

Was ist eine Bank?

Fragen und Antworten zum Thema Banken

Die Banken als Geldvermittler

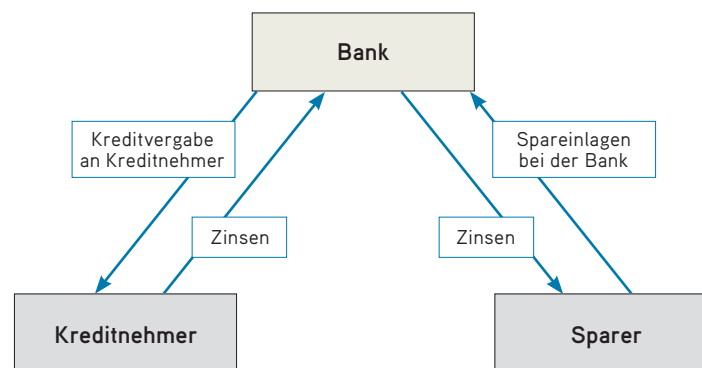
Was ist eine Bank?

Eine Bank ist ein Unternehmen, das als Haupttätigkeit Ersparnisse entgegennimmt, Kredite vergibt und weitere Finanzdienstleistungen erbringt.

Welche Aufgaben erfüllt eine Bank?

Eine Bank hat zwei zentrale Aufgaben: Einerseits nimmt sie Gelder entgegen, die Sparer auf ihren Bankkonten einzahlen. Andererseits vergibt sie Kredite an ihre Kundinnen und Kunden.¹ Die Bank übernimmt dadurch eine Vermittlerrolle zwischen Sparer² und Kreditnehmer (Abbildung 1). Die weiteren Aufgaben von Banken umfassen diverse Finanzdienstleistungen: Abwicklung von Zahlungen, Verwaltung von Vermögen, Eintauschen von Währungen usw.

Abbildung 1: Die Vermittlerposition der Banken im Kreditgeschäft



Wie funktioniert das Kreditgeschäft?

Die Kreditnehmer der Banken sind Privatpersonen oder Unternehmen, die Geld benötigen, um etwas zu konsumieren oder um eine Investition zu tätigen. Für das geliehene Geld bezahlen sie der Bank einen Zins. Dieser richtet sich unter anderem nach der Laufzeit und dem Ausfallrisiko des Kredites. Das Ausfallrisiko beschreibt, wie wahrscheinlich es ist, dass eine Schuldnerin den Kredit nicht zurückzahlen kann. Je höher das Risiko, desto höher ist der verlangte Zins. Manche Kredite werden durch ein Pfand (eine Sicherheit) gedeckt. Dies führt zu einem tieferen Zins, da die Bank bei Zahlungsunfähigkeit auf das Pfand zurückgreifen kann. Ein Beispiel sind Hypothekarkredite. Mit solchen Krediten erwirbt der Kreditnehmer ein Haus. Wird der Kreditnehmer zahlungsunfähig, kann die Bank notfalls das Haus als Pfand verwerten.

Wie funktioniert das Einlagengeschäft?

Sparer können Privatpersonen oder Unternehmen sein. Die bei der Bank einbezahlten Gelder der Sparer nennt man auch «Einlagen» oder «Depositen». Die Sparer erhalten dafür von der Bank einen Zins, der vom Kontotyp abhängt. Grundsätzlich gilt: Je flexibler das Konto für Zahlungen und Rückzüge ist, desto tiefer ist der Zins. Die Zinsen auf einem Kontokorrent- oder Privatkonto sind also tiefer als auf einem Spar- oder Anlagekonto, denn Letztere verursachen der Bank weniger Aufwand. Zudem ist das Geld auf einem Sparkonto (auch «Depositenkonto» genannt) teilweise «gebunden», d. h., es kann nur ein bestimmter Betrag ohne Weiteres wieder abgehoben werden, andernfalls muss man den Rückzug einige Monate im Voraus ankündigen oder pro Rückzug eine Gebühr bezahlen.

¹ Bei der Kreditvergabe schafft die Bank neues Geld. Dieser Prozess der «Geldschöpfung» ist auf Seite 5 genauer beschrieben.

