

Positionspapier

Verbessert eine Bankenstrukturreform in Europa die Finanzstabilität?

23. Mai 2012

Inhalt

Kernaussagen	2
1. Aktuelle Diskussion und Hintergrund	3
<i>Volcker Rule und Vickers Report</i>	4
2. Trennbanken führen nicht zu mehr Stabilität und schützen die Steuerzahler nicht vor Belastungen	5
<i>Trennbanken als Ausweg aus stagnierenden Reformbemühungen?</i>	5
<i>Voraussetzungen für eine Minderung systemischer Risiken sind nicht gegeben</i>	5
<i>Trennbankensystem kann Steuerzahler nicht vor Haftung schützen</i>	7
3. Aufteilung einer modernen Bank in „gesamtwirtschaftlich nützlich“ und „gesamtwirtschaftlich nutzlos“ ist nicht möglich	8
<i>Investmentbanking ist fester Bestandteil des gesamtwirtschaftlich nützlichen Bankgeschäfts</i>	8
<i>Die Verflechtung der Geschäftsmodelle verhindert, dass bei einer Bankenstrukturreform auch die Risiken getrennt werden</i>	9
<i>Exkurs: Vorteile des Universalbanksystems</i>	11
4. Der Zusammenhang von Bankenstruktur und nationaler Wirtschaft	13
<i>Bankenstrukturen sind international nicht übertragbar</i>	13
<i>Bankenstruktur bildet keinen Schutz gegen Finanzkrisen</i>	14
<i>Bankenstrukturreform bereitet den Weg in eine Renationalisierung der Finanzmarktregulierung</i>	14
5. Was kann die Stabilität weiter verbessern?	15
<i>Was wurde erreicht?</i>	15
<i>Was bleibt noch zu tun?</i>	17
6. Fazit	17

Kernaussagen

- *Eine Bankenstrukturreform im Sinne einer Einführung eines Trennbankensystems gewährleistet weder ein höheres Maß an Finanzstabilität noch kann sie den Steuerzahler schützen.*
- *Die Finanzkrise hat gezeigt, dass Gefahren für die Finanzmarktstabilität sowohl von Instituten mit einem breit aufgestellten Geschäftsmodell als auch von Spezial- und Investmentbanken ausgehen können. Die Bankenstruktur ist also für die Systemstabilität nicht maßgeblich.*
- *Die Geschäftsmodelle des Commercial Banking und des Investmentbanking sind eng miteinander verwoben und ergänzen sich in sinnvoller Weise gegenseitig. Eine durch das Gesetz vorgegebene Aufspaltung könnte diese Verflechtung auch nicht grundsätzlich aufheben. Anders als erwartet, würde es deshalb nicht gelingen, Teile des Banksystems von systemischen Risiken zu befreien.*
- *Die Struktur des Bankensystems und die Wirtschaftsstruktur eines Landes müssen zueinander passen. Die exportorientierte deutsche Wirtschaft zieht ihre Stärke auch aus dem Universalbankenmodell. Ein leistungsfähiger Bankensektor umfasst sowohl Elemente des Retail- als auch Wholesale Banking bzw. Commercial- und Investmentbanking.*
- *Wesentliche Lehren aus der Finanzmarktkrise wurden bereits gezogen. Die Aufspaltung von Banken würde die wichtigste Lehre aus der Finanzkrise konterkarieren, dass Finanzstabilität und ein einheitliches Level-Playing-Field entlang global vereinbarter Regeln erfolgen müssen. Es bestünde die akute Gefahr einer Renationalisierung der aufsichtlichen Regeln.*
- *Zur Stärkung der Finanzmarktstabilität sollten die bereits international abgestimmten regulatorischen Maßnahmen konsequent umgesetzt werden, um eine möglichst weitgehende Konvergenz unter den verschiedenen nationalen Instrumentarien zu erreichen. Die Politik muss an dieser Stelle auf Kurs bleiben.*

1. Aktuelle Diskussion und Hintergrund

Die seit 2007 währende Finanzkrise hat in ihrem Verlauf verschiedene Wandlungen erlebt, indem sie sich zunächst zu einer Systemkrise ausweitete, der in den Jahren 2010/2011 eine Staatsschuldenkrise folgte. Die Regierungen der betroffenen Industrieländer schufen neue Rettungseinrichtungen bzw. – mechanismen und wandten gemeinsam mit dem IWF erhebliche Mittel auf, um die Stabilität des globalen Finanzsystems zu sichern und ihre Volkswirtschaften vor einer anhaltenden Wirtschaftskrise zu bewahren. Vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen sucht die Politik Antworten auf zwei drängende Fragen. Wie lässt sich Finanzmarktstabilität möglichst dauerhaft gewährleisten? Und wie lässt sich dabei die Inanspruchnahme von Steuermitteln weitest möglich vermeiden?

