S. 25f.

Diese drei getrennt deflationierten Komponenten (unterstellte Bankgebühr, wert- und mengenabhängiger Teil der Nebengeschäfte) werden addiert und repräsentieren zusammen den realen Produktionswert des Kreditgewerbes. Zieht man davon die konventionell deflationierten Vorleistungen ab, erhält man dessen reale Bruttowertschöpfung. Aus nominaler und realer Bruttowertschöpfung lässt sich durch Division ein impliziter Preisdeflator für die Wertschöpfung des Kreditgewerbes ermitteln. International weichen die Gepflogenheiten insbesondere bei der Deflationierung zum Teil recht deutlich voneinander ab. Die Unterschiede dürften sich vor allem in den *Niveaugrößen* der realen Wertschöpfung und mithin auch der Arbeitsproduktivität niederschlagen, weshalb im Rahmen des vorliegenden Beitrags auf deren Angabe verzichtet wurde. Darüber hinaus sollten kleine Unterschiede in der *Produktivitätsentwicklung* nicht überbewertet werden, da a priori schwer zu entscheiden ist, inwieweit im Detail unterschiedliche Methoden dabei eine Rolle spielen. Große Unterschiede wie die hier aufgezeigten dürften hingegen Ausdruck realer materieller Differenzen sein.

3.1 Nationale Perspektive.

Zunächst soll die nationale Dimension des Themas eingehender beleuchtet werden: Wie stellt sich das Produktivitätswachstum des Kreditgewerbes im Vergleich zu den anderen Branchen der deutschen Wirtschaft dar? Tabelle 1 zeigt zunächst die *quantitative* Bedeutung des Kreditgewerbes, nachdem in der Einleitung bereits auf die zentrale *qualitative* Rolle der Banken und Sparkassen für die gesamte Volkswirtschaft hingewiesen wurde. Gemessen an der nominalen Wertschöpfung von knapp 50 Mrd. EUR im Jahr 2002 – aktuellere Daten lagen in der tiefen Untergliederung der Wertschöpfungsrechnung nach Wirtschaftsbereichen zum Zeitpunkt der Untersuchung nicht vor – hat das Kreditgewerbe einen Strukturanteil von 2,5 % an der gesamten Wirtschaft, bzw. von 4,2 % an den Dienstleistungen (ohne Handel). Damit kommt es unter den insgesamt berücksichtigten 56 Branchen auf den 13. Platz bzw. auf den 8. Platz unter den 20 Dienstleistungsbranchen. Gemessen an der Zahl der Erwerbstätigen bzw. am Arbeitsvolumen ist der Anteil mit 2,0 % an der Gesamtwirtschaft bzw. rund 3 ¼ % an den Dienstleistern dagegen etwas geringer.

Tabelle 1. Die quantitative Bedeutung des Kreditgewerbes^a in Deutschland

	Niveau 2002		Anteil an ...			
	Einheit	Wert	... allen Branchen (56) ^b [%]	Rang	... Dienstleistungen (20) ^c [%]	Rang
Nominale Wertschöpfung	[Mio. EUR]	49.232	2,5	13	4,2	8
Beschäftigung	[1.000 Personen]	785	2,0	18	3,7	9
Arbeitsvolumen	[1.000 Stunden]	1.081.640	2,0	18	3,8	9
	Wachstumsbeitrag 1991-2002		Anteil am Gesamtwachstum von ...			
	Einheit	Wert	... allen Branchen (56) ^b [%]	Rang	... Dienstleistungen (20) ^c [%]	Rang
Nominale Wertschöpfung	[Prozentpunkte]	-0,1	-0,3	50	-0,3	20
Reale Wertschöpfung ^d	[Prozentpunkte]	1,4	7,6	6	10,8	4
Beschäftigung	[Prozentpunkte]	0,1	15,8	15	0,9	13
Arbeitsvolumen	[Prozentpunkte]	-0,1	-1,4	27	-1,1	17

^a ISIC rev 3 Code 65 (Kreditgewerbe), d. h. ohne Versicherungsgewerbe und ohne mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten

^b ISIC rev 3 Codes 01 (Landwirtschaft, gewerbliche Jagd) bis 95 (Hausliche Dienste)

^c ISIC rev 3 Codes 55 (Gastgewerbe) bis 95 (Hausliche Dienste), d. h. ohne Handel

^d Verkettete 1995er Preise

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen

Betrachtet man statt der nominalen Niveauanteile im Jahr 2002 den Beitrag zum Zuwachs der realen Wertschöpfung in der hier zugrunde gelegten Periode von 1991 bis 2002 – d. h. dem ersten Jahr, für das gesamtdeutsche Daten zur Verfügung stehen, bis zum aktuellen Datenrand –, so rückt das Kreditgewerbe unter allen Branchen auf Platz 6 vor: Mit einem Wachstumsbeitrag von 1,4 Prozentpunk-

ten hat es einen Anteil von 7,6 % am realen Wachstum über den gesamten Zeitraum in Höhe von 18,7 %.⁶ Dieser, gemessen am Strukturanteil, überproportionale Wachstumsbeitrag bei annähernd stagnierender Beschäftigtenzahl bzw. sogar leicht rückläufigem Arbeitsvolumen ist bereits ein erster Hinweis auf ein bedeutendes Wachstum der Arbeitsproduktivität im Kreditgewerbe.