² Aus Gründen der Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen die männliche Form gewählt, es ist jedoch immer die weibliche Form mitgemeint.

Welches sind typische Geschäftsfelder der Banken?

Die einzelnen Geschäftsbereiche werden nicht bei allen Banken gleich unterteilt und bezeichnet. Um einen Überblick zu gewinnen, werden die Tätigkeiten von Grossbanken aber oft in 3–4 zentrale Geschäftsbereiche eingeteilt: Das «Retail Banking» beinhaltet verschiedene Bankdienstleistungen gegenüber Privatpersonen und kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Sie umfassen das klassische Einlagen- und Kreditgeschäft, den Zahlungsverkehr und einfache Beratungen. Die Dienstleistungen im Bereich der «Vermögensverwaltung» reichen von der individuellen Finanzberatung bis zum Treffen und Abwickeln von Anlageentscheiden. Dabei lässt sich dieser Bereich in die Betreuung von vermögenden Privatkunden («Private Banking» oder «Wealth

Management») und in das «Asset Management» unterteilen. Von Letzterem wird oft gesprochen, wenn es um die Verwaltung von Finanzanlagen, die Entwicklung neuer Anlageprodukte sowie um die Anlageberatung von institutionellen Kunden, wie Pensionskassen, geht. Das «Investment Banking» schliesslich beinhaltet die Unternehmensfinanzierung, die Unternehmensberatung, das Handelsgeschäft und die Forschungsabteilungen (erstellen Analysen zu Marktentwicklungen). Zusätzlich werden beim Investment Banking neue Finanzprodukte entwickelt. Banken kaufen und verkaufen im Übrigen auch für sich selbst Finanzprodukte; diesen Geschäftsbereich des Investment Banking nennt man Eigenhandel.

Tabelle 1: Beispiele für Bankdienstleistungen nach Geschäftsfeldern

Retail Banking	Vermögensverwaltung	Investment Banking
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Anbieten eines Lohn-, Spar- oder Vorsorgekontos ▶ Gewährung von Hypothekarkrediten zum Kauf von Liegenschaften ▶ Abwicklung von Zahlungen über ein Bankkonto ▶ Auszahlung von Bargeld am Bankautomaten oder am Schalter ▶ Vertrieb von Kreditkarten ▶ Einfache Beratungen 	<p>Private Banking</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vermögensberatung und Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden, z. B. Entwicklung von Anlagestrategien <p>Asset Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Verwaltung von Fonds ▶ Beratung und Verwaltung des Finanzvermögens von grösseren Institutionen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Durchführung von Kapitalaufnahmen der Unternehmen (Ausgabe von Aktien oder Obligationen) am Kapitalmarkt ▶ Beratung und Unterstützung von Unternehmen bei Übernahmen und Fusionen ▶ Entwicklung neuer Finanzprodukte, z. B. verbriefte Forderungen ▶ Käufe und Verkäufe von Finanzprodukten im Namen und auf Rechnung der Bank (Eigenhandel)

Quelle: Seco (2010) «Konjunkturtendenzen Herbst 2010»

Weshalb braucht es überhaupt Banken als Vermittler?

Auf der einen Seite wollen Sparer ihr Geld in ganz unterschiedlichen Beträgen möglichst leicht verfügbar und sicher anlegen. Auf der andern Seite brauchen die Kreditnehmer einen fixen und oft grösseren Geldbetrag für eine bestimmte Frist, und es ist unsicher, ob sie diesen zurückzahlen können. Diese unterschiedlichen Bedürfnisse erschweren eine direkte Einigung zwischen einzelnen Sparern und Kreditnehmern. Gerade für Sparer, die mit dem Finanzgeschäft

nicht vertraut sind, ist es zudem schwierig, die Zahlungsfähigkeit der Kreditnehmer zu beurteilen und zu überwachen. Hier springen die Banken ein: Mit ihrer Tätigkeit bringen sie Sparer und Kreditnehmer zusammen. Ausserdem sind sie spezialisiert auf die Beurteilung und Überwachung von Kreditnehmern. Weil Banken sehr viele Kunden haben, wird für sie auch das Verlustrisiko leichter einschätzbar («Gesetz der grossen Zahl»). Tabelle 2 zeigt die Vermittlungsrolle der Banken anhand von konkreten Beispielen.