Der entscheidende Schritt, der auf den Weg zu einer erfolgreichen Bewältigung der Finanzkrise führte, gelang mit der Erkenntnis in der G20-Gruppe, dass alleine eine Verständigung auf global einheitliche Regeln – jeweils übersetzt in global konsistente nationale Gesetze und Regulierungen sowie unter Einhaltung eines vereinbarten Zeitrahmens – die Finanzstabilität verbessern könnte. Einigkeit wurde auch darüber erzielt, dass die Robustheit des Finanzsystems vor allem durch stärkere Kapitalpuffer, besseres Risikomanagement, höhere Transparenz sowie grenzüberschreitende Restrukturierungs- und Abwicklungsmechanismen erhöht werden könne. Hierauf fußend wurden auf internationaler, europäischer und nationaler Ebene entsprechende Regulierungen eingeführt oder angestoßen.

Knapp fünf Jahre nach dem Ausbruch der Finanzkrise ist aber nicht zu verkennen, dass die anfängliche Unterstützung der maßgeblichen Wirtschaftsnationen für eine international abgestimmte und einheitliche Regulierung erlahmt. Das ursprüngliche Ziel der G20 gerät damit in Gefahr. Gleichzeitig nimmt die Zahl derer zu, die vor diesem Hintergrund bereit ist, den Ansatz einer global konsistenten Finanzmarktregulierung zugunsten nationaler Maßnahmen aufzugeben. Gesucht wird nach neuen Ansätzen, die in der Lage sind, die Finanzstabilität zu erhöhen und die Steuerzahler vor einer Haftung zu bewahren.

In dieser Situation gewinnt die Vorstellung an Unterstützung, dass ein stabileres Bankensystem eine nationale Reform der Struktur des Bankensystems voraussetze. So hat im Vereinigten Königreich die Independent Commission on Banking den Vorschlag unterbreitet, Banken in vermeintlich sichere Retail-Banken und Investmentbanken zu unterteilen. EU-Kommissar Barnier hat eine High-Level-Group ins Leben gerufen, die einen Bericht über die Stabilität der Bankenstruktur in der EU erstellen soll. Und in den USA soll mit der Volcker Rule den Banken der Eigenhandel weitgehend untersagt werden.

Es stellt sich damit die Frage, ob es tatsächlich eine Alternative zu dem von der G20 angestoßenen Regulierungsprozess gibt und ob eine Aufteilung in „gute“ und „schlechte“ Banken den

Steuerzahler wirklich besser vor der Haftung in einer Finanzkrise zu schützen vermag. Der Bankenverband ist der Meinung, dass dies nicht möglich ist. Die Argumente hierzu sind nachstehend zusammengefasst.

Volcker Rule und Vickers Report

Volcker Rule (Section 619 des Dodd-Frank-Act):

Die Volcker Rule verbietet US-amerikanischen Banken sowie allen ausländischen Banken, die in den USA eine Niederlassung oder ein Tochterunternehmen haben, grundsätzlich Eigenhandel sowie die Beteiligung an oder das Sponsoring von Hedge- und Private Equity-Fonds, um eine Auslagerung der verbotenen Geschäfte zu unterbinden.

Unter Eigenhandel werden im Gesetz zusammenfassend alle Transaktionen verstanden, bei denen die Bank selbst Finanzinstrumente erwirbt (und damit Risiko eingeht) und dies nicht im Kundeninteresse tut. Ausdrücklich erlaubt sind der Bank Absicherungsgeschäfte sowie jegliche Transaktionen in US-amerikanische Staatsanleihen. Ausnahmen sind auch für das Market-Making vorgesehen. Die Trennung zwischen Eigenhandel und Market-Making ist in der Praxis jedoch schwierig, da auch hier eine Position für eine kurze Frist gehalten wird und das Ergebnis von der Marktentwicklung abhängig ist.

Seit der Verabschiedung des Dodd-Frank-Acts arbeiten verschiedene US-Behörden an der Abgrenzung von verbotenen und erlaubten Aktivitäten. Diese Aufgabe erweist sich als äußerst komplex und zeitraubend. Die Volcker Rule hat massive negative extraterritoriale Auswirkungen auf global tätige Banken.