Die Herleitung des Wachstums der Arbeitsproduktivität zeigt Tabelle 2. Neben der totalen Veränderungsrate von Erwerbstätigenproduktivität und Stundenproduktivität über die gesamte Periode sowie im jährlichen Durchschnitt werden auch die entsprechenden Veränderungsraten der einzelnen Komponenten (d. h. der nominalen Bruttowertschöpfung, des Preisdeflators, der Erwerbstätigenzahl sowie der Zahl der geleisteten Arbeitsstunden) dargestellt. Ermittelt wurden diese Indikatoren dabei nicht nur für das Kreditgewerbe, sondern zu Vergleichszwecken auch für die Gesamtwirtschaft sowie die Dienstleistungen. Wie etwa aus den beiden grafischen Indexdarstellungen des Verlaufes von Erwerbstätigen- und Stundenproduktivität ersichtlich wird, hebt sich das deutsche Kreditgewerbe (blau markiert) hinsichtlich seiner Produktivitätsperformance im nationalen Vergleich positiv hervor.

Bevor hierauf genauer eingegangen wird, soll zunächst jedoch noch auf einen weiteren wichtigen Aspekt im Zusammenhang mit der Herleitung des Produktivitätswachstums hingewiesen werden. Wie aus Tabelle 2 auch zu ersehen ist, ging der dank des beachtlichen Produktivitätswachstums möglich gewordene, kräftige Zuwachs des realen Wertschöpfungsvolumens im Kreditgewerbe – knapp 50 % von 1991 bis 2002 – mit einem starken Preisverfall einher. Der Preisdeflator gab zur gleichen Zeit um etwas mehr als die Hälfte bzw. fast 5 % jährlich nach, sodass im Ergebnis die Wertschöpfung in laufenden Preisen stagnierte. Die Produktivitätsfortschritte wurden mit anderen Worten über fallende Preise an die Kunden der Banken und Sparkassen weitergegeben. Dass dies im nationalen Kontext ansonsten nicht selbstverständlich ist, belegt die Entwicklung der Preisdeflatoren im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige oder auch der Dienstleister für sich genommen, die zwischen 1991 und 2002 jeweils um 1,3 % jährlich wuchsen.

Tabelle 2. Berechnung des Wachstums der Arbeitsproduktivität in Deutschland

	Veränderungsrate ^a [%]		Index [1991=100]
	1991-2002	jährlich	
1. Wertschöpfung und Preise			
<i>Nominale Wertschöpfung</i>			
Kreditgewerbe	-3,0	-0,3	
Alle Branchen	32,6	3,0	
Dienstleistungen	46,8	4,3	
<i>Preisdeflator</i>			
Kreditgewerbe	-52,6	-4,8	
Alle Branchen	13,9	1,3	
Dienstleistungen	14,2	1,3	
<i>Reale Wertschöpfung</i>			
Kreditgewerbe	49,6	4,5	
Alle Branchen	18,7	1,7	
Dienstleistungen	32,6	3,0	
2. Beschäftigung und Arbeitsvolumen			
<i>Erwerbstätige</i>			
Kreditgewerbe	4,5	0,4	
Alle Branchen	0,6	0,1	
Dienstleistungen	20,2	1,8	
<i>Geleistete Arbeitsstunden</i>			
Kreditgewerbe	-3,3	-0,3	
Alle Branchen	-4,7	-0,4	
Dienstleistungen	12,9	1,2	
3. Arbeitsproduktivität			
<i>Reale Wertschöpfung pro Erwerbstätigem</i>			
Kreditgewerbe	45,1	4,1	
Alle Branchen	18,2	1,7	
Dienstleistungen	12,3	1,1	
<i>Reale Wertschöpfung pro geleisteter Arbeitsstunde</i>			
Kreditgewerbe	52,9	4,8	
Alle Branchen	23,4	2,1	
Dienstleistungen	19,7	1,8	

^a Exponentielle Wachstumsraten

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen

⁶ Berechnet wurden exponentielle Wachstumsraten.

Genaueren Aufschluss darüber, wie sich die Produktivitätsentwicklung der deutschen Banken und Sparkassen im Vergleich zu den anderen Branchen hierzulande darstellt, gibt Tabelle 3. Mit einem jährlichen Zuwachs der Erwerbstätigenproduktivität von 4,1 % schlägt das Kreditgewerbe den Durchschnitt aller Branchen, 1,7 % gemessen am Durchschnitt und 1,9 % gemessen am Median, deutlich. Im Vergleich zum Dienstleistungssektor insgesamt fällt der Vorsprung sogar noch deutlicher zugunsten der Kreditinstitute aus. So kommt die Medianbranche bei den Dienstleistern beispielsweise lediglich auf einen jährlichen Zuwachs der Erwerbstätigenproduktivität von 0,3 %; der arithmetische Durchschnitt liegt mit 1,1 % zwar etwas höher, doch deutlich unterhalb der entsprechenden Kennziffer für das Kreditgewerbe.

