
Die Forschungsnachrichten sind Teil des Projekts Next Generation. Die besten Studierenden fassen wirtschaftspolitisch relevante Ergebnisse der aktuellen Forschung für Entscheidungsträger und die interessierte Öffentlichkeit zusammen.

Dominik Schläfli
Universität St. Gallen
Master in Banking and Finance
dominik.schlaefli@student.unisg.ch



Mit der Hausbank durch die Krise

Hausbanken sind lokal verankert und pflegen dauerhafte Geschäftsbeziehungen. Anders als bei normalen Geschäftsbanken genügt ihnen eine einmalige Prüfung der Kreditwürdigkeit nicht. Mit der Nähe zu den Unternehmen erhalten sie Zugang zu wichtigen Informationen jenseits der harten Ertrags- und Bilanzkennzahlen. Sie kennen ihre Kunden ganz genau. Deshalb können sie auch in Krisenzeiten die Kreditlinien weiterführen, wenn die Unternehmen profitabel sind. Sie vergeben größere Kreditbeträge und verlangen niedrigere Zinsen, um schwierige Zeiten überwinden zu helfen. Sie wählen eine höhere Kapitalausstattung, die ihnen in Krisenzeiten als Puffer dient. In guten Zeiten, wenn die Firmen leichter zahlen können, fordern Hausbanken tendenziell höhere Zinsen. So können sie entgangene Zinserträge nachholen und die höheren Kosten für intensivere Geschäftsbeziehungen hereinspielen. Eine Hausbank zahlt sich gerade auch für riskantere, aber längerfristig oft profitablere Unternehmen aus. Dauerhafte Geschäftsbeziehungen wirken eben wie eine Versicherung. Auch die Gesamtwirtschaft profitiert. Das Geschäftsmodell der Hausbanken trägt dazu bei, Krisen abzumildern und die Konjunktur zu glätten.

Quelle: Bolton, Patrick, Xavier Freixas, Leonardo Gambacorta and Paolo Emilio Mistrulli (2016), Relationship and Transaction Lending in a Crisis, Review of Financial Studies 29, 2643-2676.

Ein erfolgreiches Unternehmen braucht eine solide Finanzierung. Banken stellen Kredite zur Verfügung. In wirtschaftlich guten Zeiten bereitet die Kreditfinanzierung wenig Probleme, in einer Krise sieht es dagegen schlechter aus. Welche Banken sind auch in schwierigen Zeiten willens und in der Lage, den Unternehmen dringend benötigtes Kapital zur Verfügung zu stellen? Das Forscherteam Bolton, Freixas, Gambacorta und Mistrulli untersuchen die Kreditvergabe während einer Finanzkrise im Unterschied zu normalen Zeiten und beleuchten die Bedeutung der Qualität von Bankbeziehungen.

Die meisten Unternehmen haben Geschäftsbeziehungen zu mehreren Banken. Dabei sind zwei Kategorien zu unterscheiden. Die Hausbanken, meist lokal verankerte Geschäftsbanken, unterhalten dauerhafte Beziehungen zu ihren Kunden. Sie vergeben Kredite wiederholt und über einen längeren Zeitraum. Dabei prüfen sie laufend die Kreditwürdigkeit des Unternehmens und erhalten einen vertieften Einblick in dessen Geschäftstätigkeit. Sie kennen ihre Kunden ganz genau. Ihnen stehen die anderen Finanzinstitute gegenüber, also „Nicht-Hausbanken“, die in der Folge als „normale“ Geschäftsbanken bezeichnet werden. Sie vergeben Kredite oft nur einmalig und prüfen bloß die gegenwärtige Kreditwürdigkeit eines Unternehmens, ohne eine engere und dauerhaftere Beziehung aufzubauen.