Vickers Report

(Abschlussbericht der Independent Commission on Banking unter Leitung von Sir John Vickers)

Der Vickers Report unterbreitet Empfehlungen für die Abschottung (ring-fencing) bestimmter Dienstleistungen, Erhöhung der Verlusttragfähigkeit sowie Stärkung des Wettbewerbs. Die Empfehlungen sollen nur auf im Vereinigten Königreich ansässige Banken und für Geschäfte im europäischen Binnenmarkt Anwendung finden.

Abschottung: Einlagengeschäft, Überziehungskredite, Kredite an Einzelpersonen und Kleinunternehmen sowie der Zahlungsverkehr dürfen nur von „abgeschotteten Banken“ angeboten werden. Diese abgeschotteten Einheiten dürfen bestimmte Aktivitäten gar nicht und alle weiteren nur unternehmen, wenn diese für die abgeschotteten Dienstleistungen unbedingt notwendig sind. Banken im abgeschotteten Bereich können nur nach Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde Kredite an Unternehmen in der EU vergeben. Inzwischen hat die britische Regierung akzeptiert, dass einige verbotene Aktivitäten, wie die Bereitstellung von Risikomanagementprodukten für Unternehmenskunden, auch im abgeschotteten Bereich erlaubt sein sollen.

Banken im abgeschotteten Bereich werden nach den Vorschlägen des Vickers Reports durch höhere Eigenkapitalanforderungen vor Insolvenz geschützt. Für Banken außerhalb dieses Bereichs, insbesondere für deren außereuropäisches Geschäft, gelten die international vereinbarten Regelungen.

Verlusttragfähigkeit: Alle abgeschotteten Banken müssen eine Leverage Ratio erfüllen (striktter als CRD IV). Ab einer bestimmten Größe müssen deutlich höhere Kapitalanforderungen (bis zu 17 %) erfüllt werden; die Aufsicht kann diese Anforderung noch weiter verschärfen.

Wettbewerb: Vorgeschlagen werden Maßnahmen, um die hohe Konzentration auf wenige Banken für Retail- und KMU-Kunden abzuschwächen. Diese Aspekte haben für Deutschland, aufgrund der geringen Konzentration, kaum Relevanz.

2. Trennbanken führen nicht zu mehr Stabilität und schützen die Steuerzahler nicht vor Belastungen

Noch fehlende Fortschritte in den internationalen Bemühungen zur Stärkung der Finanzstabilität können nicht durch eine Bankenstrukturreform (Trennbanken) ausgeglichen werden. Sie erhöht allein die Kosten des Bankgeschäfts, kann aber weder Finanzstabilität gewährleisten, noch schützt sie den Steuerzahler.

Trennbanken als Ausweg aus stagnierenden Reformbemühungen?

Eine der wichtigsten politischen Forderungen aus der Finanzkrise bestand darin, dass künftig vorrangig Eigentümer und Gläubiger bei der Schieflage einer Bank haften sollen, aber nicht mehr der Steuerzahler. Voraussetzung hierfür sind zum einen ein stabiles internationales Finanzsystem und zum anderen geeignete Instrumente für eine grenzüberschreitende Restrukturierung oder Abwicklung von Banken. Zu diesem Zweck wurden in den zurückliegenden Jahren zahlreiche regulatorische Maßnahmen in die Wege geleitet. Dazu gehört das deutsche Restrukturierungsgesetz ebenso wie die international vereinbarten Grundsätze über das Krisenmanagement, wie etwa fest institutionalisierte Aufsichtsarbeitsgruppen. Auf europäischer Ebene wird an einer Richtlinie gearbeitet, die eine grenzüberschreitende Restrukturierung von systemisch relevanten Instituten erleichtern soll.

Es liegt nun in der Natur der Sache, dass der Steuerzahler nicht auf Knopfdruck gänzlich von einer Haftung ausgenommen werden kann. Die vorgeschlagenen Bankenstrukturreformen können daher als ein Versuch gewertet werden, fehlende Fortschritte bei der Verbesserung der Stabilität des Finanzsystems auf einem anderen Weg zu erreichen.

Eine Bankenstrukturreform könnte hierzu nur dann einen Beitrag leisten, wenn ein Trennbankensystem einen direkten Einfluss auf die systemischen Risiken hätte und im Krisenfall die Restrukturierung oder Abwicklung vereinfacht würde. Für beides gibt es trotz der Behauptungen der Befürworter eines Trennbankensystems keine stichhaltigen Belege. Die Finanzkrise hat vielmehr gezeigt, dass keines der in Frage stehenden Modelle sich in dieser Hinsicht besonders hervorgetan hat.