Tabelle 3. Produktivität des deutschen Kreditgewerbes im nationalen Vergleich

	Veränderungsrate ^a [%]		Branche
	1991-2002	jährlich	
1. Erwerbstätigenproduktivität			
Kreditgewerbe im Vergleich zu ...	45,1	4,1	
... <i>allen Branchen (56)</i>			
Durchschnitt	18,2	1,7	/
Median	20,5	1,9	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
Maximum	518,2	47,1	Herstellung von elektronischen Bauelementen ^b
Minimum	-52,5	-4,8	Gastgewerbe
Rang des Kreditgewerbes	18		
... <i>Dienstleistungen (20)</i>			
Durchschnitt	12,3	1,1	/
Median	3,8	0,3	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal
Maximum	131,6	12,0	Schifffahrt
Minimum	-52,5	-4,8	Gastgewerbe
Rang des Kreditgewerbes	5		
2. Stundenproduktivität			
Kreditgewerbe im Vergleich zu ...	52,9	4,8	
... <i>allen Branchen (56)</i>			
Durchschnitt	23,4	2,1	/
Median	21,3	1,9	Schienefahrzeugbau und Fahrzeugbau a.n.g.
Maximum	510,3	46,4	Herstellung von elektronischen Bauelementen ^b
Minimum	-42,8	-3,9	Gastgewerbe
Rang des Kreditgewerbes	13		
... <i>Dienstleistungen (20)</i>			
Durchschnitt	19,7	1,8	/
Median	11,5	1,0	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal
Maximum	141,4	12,9	Schifffahrt
Minimum	-42,8	-3,9	Gastgewerbe
Rang des Kreditgewerbes	5		

^a Exponentielle Wachstumsraten

^b Zur Berechnung wurden harmonisierte US-Deflatoren benutzt

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen

Materiell ändert sich dieses Bild nicht, wenn man statt der Erwerbstätigenproduktivität die Stundenproduktivität betrachtet. Allerdings fällt es aus Sicht der Kreditinstitute sogar noch etwas günstiger aus. Mit einem jährlichen Zuwachs der Stundenproduktivität von 4,8 % kommt die Bankenbranche auf Rang 13 unter den hier betrachteten 56 Branchen, die im Durchschnitt einen Anstieg von 2,1 % erzielten. Deutlich vor ihr liegen im Wesentlichen die IKT-Branchen sowie die von der IKT-Revolution ebenfalls stark profitierenden Zweige des Transportgewerbes (eine Auflistung aller Branchen geordnet nach dem Wachstum der Erwerbstätigen- bzw. Stundenproduktivität findet sich im Anhang).

Damit kann man an dieser Stelle festhalten, dass sich die Produktivitätsentwicklung der Banken und Sparkassen im nationalen Vergleich durchaus sehen lassen kann. Das Produktivitätswachstum des Kreditgewerbes ist höher als bei der Mehrzahl der anderen deutschen Wirtschaftsbereiche und es liegt weit über dem Mittelwert nicht nur des Dienstleistungssektors sondern auch der Gesamtwirtschaft. Im Unterschied zu dem Durchschnitt aller Branchen bzw. der Dienstleister werden diese Produktivitätsfortschritte über fallende Preise an die Kunden der Kreditinstitute weitergereicht. Doch wie sieht es jenseits der nationalen Grenzen aus? Kann es sein, dass die deutschen Banken und Sparkassen zwar die meisten nationalen Branchen beim Produktivitätswachstum hinter sich lassen, aber den Kreditinstituten in anderen großen Ländern der Weltwirtschaft hinterher hinken? Diese Frage wird nachfolgend beantwortet.

3.2 Internationale Perspektive.

Bevor auf die Produktivitätsindikatoren eingegangen wird, sollen in Tabelle 4 vorab wiederum einige Strukturkennziffern zur quantitativen Bedeutung des Kreditgewerbes in den hier zum Vergleich ausgesuchten, global dominierenden Volkswirtschaften – den USA, Japan sowie der EU-15 (ohne Deutschland) – präsentiert werden. Wie die Strukturanteile zeigen, werden – im Kontrast zu der häufig geäußerten Ansicht, in Deutschland gäbe es zu viele Banken – hierzulande nicht mehr volkswirtschaftliche Ressourcen im Kreditgewerbe gebunden, als in den anderen großen Wirtschaftsräumen auch: Rund 2 % der Erwerbstätigen entfallen in den USA, Japan sowie in der EU-15 auf die Bankenbranche. Innerhalb der größeren Mitgliedsländer der EU streut der Anteil von 1,6 % (Spanien) bis 2,4 % (Vereinigtes Königreich). Lediglich in Schweden fällt er mit nur 1,3 % etwas stärker ab. Betrachtet man die nominale Wertschöpfung, ist der Anteil der Banken und Sparkassen in Deutschland zusammen mit Schweden sogar am geringsten. *Makroökonomisch* gesehen ist Deutschland – gemessen an internationalen Standards – also keinesfalls „over-banked“.