Die Forscher gehen von der Hypothese aus, dass Hausbanken dank ihrer langfristigen Kundenbeziehungen den Charakter und Zustand ihrer Unternehmen besser beurteilen können. Im Wissen um die grundsätzliche Kreditwürdigkeit können sie die Kreditvergabe auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten aufrechterhalten. Um über vorübergehende Schwierigkeiten hinwegzuhelfen, verlangen sie in schlechten Zeiten auch niedrigere Zinsen als normale Geschäftsbanken. Im Gegenzug müssen sie in guten Zeiten vergleichsweise höhere Zinsen ansetzen, um entgangene Zinserträge hereinzuholen und die höheren Kosten einer intensiveren Kundenbetreuung abzudecken. Um ihre Hypothesen zu überprüfen, verwenden die Forscher einen Datensatz aus dem Kreditregister der italienischen Zentralbank mit Informationen über die Kreditvergabe von 179 italienischen Banken an über 72'000 Unternehmen zwischen 2007 und 2010. Ein besonderer Vorteil der Daten ist, dass die Forscher insbesondere auch die Veränderungen in der Kreditvergabe während der Finanzkrise untersuchen können.

Ähnlich wie in früheren Studien messen die Wissenschaftler die Qualität einer Bankbeziehung anhand der geografischen Distanz zwischen Bank und Unternehmen. Für eine Bank ist es wesentlich einfacher, neben den üblichen Kennzahlen zusätzliche „weiche“ Informationen zu erhalten, je geringer die Distanz zum Unternehmen ist. Denn dazu ist ein regelmäßiger, oft auch persönlicher Austausch notwendig. Entsprechend stufen die Ökonomen eine Bank als Hausbank ein, wenn sich die Hauptsitze von Bank und Unternehmen in derselben Provinz befinden. Eine Bank kann somit für Kreditnehmer in derselben Provinz als Hausbank und für Kreditnehmer in anderen Provinzen als normale Geschäftsbank tätig sein.

Unternehmen mit einem höheren Anteil an Krediten von normalen Geschäftsbanken weisen eine signifikant höhere Insolvenzwahrscheinlichkeit auf.

Zunächst schätzen die Forscher, wie sich die Struktur der Kredite eines Unternehmens auf dessen Insolvenzwahrscheinlichkeit während der Finanzkrise (2008-10) auswirkt. Diese steigt mit zunehmendem Anteil von normalen Geschäftskrediten an. Die Insolvenzwahrscheinlichkeit während der Krise ist bei Firmen mit normalen Geschäftskrediten um 0.3 Prozentpunkte höher als bei einem vergleichbaren Unternehmen, das sich ausschließlich von Hausbanken finanziert. Dieser Unterschied ist statistisch signifikant und ökonomisch bedeutsam, zumal die durchschnittliche Insolvenzwahrscheinlichkeit rund 1% beträgt. Der Unterschied beträgt also knapp ein Drittel. Für die bessere Kundenkenntnis der Hausbanken spricht auch, dass bei Hausbankkrediten ein positiver Zusammenhang zwischen der Insolvenzwahrscheinlichkeit und dem Kreditzins besteht. Hausbanken lassen sich ein höheres Risiko durch einen höheren Zins abgelten. Bei normalen Geschäftskrediten ist dieser Zusammenhang jedoch negativ. Dies bedeutet, dass Hausbanken das Risiko einer Firma besser einschätzen und somit adäquatere Zinsen verlangen. Beide Ergebnisse weisen darauf hin, dass Hausbanken durch ihre stete Beobachtung und Begleitung des Kreditnehmers bessere Informationen über dessen Risiko verfügen. Dadurch können sie gezielter Kredite an finanziell solide Unternehmen vergeben und den Zinssatz risikogerecht festlegen.

In der Finanzkrise stellen Hausbanken ihren Unternehmen ein um 30% höheres Kreditvolumen zur Verfügung und verlangen einen um 0.12 Prozentpunkte niedrigeren Zins als normale Geschäftsbanken.