Voraussetzungen für eine Minderung systemischer Risiken sind nicht gegeben

Die Verfechter eines Trennbankensystems behaupten, aufgrund der folgenden Gegebenheiten würden die Steuerzahler in einem solchen System in Finanzkrisen nicht belastet werden:

- Bei den verschiedenen Geschäftsmodellen lassen sich Bankgeschäfte einteilen in solche, die „gesellschaftlich nützlich“ und solche, die „gesellschaftlich nutzlos“ sind.

- Der „gesellschaftlich nützliche“ Teil des Bankgeschäfts ist geringeren systemischen Risiken ausgesetzt.
- Die systemischen Risiken lassen sich eindeutig jeweils einem Sektor zuordnen.
- In einem Trennbankensystem lässt es sich bei einer Schieflage einer Bank leichter durchsetzen, dass Gläubiger und Eigentümer der Bank die Verluste tragen.

In der Praxis – die Erfahrungen mit Trennbankensystemen belegen dies – ist jedoch keine dieser Bedingungen erfüllbar. Wie im anschließenden Kapitel gezeigt wird, lässt sich das Bankgeschäft weder in „gesellschaftlich nützlich bzw. nutzlos“ widerspruchsfrei kategorisieren, noch ist eine Zweiteilung in Commercial- und Investmentbanking problemlos möglich. Wenn eine strikte Trennung der verschiedenen Formen des Bankgeschäfts, die alleine eine Ansteckung verhindern könnte, aber nicht darstellbar ist, dann lassen sich auch die damit verbundenen Risiken, anders als unterstellt, nicht separieren. Ansteckungen und Spill Overs aus dem Investmentbanking oder den Kapitalmärkten können jederzeit auch Institute des nach dem Vickers-Ansatz abgeschirmten Bankenbereichs erreichen. Ein Trennbankensystem böte somit keinen Schutz vor Ansteckung.

Im Gegenteil, es ist sogar vorstellbar, dass in einem Trennbankensystem das systemische Risiko einer Bank steigt. Denn durch die Aufspaltung der Geschäftsaktivitäten sinkt möglicherweise deren Verlusttragfähigkeit, wenn Verluste aus einem Geschäftsfeld nicht mehr durch Gewinne aus einem anderen aufgefangen werden können. Dieser Aspekt wird im Übrigen auch von der Vickers-Kommission anerkannt und ist einer der Gründe, warum sie sich gegen eine vollständige Trennung der Bankbereiche ausgesprochen hat. (Siehe hierzu auch Exkurs: Vorteile des Universalbankensystems.)

Auch lassen sich Retail- oder Commercial-Banking einerseits und Wholesale- oder Investmentbanking andererseits generell nicht mit unveränderlichen und unterschiedlichen Risikoniveaus verbinden. So hatte die aktuelle Finanzkrise zwar vordergründig ihren Ausgangspunkt im Investmentbanking. Daraus jedoch bereits den Schluss zu ziehen, die systemischen Risiken, die dem Bankensystem aus dem Investmentbanking drohen, seien prinzipiell höher als aus dem Rest des Bankgeschäfts, wäre voreilig. Denn die wahren Ursachen lagen auch hier, wie historisch gesehen in den meisten systemischen Bankkrisen, in einer vorausgehenden Periode übermäßigen Kreditwachstums. Die nordischen Bankkrisen in Finnland und Schweden zu Beginn der 90er Jahre liefern anschauliche Beispiele dafür, wie makroökonomische Turbulenzen, Schwächen im internen Bankmanagement und Blasen an Immobilien- und Aktienmärkten zur Entstehung von Bankkrisen beitragen. Die Diskussion über die Notwendigkeit einer Reform der Bankenstruktur sollte deshalb nicht nur auf die Erfahrungen der jüngsten Finanzkrise eingeeengt werden.