Tabelle 2: Die Vermittlungsrolle der Banken

	Fall 1: Grössentransformation	Fall 2: Fristentransformation	Fall 3: Risikotransformation	Fall 4: Information
Kreditnehmer Alex:	Braucht einen Kredit von 50 000 Franken.	Braucht einen Kredit für 5 Jahre.	Kann den Kredit nicht mit Sicherheit zurückzahlen.	Behauptet, er sei ein seriöser Kreditnehmer.
Sparerin Brigit:	Will Ersparnisse von 5000 Franken anlegen.	Will das Geld rasch beziehen können.	Will ihr Geld auf keinen Fall verlieren.	Ist nicht sicher, ob sie Alex vertrauen kann.
Problem:	Die Beträge sind unterschiedlich hoch.	Fixe Kreditfrist kann nicht garantiert werden.	Das Kreditgeschäft birgt Risiken. Sparer wünschen Sicherheit!	Ungewisse Rückzahlung des Kredits. Die Information ist einseitig beim Kreditnehmer verteilt; er weiss deutlich besser, ob er den Kredit zurückzahlen wird.
Beitrag der Bank:	Viele kleinere Bankguthaben werden zur Finanzierung von grösseren Krediten verwendet.	Da von vielen Kunden laufend Geld bezogen, aber auch zur Bank gebracht wird, liegt ein Teil der Guthaben stets bei der Bank. Dieses Geld kann die Bank für längerfristige Kredite verwenden.	Durch die grosse Anzahl an Kunden kann die Bank die Wahrscheinlichkeit eines Kreditausfalls besser einschätzen. Dank ihrer Erfahrung und Spezialisierung sind die Ausfallrisiken bei der Bank reduziert. Die Bank verlangt Zinsen auf die Kredite, sodass auftretende Ausfälle (zum Teil) gedeckt werden können.	Die Bank reduziert Informationsprobleme. Tendenziell werden die guten (ertragreichen) Kredite finanziert. Die Kredite werden dank Überwachung eher zurückbezahlt.

Gibt es Alternativen zu den Banken?

Die gleiche Vermittlerfunktion der Banken wird grundsätzlich auch von Kapitalmärkten erfüllt. Kreditnehmer können auch am Kapitalmarkt Schuldpapiere herausgeben und diese an Sparer verkaufen, um für eine bestimmte Frist Geld zu erhalten. Selbst in gut entwickelten Kapitalmärkten ist es aber mit einigem Aufwand verbunden, direkt am Kapitalmarkt Kredite aufzunehmen. Dieser Aufwand lohnt sich primär für Schuldner, die viele und hohe Kredite aufnehmen. Als grobe Faustregel kann man deshalb sagen, dass Privatpersonen und kleine Firmen für Kredite eher auf Banken angewiesen sind, während grosse Firmen oder Staaten häufig direkt am Kapitalmarkt auftreten. Selbst in diesem Fall sind aber meistens Banken beteiligt, welche die Unternehmen bei der Aufnahme von Krediten am Kapitalmarkt unterstützen.

Wie sieht die Bilanz einer Bank aus?

Die Bilanz einer Bank hat – wie bei jedem Unternehmen – zwei Seiten: Auf der Aktivseite steht das Vermögen (Aktiven). Hier befinden sich u. a. die von der Bank vergebenen Kredite, weil diese für die Bank ein Guthaben und damit ein Vermögen darstellen. Deshalb wird das Kreditgeschäft auch als Aktivgeschäft bezeichnet. Auf der Passivseite stehen die Schulden (Passiven). Dazu zählen u. a. die Spareinlagen, weil diese aus Sicht der Bank Schulden gegenüber den Kunden sind. Aus diesem Grund wird das Einlagengeschäft auch als Passivgeschäft bezeichnet.