Tabelle 4. Die quantitative Bedeutung des Kreditgewerbes^a in wichtigen Wirtschaftsräumen

	Nominale Wertschöpfung Niveau 2002		Anteil an ...			
	Einheit	Wert	... allen Branchen ^b		... Dienstleistungen ^c	
			[%]	Rang	[%]	Rang
Deutschland	[Mio. EUR]	49.232	2,5	13 (von 56)	4,2	8 (von 20)
EU-15 (ohne Deutschland)	[Mio. EUR]	283.858	3,9	9 (von 56)	6,5	6 (von 20)
Vereinigtes Königreich	[Mio. GBP]	29.577	3,0	13 (von 55)	5,0	10 (von 19)
Frankreich	[Mio. EUR]	45.435	3,2	10 (von 56)	5,1	7 (von 20)
Italien	[Mio. EUR]	51.426	4,4	9 (von 56)	7,6	6 (von 20)
Spanien	[Mio. EUR]	29.380	4,5	8 (von 56)	7,8	6 (von 20)
Niederlande	[Mio. EUR]	15.726	3,8	9 (von 56)	6,4	7 (von 20)
Schweden	[Mio. SEK]	50.596	2,4	15 (von 56)	4,0	10 (von 20)
USA	[Mio. USD]	500.422	5,1	6 (von 56)	8,1	4 (von 20)
Japan	[Mrd. JPY]	25.850	5,4	5 (von 54)	9,4	3 (von 18)
	Erwerbstätige Niveau 2002		Anteil an ...			
	Einheit	Wert	... allen Branchen ^b		... Dienstleistungen ^c	
			[%]	Rang	[%]	Rang
Deutschland	[1.000 Personen]	785	2,0	18 (von 56)	3,7	9 (von 20)
EU-15 (ohne Deutschland)	[1.000 Personen]	2.498	1,9	16 (von 56)	3,4	10 (von 20)
Vereinigtes Königreich	[1.000 Personen]	695	2,4	11 (von 55)	3,9	8 (von 19)
Frankreich	[1.000 Personen]	426	1,7	18 (von 56)	2,8	11 (von 20)
Italien	[1.000 Personen]	406	1,7	18 (von 56)	3,4	10 (von 20)
Spanien	[1.000 Personen]	257	1,6	16 (von 56)	3,2	9 (von 20)
Niederlande	[1.000 Personen]	176	2,1	14 (von 56)	3,5	10 (von 20)
Schweden	[1.000 Personen]	59	1,3	22 (von 56)	2,2	13 (von 20)
USA	[1.000 Personen]	3.134	2,1	13 (von 56)	3,4	8 (von 20)
Japan	[1.000 Personen]	1.274	2,0	14 (von 54)	4,1	8 (von 18)

^a ISIC rev 3 Code 65 (Kreditgewerbe), d. h. ohne Versicherungsgewerbe und ohne mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten

^b ISIC rev 3 Codes 01 (Landwirtschaft, gewerbliche Jagd) bis 95 (Häusliche Dienste)

^c ISIC rev 3 Codes 55 (Gastgewerbe) bis 95 (Häusliche Dienste), d. h. ohne Handel

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen

Auch beim internationalen Vergleich der Produktivitätsperformance, welche Tabelle 5 entnommen werden kann, schneiden die deutschen Banken und Sparkassen gut ab. Der Produktivitätszuwachs ist – gleichgültig ob man die Erwerbstätigen- oder die Stundenproduktivität betrachtet – deutlich höher als in den USA oder den „alten“ EU-Ländern ohne Deutschland. Während das deutsche Kreditgewerbe in der Periode von 1991 bis 2002 auf einen jährlichen Zuwachs der Stundenproduktivität von 4,8 % kam, erzielten die Kreditinstitute im Rest der EU zusammen genommen nur ein Plus von 3,4 %, und die US-Banken sogar nur 2,7 %.

Innerhalb der hier auch einzeln berücksichtigten ausgesuchten EU-Länder sticht das Vereinigte Königreich positiv hervor: Zumindest beim Zuwachs der Erwerbstätigenproduktivität reicht es mit jahresdurchschnittlich 3,9 % fast an den deutschen Vergleichswert von 4,1 % heran, beim Wachstum der

Stundenproduktivität (3,6 %) beträgt der Rückstand gegenüber dem deutschen Vergleichswert allerdings gut ein Viertel. Demgegenüber enttäuschen besonders die Kreditinstitute in Frankreich und Spanien mit leicht rückläufigen bzw. stagnierenden Produktivitätskennziffern. Lediglich in Japan war der jährliche Zuwachs der realen Wertschöpfung pro Stunde (5,3 %) sowie pro Erwerbstätigem (5,2 %) noch etwas höher. Zudem haben sich die deutschen wie auch die japanischen Kreditinstitute wesentlich deutlicher von den durchschnittlichen nationalen Produktivitätszuwächsen – der Gesamtwirtschaft wie auch des Dienstleistungssektors für sich genommen – absetzen können als die Banken in den USA oder der übrigen EU, wie der mittleren Spalte von Tabelle 5 zu entnehmen ist.