Wenig bedacht werden auch die möglichen Auswirkungen auf das Investmentbanking bei Umsetzung eines Trennbankensystems. Unterstellt wird, dass der Verlust der Refinanzierungsmöglichkeiten aus dem traditionellen Bankenbereich und das Fehlen einer

impliziten Bail-out-Garantie als Rendite- und Größenbremse für den Sektor wirken könnten. Vernachlässigt wird dabei gemeinhin jedoch zweierlei. Zum einen sind alleine große Finanzinstitute in der Lage die Finanzierungsbedürfnisse global tätiger Industrieunternehmen zu erfüllen. Können nationale Institute diese Aufgabe auf Grund der gesetzlichen Vorgaben zur Bankenstruktur nicht mehr erfüllen, werden ausländische Großbanken diese Aufgaben auch für inländische Unternehmen übernehmen. Zum anderen könnte der Effekt einer Größenbegrenzung auch zur Abwanderung der Geschäfte in andere weniger regulierte Segmente des Finanzmarktes führen. Auch daraus ergäbe sich dann für das gesamte Finanzsystem ein potentiell risikoerhöhender Effekt.

Trennbankensystem kann Steuerzahler nicht vor Haftung schützen

Ein wesentliches Argument sowohl des Vickers Reports als auch der Volcker Rule besteht in dem – vermeintlichen – Versprechen, einen effektiven Schutz des Steuerzahlers vor Inanspruchnahme im Fall einer Finanzkrise zu geben. Dieses Versprechen könnte aber nur dann eingehalten werden, wenn es im Investmentbankenteil des Bankensystems keine Systemrisiken gäbe. Nur dann wäre es möglich, dass eine Bank ohne Auswirkungen auf das gesamte Finanzsystem insolvent werden könnte. Gerade diese Voraussetzung ist aber nicht gegeben. Denn auch ein Trennbankensystem wird die Vernetzung im Bankensektor und damit die Ansteckungswege nicht vollständig unterbinden können.

Gerade die jüngste Finanzkrise liefert mit Bear Stearns, AIG und nicht zuletzt Lehman Brothers dazu genügend Anschauungsunterricht. Lehman war eine Investmentbank, sie wurde nicht gerettet, und sie wäre auch nicht in einem Trennbankensystem gerettet worden. Gleichwohl hat die Krise alle Finanzinstitute erreicht. Es ist eine Illusion zu glauben, dass durch ein Trennbankensystem die Verbindungen zwischen Investmentbank und traditioneller Bank unterbunden würden. Der Interbankenmarkt oder beispielsweise die Anlage in denselben oder ähnlichen Produkten stellen ebenfalls Ansteckungswege dar.

Systemische Risiken sind offensichtlich weitgehend unabhängig von den Geschäftsmodellen der Banken und damit der Struktur des Bankensektors. Dies wird auch von einer jüngeren Untersuchung der EZB gestützt¹. Demnach schützt das Geschäftsmodell eine Bank nicht vor einer Schiefelage. Geeignete Maßnahmen zur Krisenprävention bestehen deshalb nicht in der regulatorischen Vorgabe eines Geschäftsmodells und damit der Einschränkung der unternehmerischen Wahlfreiheit, sondern alleine in einem adäquaten Management von Risiken und einer soliden Aufsicht in Verbindung mit internationalen Vereinbarungen zur Lösung von Banken Krisen.

¹ EZB, Bank Risk During the Financial Crisis. Do Business Models Matter?; Working Paper 1394, November 2011.

3. Aufteilung einer modernen Bank in „gesamtwirtschaftlich nützlich“ und „gesamtwirtschaftlich nutzlos“ ist nicht möglich

Die Geschäftsmodelle, vor allem aber die Produkte des Commercial Banking und des Investmentbanking, sind eng miteinander verwoben. Eine durch Regulierung vorgegebene Trennung würde - anders als erwartet - nicht zu einer klaren Zuordnung der Risiken in jeweils einen Bankenbereich führen.

Investmentbanking ist fester Bestandteil des gesamtwirtschaftlich nützlichen Bankgeschäfts

Die bekannten Vorschläge zu einer Bankenstrukturreform gehen davon aus, dass eine Zweiteilung des Bankgeschäfts in Commercial- und Investmentbanking problemlos möglich sei, und dass den einzelnen Geschäftsfeldern feste Risikoniveaus zugeordnet werden können. Dabei wird häufig unterstellt, dass nur das Commercial Banking gesellschaftlich nützlich Bankgeschäft sei. Diese Darstellung entspricht weder den Strukturen des modernen Bankgeschäfts noch ist sie in ihrer Einordnung des Risikogehalts von Bankgeschäften zutreffend.