Im Unterschied zur Bilanz eines gewöhnlichen Unternehmens beinhaltet die Bilanz einer Bank einen geringen Anteil an Eigenkapital (auch als «Eigenmittel» bezeichnet) und einen hohen Anteil an Fremdkapital. Diese Besonderheit hat mit dem Geschäftsmodell von Banken zu tun: Andere Unternehmen nehmen Schulden auf, um Investitionen (z. B. eine Maschine) zu finanzieren. Manche Investitionen werden mit Schulden, andere mit eigenen Mitteln finanziert. Bei Banken hingegen ist das Annehmen von Spareinlagen ein Kerngeschäft. Und solche Gelder sind naturgemäss stets fremdes Kapital.

Die Bilanz einer Bank

Aktiven	in Milliarden Franken	Passiven	in Milliarden Franken
Flüssige Mittel (= Bargeld)	17	Verpflichtungen gegenüber Banken (= Kredite von anderen Banken)	11
Forderungen gegenüber Banken (= Sichtguthaben bei anderen Banken)	9	Verpflichtungen gegenüber Kunden (= Sichtguthaben von Kunden)	57
Forderungen gegenüber Kunden und Hypothekarforderungen (= Kredite an Kunden)	50	Übrige Positionen	24
Finanzanlagen, Wertschriften, Beteiligungen	18	Eigene Mittel	8
Übrige Positionen	6		
TOTAL	100	TOTAL	100

Das Beispiel ist angelehnt an den SNB-Bericht «Die Banken in der Schweiz 2016»

Wie verdienen die Banken Geld?

Im klassischen Zinsgeschäft (mit Spargeldern Kredite finanzieren) verdienen die Banken Geld, indem sie bei der Kreditvergabe einen höheren Zins verlangen, als sie den Sparern für ihre Einlagen entrichten. Diese Differenz zwischen den von der Bank erhaltenen und den von der Bank bezahlten Zinsen wird als «Zinsmarge» bezeichnet. Das übrige Geld verdienen Banken, indem sie von ihren Kunden für verschiedene Dienstleistungen, z. B. für die Ausführung von Kaufaufträgen an der Börse, Gebühren verlangen (Kommissionsgeschäft). Bei kleineren Regionalbanken und Kantonalbanken, die vor allem im Retail Banking tätig sind, ist die Zinsmarge die wichtigste Ertragsquelle. Bei den in allen Bereichen tätigen Grossbanken und den auf die Vermögensverwaltung oder das Investment Banking spezialisierten Banken stehen hingegen das Kommissionsgeschäft, Gewinne aus Eigenhandel und komplexen Finanzprodukten im Vordergrund.

Banken in der Schweiz

Stellenwert der Banken in der Schweiz

In der Schweizer Wirtschaft hat der Bankensektor³, verglichen mit anderen Ländern, einen grossen Stellenwert: Im Jahr 2016 trugen die Banken rund 9,1 Prozent zum

Bruttoinlandprodukt (BIP) der Schweiz bei. Auch als Arbeitgeber sind die rund 261 Banken in der Schweiz bedeutend, wenn auch in etwas bescheidenerem Umfang: 2017 arbeiteten rund 5,6 Prozent aller Beschäftigten im Bankensektor. Gemessen an der Wertschöpfung pro Arbeitskraft, ist der Bankensektor sehr produktiv. Das ist mit ein Grund, weshalb man im Bankensektor im Vergleich zu anderen Branchen überdurchschnittlich viel verdient. Die Löhne im Bankensektor sind aber auch deshalb hoch, weil die Erträge im Bankengeschäft überdurchschnittlich gross sind. Dies hat verschiedene Gründe: etwa weil die Banken teilweise hohe Risiken eingehen oder weil der Wettbewerb zwischen den Banken in einigen Bereichen schwach ist.

Das Bankenland Schweiz

Die Schweiz ist international als Bankenland bekannt: Dank politischer und wirtschaftlicher Stabilität und vorteilhaften Rahmenbedingungen haben sich Schweizer Banken insbesondere in der Vermögensverwaltung erfolgreich positioniert. Sie stützen sich dabei auf internationale Kundschaft ab: Von den in der Schweiz verwalteten Vermögen entfallen rund 48 Prozent auf ausländische Kundinnen und Kunden. Mit einem Weltmarktanteil von rund 25 Prozent des grenzüberschreitenden Vermögensverwaltungsgeschäfts liegt die Schweiz diesbezüglich an der Spitze aller Finanzplätze.