Angesichts der in Box 1 angesprochenen, den internationalen Vergleich erschwerenden Methodenvielfalt in den VGR mag es beruhigen, dass das im globalen Maßstab starke Produktivitätswachstum des deutschen Kreditgewerbes auch von anderen Studien anhand alternativer Ansätze in der Tendenz bestätigt wird. So weist das McKinsey Global Institute für das deutsche Kreditgewerbe zwischen 1994 und 2000 ein Wachstum der Stundenproduktivität im Massengeschäft („Retail banking“) von jährlich 7,5 % aus, gegenüber lediglich 5,5 % in Frankreich und 4,9 % in den USA. Für den Output wird ein Volumenmaß genommen, in das das reale Kreditvolumen und die Transaktionsanzahl eingeht.⁷ Der niederländische Ökonom R. Inklaar zog in einer auf einem KfW-Workshop am 27. Juni 2005 vorgestellten, noch nicht abgeschlossenen Studie anhand unterschiedlicher Indikatoren ebenfalls das Zwischenfazit: „(The w)eight of evidence still suggests productivity performance of German banking is relatively strong“.⁸

Tabelle 5. Produktivität des deutschen Kreditgewerbes im internationalen Vergleich

	Veränderungsrate ^a [%]		Abweichung der jährlichen Veränd. vom Durchschnitt [Prozentpunkte] ...		Index [1991=100]	
	1991-2002	jährlich	... aller Branchen	... der Dienstl.		
1. Erwerbstätigenproduktivität						
Deutschland	45,1	4,1	2,5	3,0		
EU-15 (ohne Deutschland)	35,6	3,2	1,4	2,1		
Vereinigtes Königreich	42,9	3,9	1,6	2,4		
Frankreich	-9,8	-0,9	-1,9	-1,0		
Italien	28,6	2,6	1,2	2,0		
Spanien	2,0	0,2	-0,7	0,0		
Niederlande	19,9	1,8	1,1	1,4		
Schweden	23,7	2,2	0,0	1,5		
USA	30,2	2,7	0,8	1,8		
Japan	57,0	5,2	3,5	4,3		
2. Stundenproduktivität						
Deutschland	52,9	4,8	2,7	3,0		
EU-15 (ohne Deutschland)	37,8	3,4	1,2	2,0		
Vereinigtes Königreich	39,1	3,6	1,0	1,9		
Frankreich	0,6	0,1	-1,9	-0,9		
Italien	32,0	2,9	1,3	2,1		
Spanien	3,4	0,3	-0,7	0,0		
Niederlande	20,6	1,9	0,5	1,1		
Schweden	25,5	2,3	0,3	1,9		
USA	30,2	2,7	0,8	2,0		
Japan	58,8	5,3	2,8	2,8		

^a Exponentielle Wachstumsraten

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdcc.net>; eigene Berechnungen

In der rechten Spalte von Tabelle 5 ist die Produktivitätsentwicklung schließlich als Index abgetragen, sodass das Verlaufprofil sichtbar wird. Es ist gut zu erkennen, dass der Produktivitätszuwachs in allen hier betrachteten Wirtschaftsräumen, vor allem aber in Deutschland, insbesondere in der zweiten

⁷ Siehe McKinsey Global Institute (2002), Reaching higher productivity growth in France and Germany, Sector case: Retail banking, p. 7 and 13.

⁸ Siehe www.rug.nl/economie/faculteit/medewerkers/inklaar/pdf/Kfwpresentation.pdf, p. 15.

Hälfte der Neuzigerjahre besonders rasant war, bevor er nach dem Ende des so genannten „New-Economy“-Booms im Jahr 2000 zunächst zum Stillstand kam. Dieses Abknicken der Produktivitätskurven am aktuellen Datenrand ist in allen hier betrachteten Volkswirtschaften zu beobachten, abgesehen von Japan. Dahinter mag stehen, dass die spekulativen Übersteigerungen in Japan zu Beginn dieses Jahrtausends nicht so ausgeprägt waren, und das japanische Kreditgewerbe bereits seit dem Platzen der Immobilien- und Börsenblase Anfang der Neuzigerjahre unter einem permanent starken Rationalisierungsdruck steht.

Bei der Frage, inwieweit die Kunden von den Produktivitätsfortschritten der Kreditinstitute über fallende Preise profitieren, weisen die Indikatoren des GGDC sehr große internationale Unterschiede aus (siehe Tabelle 6). Während der Preisdeflator für die Wertschöpfung des Kreditgewerbes in den USA in den Jahren von 1991 bis 2002 vergleichsweise kräftig, nämlich um 4,4 % jährlich stieg, zeigte er im Durchschnitt der übrigen EU-Länder angesichts eines jährlichen Zuwachses von 0,6 % nur sehr maßvoll nach oben und gab in Japan geringfügig nach (-0,6). Demgegenüber war in Deutschland ein Preisrückgang zu beobachten, der mit -4,8 % jährlich so stark ausfiel, wie in keiner anderen der hier berücksichtigten Volkswirtschaften. Lediglich für Schweden wird mit -1,8 % ein weiterer nennenswerter Rückgang angezeigt. Im Unterschied dazu legten die Preisindikatoren innerhalb der größeren EU-Länder vor allem in Spanien (5,5 %) sowie in den Niederlanden (4,9 %) deutlich zu, während sie in dem Vereinigten Königreich (0,4 %) und in Italien (0,2 %) annähernd stagnierten. Verglichen mit den Deflatoren für alle Branchen bzw. den Dienstleistungssektor blieben die Preise lediglich in Schweden in annähernd gleichem Ausmaß hinter den jeweiligen nationalen Mittelwerten zurück wie in Deutschland (siehe mittlere Spalte in Tabelle 6).