Weder aus Kunden- noch aus Bankensicht sind im modernen Bankgeschäft Commercial- und Investmentbanking voneinander zu trennen. Zwar ist es richtig, dass insbesondere im mittelständischen Firmenkundengeschäft in Deutschland der Kredit das Ankerprodukt bildet. Er ist aber beileibe nicht das einzige Finanzierungsprodukt, das Unternehmen nutzen. Angesichts der Exportorientierung und einer immer weiter wachsenden internationalen Verflechtung der deutschen Wirtschaft gehören das dem Investmentbanking zuzurechnende Liquiditätsmanagement, Dienstleistungen im internationalen Zahlungsverkehr sowie Handelsfinanzierungen zur Standardpalette nachgefragter Finanzprodukte. Auch das Risikomanagement beispielsweise von Wechselkurs-, Kredit- und Zinsrisiken sowie Rohstoff- und Energierisiken wird den Banken von Unternehmen übertragen.

Aber auch auf der Finanzierungs- und Kapitalseite gewinnen Investmentbanking-Produkte gerade für die größeren mittelständischen Unternehmen immer größere Bedeutung. Dies beginnt bei syndizierten Krediten und geht über Anleihen bis hin zum Börsenlisting. Die Unternehmen profitieren dabei von einem Angebot aus einer Hand, das eine ganzheitliche Problemlösung ermöglicht, die sich aus einzelnen optimal aufeinander abgestimmten Finanzierungsbausteinen zusammensetzt. Die Finanzierung grenzüberschreitender Akquisitionen oder die Lösung der Nachfolgeproblematik sind nur zwei beispielhafte Anlässe, bei denen es auf ein eng abgestimmtes Zusammenspiel von Commercial Banking und Investmentbanking-Produkten ankommt.

Der Privatkunde nutzt ebenfalls die Verbindung von Commercial- und Investmentbanking. Dies gilt für das Kredit- wie das Einlagengeschäft. Langfristige Kredite mit Zinsbindung sind häufig mit Absicherungsgeschäften auf der Bankseite verbunden. Auch auf der Anlagenseite besteht die Welt nicht mehr nur aus dem Sparbuch. Anlageprodukte mit Kapitalerhaltungsgarantien, die unter anderem bei Altersvorsorgesparplänen zum Zuge kommen, sind hierfür ein gutes Beispiel.

Aus Kundensicht zeichnet sich ein modernes Bankgeschäft also durch eine enge Verknüpfung von Commercial- und Investmentbanking aus. Dabei reflektieren Investmentbanking-Produkte konkrete Bedürfnisse von Unternehmens- und Privatkunden. Sie sind wichtige Instrumente, ohne deren Einsatz Unternehmen ihre vielfältigen Risiken nicht mehr bewältigen könnten. Kurz gesagt, ohne Investmentbanking wäre unternehmerisches Handeln im globalen Wettbewerb nicht möglich. Investmentbanking schafft einen messbaren Mehrwert für Unternehmen.

Die sinnvolle Verzahnung der beiden Bereiche zeigt sich – etwas weniger direkt – auch an anderen Stellen. So lösen direkt von Kundenwünschen ausgehende Geschäfte regelmäßig weitere Transaktionen aus. Eine Bank wird im Kundengeschäft angesammelte Währungsrisiken selbst wieder absichern, beispielsweise mit einem weiteren Währungsswap. Gleichzeitig wird jedes Kreditinstitut, das mehr Einlagen als vergebene Kredite aufweist (Passivüberhang), diese Mittel mit Gewinnerzielungsabsicht anlegen und somit Investmentbanking betreiben oder nachfragen, um die Zinsen für die Einlagen erwirtschaften zu können. Dies gilt insbesondere für Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die dem Regionalprinzip unterliegen. Es gilt in Europa sogar für ganze Bankensysteme. So weist beispielsweise das belgische Bankensystem einen strukturellen Passivüberhang aus. Commercial und Investmentbanking stehen also auch für Banken in einem komplementären Verhältnis zueinander.

Die Verflechtung der Geschäftsmodelle verhindert, dass bei einer Bankenstrukturreform auch die Risiken getrennt werden

Die Finanzinnovationen der zurückliegenden Jahrzehnte haben in vielerlei Hinsicht die Verflechtung von Produkten des Commercial- und Investmentbanking ermöglicht. Eine Aufspaltung einer Bank im Zuge der Einführung eines Trennbankensystems könnte unter diesen Voraussetzungen nicht verhindern, dass Risiken aus dem Investmentbanking weiterhin in den abgetrennten Teil der Bank hinein wirken. Deshalb dürfte eine Abschottung des Einlagen- und Kreditgeschäfts, wie vom Vickers Report vorgesehen, wenig sinnvoll sein, solange Produkte aus diesem Bereich mit dem Investmentbanking verbunden bleiben.