Abbildung 1 zeigt, dass Hausbanken ihre Kreditnehmer quasi „versichern“, indem sie gerade während der Krise ein vergleichsweise höheres Kreditvolumen zu niedrigeren Zinsen anbieten. In wirtschaftlich guten Zeiten sind dagegen die Kredite von normalen Geschäftsbanken billiger. Der Zinsunterschied beträgt rund 0.08 Prozentpunkte. In schlechten Zeiten zeigt sich ein gegenteiliges Ergebnis. Hausbanken verlangen einen um 0.12 Prozentpunkte niedrigeren Kreditzins. Zudem stellen die Hausbanken unabhängig von der konjunkturellen Lage den Unternehmen um 27% größere Kreditbeträge zur Verfügung, in Krisenzeiten sogar noch mehr. Der Unterschied im Kreditvolumen relativ zu normalen Geschäftsbanken weitet sich in der Krise noch einmal um 3%-Punkte auf 30% aus. Dieser Unterschied kommt vor allem dadurch zustande, dass Hausbanken Kredite öfter verlängerten. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kredit während der Finanzkrise nicht erneuert wird, ist bei normalen Geschäftsbanken etwa 6 Prozentpunkte höher ist als bei Hausbanken. Berücksichtigt man, dass manche Unternehmen insolvent wurden und somit von sich aus keinen Kredit mehr nachgefragt haben, beträgt der Unterschied bei den verbleibenden Firmen sogar 9 Prozentpunkte.

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kredit während der Finanzkrise nicht verlängert wird, ist bei normalen Geschäftsbanken um 6 bis 9 Prozentpunkte höher.

Die Unterschiede in den Kreditkosten zwischen Hausbanken und normalen Geschäftsbanken veranlassen die Unternehmen, ihre Finanzierungsquellen gezielt auszuwählen. Die Schätzungen zeigen, dass Hausbanken in guten Zeiten relativ höhere Zinsen verlangen (siehe Abb. 1), wobei der Kostennachteil für besonders sichere Unternehmen am größten ist. Diese haben daher einen Anreiz, Kredite vorwiegend bei normalen Geschäftsbanken aufzunehmen. In Krisenzeiten kehrt sich dieses Muster um. Die Quintessenz ist, dass die eher risikoreicheren Firmen mit den Hausbanken besser fahren. Weil sie ein höheres Risiko haben, zählt für sie die bessere Behandlung in der Krise mehr. Die Hausbanken können mit dem höheren Risiko auch besser umgehen, weil sie enge Beziehungen pflegen, stärker überwachen und schneller korrigierend eingreifen können, wenn sich Fehlentwicklungen abzeichnen.