Tabelle 6. Entwicklung des Preisdeflators der Wertschöpfung im Kreditgewerbe im internationalen Vergleich

	Veränderungsrate ^a [%]		Abweichung der jährlichen Veränd. vom Durchschnitt [Prozentpunkte] ...		Index [1991=100]
	1991-2002	jährlich	... aller Branchen	... der Dienstl.	
Deutschland	-52,6	-4,8	-6,0	-6,4	
EU-15 (ohne Deutschland)	7,0	0,6	-1,6	-2,3	
<i>Vereinigtes Königreich</i>	3,9	0,4	-2,1	-3,0	
<i>Frankreich</i>	29,9	2,7	1,3	0,4	
<i>Italien</i>	1,9	0,2	-2,7	-3,5	
<i>Spanien</i>	60,0	5,5	1,7	0,8	
<i>Niederlande</i>	54,4	4,9	2,7	1,8	
<i>Schweden</i>	-19,9	-1,8	-3,9	-5,6	
USA	48,8	4,4	2,5	1,3	
Japan	-6,2	-0,6	0,5	-0,9	

^a Exponentielle Wachstumsraten

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen

In den USA, den Niederlanden, Spanien und Frankreich stiegen Preise bei den Bankdienstleistungen sogar stärker als im Mittel der anderen nationalen Wirtschaftszweige. Insofern dürfte die Wettbewerbsintensität auf dem Bankenmarkt – zumindest was den Preiswettbewerb sowie den produktivitätssteigernden Rationalisierungsdruck angeht – in Deutschland insbesondere wesentlich ausgeprägter sein als in den zuvor genannten Ländern, aber auch nachdrücklicher als in Japan, dem Vereinigten Königreich, Italien oder Schweden. Hiervon profitiert vor allem die deutsche Nachfrageseite.

4 Fazit.

Gemessen an betriebswirtschaftlichen Erfolgskennziffern wie der Zinsspanne, der Aufwand-Ertrag-Relation oder der Eigenkapitalrentabilität müssen sich die deutschen Banken und Sparkassen im internationalen Vergleich seit einiger Zeit mit hinteren Plätzen begnügen. Demgegenüber lassen die in diesem Beitrag aufgezeigten Ergebnisse zur Erwerbstätigen- und Stundenproduktivität anhand von VGR-Indikatoren für das deutsche Kreditgewerbe kein Produktivitätsproblem erkennen:

- So schlagen die Banken und Sparkassen die Mehrzahl der anderen deutschen Wirtschaftszweige, und ihr Produktivitätswachstum liegt weit über dem nationalen Durchschnitt.
- Im internationalen Vergleich sind nur die Produktivitätszuwächse des japanischen Kreditgewerbes geringfügig höher, wohingegen die deutschen Kreditinstitute nicht nur die Banken in den übrigen Ländern der EU-15 (darunter das Vereinigte Königreich, Frankreich, Italien, die Niederlande, Spanien sowie Schweden), sondern auch in den USA deutlich hinter sich lassen.
- Gemessen an den beanspruchten makroökonomischen Ressourcen ist Deutschland nicht „overbanked“: Wie in den anderen großen Volkswirtschaften auch, entfallen rund 2 % der Erwerbstätigen auf das Kreditgewerbe.
- In Deutschland sind es vor allem die Kunden, die über Preisrückgänge von den Produktivitätsgewinnen im Kreditgewerbe profitieren, nicht aber die Anteilseigner der Banken. So belegen die Zahlen des GGDC, dass der durch die Produktivitätsgewinne ermöglichte starke Anstieg der *realen* Bruttowertschöpfung mit rückläufigen Preisen für Bankdienstleistungen einher geht. Dieser Preisverfall ist so ausgeprägt, dass die für die Eigenkapitalrendite maßgebliche *nominale* Bruttowertschöpfung stagniert.⁹ Eine derart ausgeprägte Weitergabe des Produktivitätsfortschritts an die Nachfrageseite konnte in keinem anderen der in der Untersuchung berücksichtigten Länder beobachtet werden.

Alles in allem stützen die Ergebnisse damit die Hypothese, dass die deutschen Banken und Sparkassen im globalen Maßstab effizient sind – trotz der „starren“ Dreisäulenstruktur. Zudem zeigen sie, dass damit ein sehr intensiver Preiswettbewerb verbunden ist, der die Banken und Sparkassen permanent zu Innovationen und Rationalisierungsanstrengungen antreibt, deren Früchte weit stärker als in den zum Vergleich herangezogenen Ländern den Kunden zugute kommen.¹⁰ Es ist nicht auszuschließen, dass die geringe Anbieterkonzentration in Deutschland dabei eine Rolle spielt. Wegen der Schlüsselstellung des Kreditgewerbes in einer stark arbeitsteiligen Wirtschaft strahlen die Produktivitätsgewinne positiv auf die gesamte Volkswirtschaft aus. Die deutschen Kreditinstitute kommen insofern ihrer volkswirtschaftlichen Aufgabe nach und müssen diesbezüglich keinen internationalen Vergleich scheuen.