Beispiele hierfür sind einfach zu finden. So fragen Unternehmen Dienstleistungen nach, die notwendigerweise beide Bereiche verquicken, zum Beispiel ein Fremdwährungskredit für ein exportierendes Unternehmen, dessen Risiken die Bank über Derivate absichert. Die Risiken für den Kredit wären in einem Trennbankensystem vickerschen Vorbilds dem abgeschotteten Bereich zuzurechnen, die Risiken der Derivate aber dem Investmentbanking. Da beide nun aber unabhängig voneinander in Schwierigkeiten geraten können, wäre bei Problemen der Investmentbank auch der Kredit im abgeschotteten Bereich gefährdet. Ähnliche Szenarien wären zum Beispiel auch bei der Exportfinanzierung vorstellbar.

Eine Trennung von Corporate- und Investmentbanking vom Retail Banking, wie sie im Vereinigten Königreich umgesetzt werden soll, hätte einen erheblichen Kostenschub zur Folge. Banken könnten nicht mehr die Vorteile einer gemischten Finanzierungsstruktur aus Einlagen, Kapitalmarktfinanzierung und Eigenkapital für Kredite an Unternehmen nutzen, sondern müssten sich stattdessen noch stärker am Kapitalmarkt finanzieren. Dies wäre nicht nur mit zusätzlichen Kosten für die Banken verbunden, dies würde sich notgedrungen auch in den Kosten und der Verfügbarkeit von Firmenkrediten widerspiegeln. (Siehe Exkurs zu Universalbanken.)

Dies alles ist für Befürworter eines Trennbankensystems kein Grund auf eine Bankenstrukturreform zu verzichten. Sie gestehen zu, dass dadurch das Bankgeschäft komplizierter und kostspieliger würde. So schätzt der Vickers Report die jährlich zusätzlich anfallenden Kosten der Bankenstrukturreform im Vereinigten Königreich für Banken und Wirtschaft auf 4 bis 8 Mrd. £. Für Deutschland mit seiner erheblich stärkeren Industriestruktur wären diese Kosten vermutlich noch deutlich höher zu veranschlagen. Das Argument, diese Kosten würden dadurch mehr als aufgewogen, dass in einem Trennbankensystem die Investoren die Risiken zu tragen hätten und nicht die Steuerzahler, sticht jedoch nicht, da das angestrebte Ziel mit besser dafür geeigneten Instrumenten erreicht werden kann, ohne dass die Kosten eines Trennbankensystems entstehen.

Exkurs: Vorteile des Universalbanksystems

Als Universalbanken werden jene Institute bezeichnet, die sowohl Commercial Banking – also Einlage- und Kreditgeschäft sowie Zahlungsverkehr – als auch Investmentbanking betreiben. Dieses breit diversifizierte Geschäftsmodell ist in Deutschland weit verbreitet und hat mehrere Vorteile;

- **Stabilität durch Diversifikation**

Investmentbanking und Commercial Banking tragen im Verlauf eines Konjunkturzyklus in unterschiedlichem Umfang zum Ertrag einer Bank bei. Während das Commercial Banking relativ konjunkturrestant ist, entwickelt sich das Investmentbanking im Konjunkturverlauf volatiler. Im Universalbanksystem können dann Ertragsspitzen geglättet werden. Die im Vergleich zu einer Trennbank breitere Diversifikation erhöht somit die Stabilität der Universalbank und damit auch des gesamten Bankensystems.

- **Risikominderung durch Verbundvorteile**

Ein weiterer wichtiger Vorteil ergibt sich aus der Breite der angebotenen Dienstleistungen (Skaleneffekte/-vorteile). Hierbei geht es nicht nur um die direkt messbaren wirtschaftlichen Vorteile durch gemeinsame Nutzung von zum Beispiel IT-Systemen, Gebäuden, Verwaltungsaufgaben (Fixkostendegression). Viel entscheidender ist die breitere Beziehung zu einzelnen Kunden. Kreditvergabe und andere Dienstleistungen sind für die Bank immer mit einem Risiko verbunden. Dieses Risiko kann durch ein Wissen über finanzielle Stärken und Schwächen des Kunden verkleinert werden, und dieses Wissen wächst mit jeder Vertiefung der Kundenbeziehung. (Beispiel: Die Absicherung des Währungsrisikos eines exportierenden Unternehmens, die ohne die Begleitung des inländischen Geschäfts dieses Unternehmens ungleich schwieriger wäre.)