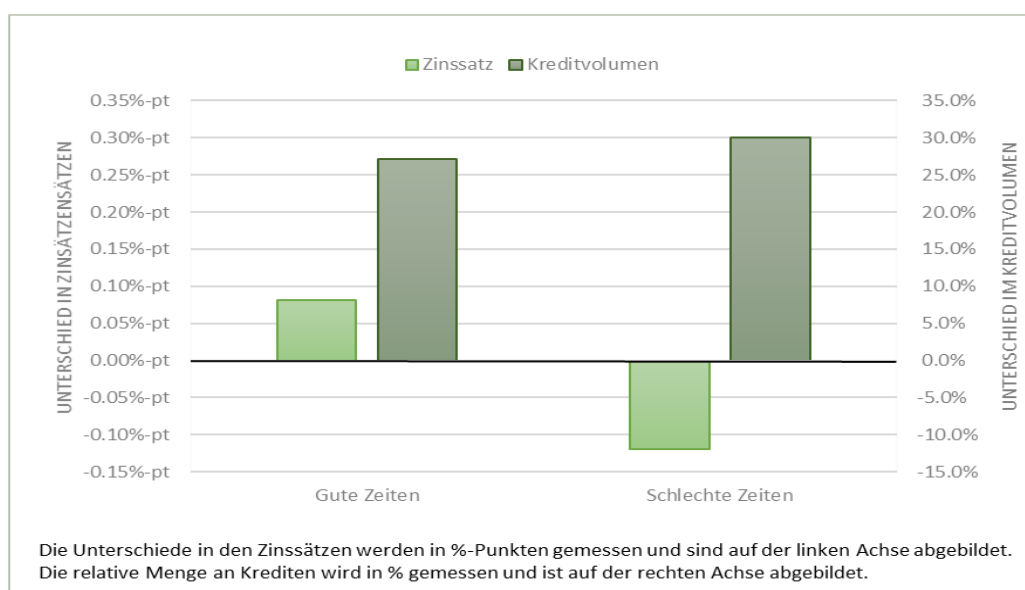


Abb. 1: Unterschiede in den Kreditkonditionen von Hausbanken gegenüber normalen Geschäftsbanken.

Für sichere Unternehmen sind die Kredite bei normalen Geschäftsbanken stets billiger. Deshalb weisen sie in der Regel einen höheren Anteil solcher Kredite auf. Riskantere Unternehmen verlassen sich stärker auf ihre Hausbank. Sie sind bereit, in guten Zeiten höhere Zinsen zu bezahlen, um von der Fortführung der Kreditlinien und den besseren Konditionen in der Krise zu profitieren.

Hausbanken haben eine um 3 Prozentpunkte höhere Eigenkapitalquote. Mit diesem Puffer können sie auch während einer Krise die Kreditlinien weiterführen.

Warum können Hausbanken während einer Krise mehr Kredite auch an riskantere Unternehmen vergeben? Sie sind besser kapitalisiert. Das höhere Eigenkapital dient in Krisenzeiten als Puffer und ermöglicht es, zahlreiche Kredite auch in einem schwierigen Umfeld weiterzuführen, wenn die Unternehmen längerfristig profitabel sind. Normale Geschäftsbanken, die kaum lokale Kredite vergeben, weisen dagegen eine im Schnitt um über 3 Prozentpunkte niedrigere risikogewichtete Eigenkapitalquote auf als reine Hausbanken. Diese Differenz ist beträchtlich, da das regulatorische Minimum nach Basel II bei 8% lag. Das Geschäftsmodell der Hausbanken setzt eine stärkere Kapitalbasis voraus, damit sie auch in Krisenzeiten die Kreditbeziehungen aufrechterhalten können.

Wirtschaftspolitisches Zentrum WPZ

Forschung und Kommunikation auf Spitzenniveau für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

Das Wirtschaftspolitische Zentrum (WPZ) ist eine Initiative der Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie (FGN-HSG) an der Universität St. Gallen und ist folgenden Aufgaben gewidmet:

- Spitzenforschung mit Anwendungsbezug
- Wissenstransfer in die wirtschaftspolitische Praxis
- Förderung der wissenschaftlichen Nachwuchstalente
- Information der Öffentlichkeit

Unsere Aktivitäten in der Forschung reichen von wegweisenden Studien in Kooperation mit international führenden Wissenschaftlern bis hin zu fortlaufenden wirtschaftspolitischen Kommentaren. Damit wollen wir die wirtschaftspolitische Diskussion mit grundlegenden Denkanstößen beleben und eine konsequente Reformagenda für Österreich entwickeln, um die großen Herausforderungen besser zu lösen. Die Erkenntnisse und Ergebnisse der modernen Theorie und empirischen Forschung sollen zugänglich aufbereitet und kommuniziert werden, damit sie von Entscheidungsträgern und der Öffentlichkeit wahrgenommen und genutzt werden können und für die politische Entscheidungsfindung Relevanz entwickeln.

Wir freuen uns, wenn Sie unsere Initiativen unterstützen und das WPZ weiterempfehlen. Informieren Sie sich auf www.wpz-fgn.com über unsere Aktivitäten und kontaktieren Sie uns unter office@wpz-fgn.com.

Wirtschaftspolitisches Zentrum | www.wpz-fgn.com | office@wpz-fgn.com