Welche Politikempfehlungen dieses Resultat impliziert, ist hingegen weniger klar. Eine Konsolidierung könnte sich nämlich trotz des positiven Produktivitätsbefundes als notwendig erweisen, um über eine höhere Rentabilität *zusätzliche* Investitions- und Innovationsanreize zu geben, welche ihrerseits weitergehende Produktivitätsfortschritte im Kreditgewerbe ermöglichen. Im Gefolge einer stärkeren Kon-

⁹ Abgesehen von den im konkreten Detail unterschiedlichen Konzepten von volks- und betriebswirtschaftlicher Rechnungslegung, gilt folgender definitorischer Zusammenhang: Die Bruttowertschöpfung entspricht der Summe aus Betriebsergebnis, Arbeitnehmerentgelt, Abgaben und Abschreibungen – jeweils nominal (in laufenden Preisen) oder real (bereinigt um Preisänderungen). Die Eigenkapitalrendite setzt demgegenüber das nominale Betriebsergebnis ins Verhältnis zu dem eingesetzten Kapital.

¹⁰ In diesem Sinne wäre auch das kräftige Produktivitätswachstum der japanischen Banken zu deuten, die bereits seit Anfang der Neuzigerjahre unter einem hohen Rationalisierungsdruck stehen.

zentration auf der Anbieterseite käme es dann zwar graduell zu Oligopolpreisen. Doch wenn dadurch Skalen- und Verbundvorteile realisiert würden, dann könnten die Preise für Bankdienstleistungen trotz des verminderten Wettbewerbsdrucks sogar noch unter den Wettbewerbspreisen des Status Quo liegen. Entscheidend ist in diesem Szenario allerdings, dass der Marktzutritt offen bleibt.

Abgeschlossen: 1. Juli 2005

Ansprechpartner: Dr. Klaus Borger, (069) 7431-2455, klaus.borger@kfw.de

Dr. Tobias Rehbock, (069) 7431-2686, tobias.rehbock@kfw.de

Anhang

Tabelle 7. Deutsche Branchen geordnet nach der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate der Erwerbstätigenproduktivität 1991-2002

Rang	Branche	ISIC rev 3	[%]	Rang	Branche	ISIC rev 3	[%]
1	H.v. elektronischen Bauelementen	321	47,1	31	Verlags-, Druckgewerbe, Vervielfältigung	22	1,7
2	H.v. Büromasch., DV-Gerät u. -Einrichtungen	30	36,6	32	Landverkehr; Transport i. Rohrfernleitungen	60	1,7
3	Schifffahrt	61	12,0	33	Öff. Verw., Verteidigung, Sozialversicherung	75	1,6
4	Nachrichtenübermittlung	64	11,5	34	Forschung und Entwicklung	73	1,4
5	Luffahrt	62	9,1	35	Sonstige elektrische Geräte u. Einrichtungen a.n.g.	31-313	1,1
6	Kokerei, Mineralölverarbeitung, H.v. Brutstoffen	23	8,5	36	H. v. Metallerzeugnissen	28	1,0
7	H.v. nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen	322	8,5	37	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	15-16	0,9
8	Landwirtschaft und Jagd	01	6,3	38	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	85	0,8
9	Forstwirtschaft	02	6,3	39	Fischerei und Fischzucht	05	0,5
10	Metallerzeugung und -bearbeitung	27	5,7	40	Verm. bewegl. Sachen oh. Bedienungspersonal	71	0,3
11	Energie- und Wasserversorgung	40-41	5,0	41	Einzelh. (oh. Handel m. Kfz u. Tankst.); Rep.v. Geb.güt.	52	0,3
12	Luft- und Raumfahrzeugbau	353	5,0	42	H. v. Kraftwagen und Kraftwagenteilen	34	0,1
13	H. v. chemischen Erzeugnissen	24	4,9	43	Baugewerbe	45	0,0
14	Hilfs- u. Nebentätigkeiten f.d. Verkehr, Verkehrsverm.	63	4,8	44	Erziehung und Unterricht	80	-0,1
15	Schiffbau	351	4,5	45	Häusliche Dienste	95	-0,3
16	Ledergewerbe	19	4,4	46	Bergbau u. Gewinnung von Steinen u. Erden	10-14	-0,3
17	Bekleidungsindustrie	18	4,3	47	Kredit- und Versicherungshilfsgewerbe	67	-0,4
18	Kreditgewerbe	65	4,1	48	H.v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr. usw.; Recycling	36-37	-0,5
19	Datenverarbeitung und Datenbanken	72	3,2	49	Sonstige öff. u. priv. Dienstleister	90-93	-1,0
20	H.v. Rundfunk- und Fernsehgeräten usw.	323	3,2	50	Dienstleister überwiegend für Unternehmen a.n.g.	749	-1,4
21	Holzgewerbe (ohne H. v. Möbeln)	20	3,1	51	Rechts-, Steuer- u. technische Beratung, Werbung	741-3	-2,0
22	H.v. medizinischen Geräten u. orthopädischen Vorrichtungen	331	2,9	52	Grundstücks- und Wohnungswesen	70	-2,1
23	Glasgewerbe, H.v. Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	26	2,9	53	Versicherungsgewerbe	66	-2,2
24	Textilgewerbe	17	2,5	54	Kfz-Handel; Instandh. u. Rep.v. Kfz; Tankstellen	50	-2,3
25	Papiergewerbe	21	2,4	55	H.v. isolierten Elektrokabeln, -leitungen u. -drähten	313	-3,5
26	Maschinenbau	29	2,3	56	Gastgewerbe	55	-4,8
27	Schienefahrzeugbau und Fahrzeugbau a.n.g.	352+359	2,2				
28	Sonstige medizinische Geräte	33-331	2,0				
29	H. v. Gummi- und Kunststoffwaren	25	1,9				
30	Handelsvermittlung u. Großhandel (oh. Kfz)	51	1,7				