³ Zahlen zum Bankensektor: <https://www.sif.admin.ch/sif/de/home/dokumentation/publikationen/kennzahlen-finanzstandort-schweiz.html>

Wie Banken Geld schaffen

Unser Geld kommt nicht ausschliesslich von der SNB. Banken können Geld schaffen, indem sie Geld von den Sparern sammeln und Kredite an Haushalte und Unternehmen vergeben. Wie das vor sich geht, zeigt ein einfaches Beispiel: Nehmen wir an, ein Sparer zahlt 20 000 Franken in Noten auf sein Konto bei der Bank ein. Die Menge des Geldes, das in der Wirtschaft vorhanden ist, verändert sich durch diese Einlage nicht: Zwar sind die Noten nicht mehr im Umlauf, sondern im Tresor der Bank. Der Sparer erhält dafür aber eine Gutschrift von 20 000 Franken auf seinem Konto, ein sogenanntes «Sichtguthaben». Diese Gutschrift ist «Buchgeld», also Geld, das nicht in Form von Münzen oder Noten vorhanden ist, sondern nur «virtuell» auf den Konten der Banken. Weil es genauso wie Bargeld für Zahlungen verwendet wird, zählt es aber auch zur Geldmenge.

Was tut die Bank nun mit dem Geld des Sparerers? Sie könnte es untätig im Tresor liegen lassen, doch das bringt ihr nichts ein. Warum soll sie es nicht gegen Zinsen ausleihen? Eine Unternehmerin braucht Geld für eine Computeranlage. Die Bank leiht ihr von den 20 000 Franken, die der Sparer einbezahlt hat, 16 000 Franken als Kredit und schreibt ihr den Betrag auf seinem Konto gut. Hat sich die Geldmenge dadurch verändert? Der Sparer hat noch immer 20 000 Franken auf ihrem Konto. Die Unternehmerin verfügt als Kreditnehmerin über 16 000 Franken. Die Geldmenge (in Form von Buchgeld) hat also um 16 000 Franken zugenommen. Wenn nun die Unternehmerin mit den 16 000 Franken die Computeranlage kauft und der Computerhändler den erhaltenen Barbetrag bei seiner Bank einbezahlt, wird diese wiederum einen Teil davon als Kredit ausleihen. Dies führt abermals zu einem Anstieg der Geldmenge; die Geldschöpfung geht weiter.

Genau umgekehrt wird bei der Rückzahlung von Krediten (Tilgung) zuvor geschaffenes Geld wieder vernichtet: Zahlt die Unternehmerin nach einiger Zeit den Kredit von 16 000 Franken zurück an die Bank, so bleiben nur die ursprünglichen 20 000 Franken Sichtguthaben des Sparerers.

Die Grenzen der Geldschöpfung

Die Geldschöpfung durch die Banken hat Grenzen. Eine Grenze wird durch die Kreditpolitik der Banken selber gesetzt. Eine Bank wird nur dann einen Kredit vergeben, wenn sie überzeugt ist, dass der Kreditnehmer den Betrag mit Zinsen wieder zurückzahlen kann. Zudem gibt es Vorschriften, die eine unbeschränkte Geldschöpfung verhindern. Für jeden vergebenen Kredit muss eine Bank Eigenkapital vorhalten, was die Kredit- und damit die Geldmengenausdehnung begrenzt. Ausserdem ist jede Bank per Gesetz dazu verpflichtet, einen gewissen Anteil ihrer Kundeneinlagen als Reserven zu halten – die sogenannte Mindestreserve. Diese drei Punkte (die Zahlungsfähigkeit der Kreditnehmer, die gesetzlichen Vorschriften zum Eigenkapital und die gesetzliche Mindestreserve) beschränken also die Möglichkeit der Banken, Kredite zu vergeben – und damit Geld zu schöpfen.

Letztlich steuert die Nationalbank das Ausmass der Geldschöpfung, das die Banken betreiben können: Über die Menge an Mitteln, die sie den Banken zur Verfügung stellt, und über die Höhe des Zinssatzes beeinflusst die Nationalbank Kreditnachfrage und Kreditangebot. Auf diese Weise kann sie die Höhe der Geldmenge in der gesamten Volkswirtschaft steuern.