

Meister warnt vor zu starker Harmonisierung

Bundesbank-Vorstandsmitglied: Landestypische Besonderheiten im Retail Banking berücksichtigen

Börsen-Zeitung, 20.10.2006
Frankfurt – Vor einer zu weit getriebenen Vereinheitlichung des Marktes für Retail-Banken durch die Europäische Union hat Edgar Meister, das für die Bankenaufsicht zuständige Mitglied der Bundesbank, gewarnt. Landestypische Besonderheiten und Traditionen müssten berücksichtigt werden. Darüber hinaus wies er Kritik zurück, Deutschland schotte seine Finanzmärkte ab. Der Erfolg etlicher Auslandsbanken beweise das Gegenteil.

„Sprache, Mentalität, Ansprüche der Kunden, die nationalen Rechtssysteme und damit auch die Produkte“ in den einzelnen EU-Ländern seien in den Retail-Bankenmärkten weitaus unterschiedlicher als im Großkundengeschäft, betonte Meister auf dem 4. Internationalen Retail-Bankentag in Frankfurt, der von der Börsen-Zeitung und Wincor Nixdorf veranstaltet wurde.

Integration durch den Markt

Eine vollständige Harmonisierung der Retailmärkte sei daher „weder vom Markt gewünscht noch unter aufsichtlichen Gesichtspunkten zweckdienlich“. Eine Integration solle vielmehr in erster Linie vom Markt selbst ausgehen.

In diesem Zusammenhang sprach sich das Bundesbank-Vorstandsmitglied auch gegen eine Zentralisierung der Bankenaufsicht in der EU aus: „Die Aufsichtsbehörden benötigen die Nähe zu den Instituten, um ihren Auftrag zur Wahrung der Finanzstabilität effektiv durchführen zu können.“

Aufsichten vernetzen

Anstelle einer Zusammenlegung sollten die bestehenden Kooperationen der nationalen Aufsichten weiter ausgebaut werden, forderte Meister. Auf diesem Wege könne man den rechtlichen Rahmenbedingungen, den Bedürfnissen der international tätigen Institute sowie dem Ziel eines stabilen Finanzsystems bei gleichzeitigen fairen Wettbewerbsbedingungen am besten gerecht werden.

Kritisch bewertete Meister Bestrebungen der Europäischen Union, den Markt für Hypothekarkredite zu harmonisieren. Dabei solle die Zinsbindung für den Kreditnehmer aufgehoben und die Option einer jederzeitigen entschädigungsfreien Rückzahlung zwingend vorgeschrieben werden. In Deutschland – anders als etwa in Großbritannien – hätten jedoch Hypothekarkredite mit langfristiger Zinsbindung Tradition. Diese Kredite würden nachgefragt, obwohl es auch hierzulande Alternativen mit variabler Verzinsung gebe, betonte Meister. Da die Refinanzierung der Institute auf festverzinsliche Produkte abgestimmt sei, wäre eine Umstellung mit hohem Aufwand verbunden. Darüber hinaus erhöhe eine Aufhebung der Zinsbindung die Zins sensitivität der Haushalte. Dies könne sich auf Konjunktur und Systemstabilität problematisch auswirken.

Meister wandte sich in seiner Ansprache auch gegen Kritik der EU an nationalen Markteintrittsbarrieren im Retail-Bankgeschäft, die im Zusammenhang mit einer Untersuchung zum Privatkundenmarkt im Bankensektor laut geworden war. Dass insbesondere Deutschland seinen Markt keineswegs abschotte, zeige die Vielfalt an Universal-, Spe-

zial- und Direktbanken. „Auch verfügbaren Auslandsbanken mit ihren deutschen Tochterunternehmen über einen nicht unerheblichen Marktanteil.“

„Intensiver Wettbewerb“

Schwer nachvollziehbar sei die Kritik der Kommission am geringen Konzentrationsgrad des deutschen Bankensektors, da eine solche Marktkonstellation doch gerade nicht – wie von der EU moniert – zu einer geringen Wettbewerbsintensität führe. Der Bankenwettbewerb sei hierzulande sehr intensiv. Dies komme sowohl den Verbraucherinteressen als auch der Effizienz und Stabilität des Finanzsystems zugute. „Ungeachtet der weiterhin notwendigen Konsolidierung im deutschen Bankensektor sind Machtverhältnisse, wie sie in einigen EU-Mitgliedsstaaten mit teils monopolistischen Strukturen und Preiskontrollen durch die Wettbewerbsbehörde bestehen, ein wenig erstrebenswertes Ziel.“

Verbraucher im Mittelpunkt

Die Retailbanken selbst forderte Meister auf, sich verstärkt an den Wünschen der Verbraucher zu orientieren, um im intensiven Wettbewerb bestehen zu können. Auch in Zukunft werde dieses Segment „seinen hohen Stellenwert nicht nur für Nischenanbieter, sondern auch im Geschäftsmodell von Universalbanken behalten“. Dies sei erstrebenswert, da die dadurch erzielbaren Provisionserträge die Abhängigkeit des Geschäfts von der Zinsentwicklung reduzieren.