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen

Tabelle 8. Deutsche Branchen geordnet nach der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate der Stundenproduktivität 1991-2002

Rang	Branche	ISIC rev 3	[%]	Rang	Branche	ISIC rev 3	[%]
1	H.v. elektronischen Bauelementen	321	46,4	31	Verlags-, Druckgewerbe, Vervielfältigung	22	1,9
2	H.v. Büromasch., DV-Gerät u. -Einrichtungen	30	34,7	32	H. v. Gummi- und Kunststoffwaren	25	1,7
3	Schifffahrt	61	12,9	33	Textilgewerbe	17	1,5
4	Nachrichtenübermittlung	64	12,4	34	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	85	1,4
5	Luffahrt	62	10,0	35	Sonstige medizinische Geräte	33-331	1,3
6	Kokerei, Mineralölverarbeitung, H.v. Brutstoffen	23	8,4	36	Einzelh. (oh. Handel m. Kfz u. Tankst.); Rep.v. Geb.güt.	52	1,2
7	H.v. nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen	322	7,8	37	Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	15-16	1,1
8	Hilfs- u. Nebentätigkeiten f.d. Verkehr, Verkehrsverm.	63	5,7	38	Verm. bewegl. Sachen oh. Bedienungspersonal	71	1,0
9	Metallerzeugung und -bearbeitung	27	5,5	39	H. v. Metallerzeugnissen	28	0,9
10	Landwirtschaft und Jagd	01	5,5	40	Sonstige elektrische Geräte u. Einrichtungen a.n.g.	31-313	0,8
11	Forstwirtschaft	02	5,5	41	Erziehung und Unterricht	80	0,5
12	Energie- und Wasserversorgung	40-41	5,2	42	H. v. Kraftwagen und Kraftwagenteilen	34	0,5
13	Kreditgewerbe	65	4,8	43	Baugewerbe	45	0,4
14	Luft- und Raumfahrzeugbau	353	4,7	44	Häusliche Dienste	95	0,3
15	H. v. chemischen Erzeugnissen	24	4,6	45	Kredit- und Versicherungshilfsgewerbe	67	0,3
16	Schiffbau	351	4,3	46	Bergbau u. Gewinnung von Steinen u. Erden	10-14	-0,1
17	Bekleidungsindustrie	18	4,1	47	Fischerei und Fischzucht	05	-0,2
18	Datenverarbeitung und Datenbanken	72	3,9	48	Sonstige öff. u. priv. Dienstleister	90-93	-0,4
19	Holzgewerbe (ohne H. v. Möbeln)	20	3,3	49	H.v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr. usw.; Recycling	36-37	-0,4
20	Ledergewerbe	19	2,8	50	Dienstleister überwiegend für Unternehmen a.n.g.	749	-0,7
21	Glasgewerbe, H.v. Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	26	2,7	51	Rechts-, Steuer- u. technische Beratung, Werbung	741-3	-1,3
22	Handelsvermittlung u. Großhandel (oh. Kfz)	51	2,6	52	Grundstücks- und Wohnungswesen	70	-1,4
23	Landverkehr; Transport i. Rohrfernleitungen	60	2,6	53	Kfz-Handel; Instandh. u. Rep.v. Kfz; Tankstellen	50	-1,4
24	Papiergewerbe	21	2,5	54	Versicherungsgewerbe	66	-1,5
25	H.v. Rundfunk- und Fernsehgeräten usw.	323	2,5	55	H.v. isolierten Elektrokabeln, -leitungen u. -drähten	313	-3,8
26	H.v. medizinischen Geräten u. orthopädischen Vorrichtungen	331	2,3	56	Gastgewerbe	55	-3,9
27	Öff. Verw., Verteidigung, Sozialversicherung	75	2,2				
28	Forschung und Entwicklung	73	2,1				
29	Schienefahrzeugbau und Fahrzeugbau a.n.g.	352+359	1,9				
30	Maschinenbau	29	1,9				

Quelle: Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, Stand: Februar 2005, <http://www.ggdc.net>; eigene Berechnungen