Diese Vorteile lassen sich auch empirisch belegen. So zeigen verschiedene Untersuchungen², dass von Universalbanken begleitete Anleiheemissionen eine geringere Ausfallrate hatten verglichen zu solchen, die von reinen Investmentbanken begleitet wurden. Auch bei Aktienemissionen lassen sich Vorteile einer breiten Kundenbeziehung belegen³. Zum Beispiel haben Investoren aufgrund der breiteren Kundenbeziehung der Universalbank ein höheres Vertrauen in die angemessene Bepreisung der Aktien. Dieses

² Kroszner und Rajan (1994) „Is the Glass-Steagall Act justified? A Study of the U.S. experience with Universal Banking before 1933“ und Puri (1994) „The long-term default performance of bank-underwritten security issues“.

³ Zum Beispiel Schenone (2004) „The effect of banking relationships on the firm’s IPO underpricing“ und Druckner und Puri (2005) „On the benefits of concurrent lending and underwriting“.

berechtigte Vertrauen wirkt sich zum Vorteil des kapitalaufnehmenden Unternehmens aus und stärkt so die Wirtschaft.

Vorteile besitzen Universalbanken auch aufgrund ihres zentral durchgeführten Risikomanagements. Eine Untersuchung des IWF belegt, dass eine Universalbank deutlich niedrigere Gegenpartei- und Liquiditätsrisiken besitzt als Trennbanken.⁴

▪ **Kostensparnis für Kunden**

Nur auf den ersten Blick nützen Diversifikation und Verbundvorteile einzig der Bank und ihren Aktionären. Sie kommen auch den Kunden zu Gute. Dies beginnt bei geringeren Kosten durch die Möglichkeit eines umfassenden Dienstleistungsangebots aus einer Hand. Aber auch die Verbundvorteile werden an den Kunden durch geringere Kosten weitergegeben. Der ausgeprägte Wettbewerb in Deutschland spricht dafür, dass sogar der weitaus größere Teil dieser Vorteile den Kunden zugutekommt. Insbesondere das durch ein Universalbanksystem zusätzlich mögliche Vertrauen zwischen Bank und Kunde führt zu einer günstigeren Kreditvergabe an die „guten Risikoträger“ und einer Einschränkung an die „schlechten Risikoträger“. Dies ist gesellschaftlich gewünscht, da es Krisen verhindert und starke, innovative und stabile Volkswirtschaft fördert.

Investmentbanking

Während früher unter Investmentbanking vor allem die Beratung von Unternehmen bei Kapitalmaßnahmen (Fusionen, Übernahmen, Kapitalerhöhungen etc.) verstanden wurde, werden heute alle Leistungen der Kreditinstitute aus dem Bereich der Emission von und des Handels mit Wertpapieren zum Investmentbanking gezählt. Diese Entwicklung ist zum einen den Wünschen der Unternehmen geschuldet, die neben der Beratung auch eine Beteiligung der Banken an den Kapitaltransaktionen wünschen. Zum anderen hat die mit der Globalisierung der Finanzmärkte einhergehende Entwicklung von Finanzinnovationen dazu geführt, dass durch eine engere Zusammenarbeit mit den Marktteilungen, neue und individuellere Finanzierungslösungen ermöglicht werden.

Zu Investmentbanking-Leistungen zählen insbesondere:

- Beratung und Unterstützung von Unternehmen bei der Emission und Platzierung von Eigen- und Fremdkapital (Aktien, Anleihen oder Schuldscheine),
- Beratung und Prozessmanagement im Zusammenhang mit dem Erwerb und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen (M&A),

⁴ Siehe Subsidiaries or Branches: Does One Size Fit All? IMF Staff Discussion Note, 7. März 2011.

- Market Making, d. h. Handel von Wertpapieren und standardisierten Gütern (z. B. Devisen) durch die Stellung von An- und Verkaufspreisen,
- Entwicklung strukturierter Finanzierungslösungen bei komplexen Transaktionen (z. B. Projektfinanzierungen),
- Beratung und Auftragsausführung im Handel von Wertpapieren für Kunden,
- Absicherung von Unternehmensrisiken bei Zinsen, Währungen und Rohstoffpreisen,
- Vermögensverwaltung und
- Liquiditätsbereitstellung durch Handel mit Eigen- und Fremdkapitaltiteln im Rahmen der regulativen Vorgaben.

4. Der Zusammenhang von Bankenstruktur und nationaler Wirtschaft

Die Struktur des Bankensystems und die Wirtschaftsstruktur eines Landes müssen zueinander passen. Die exportorientierte deutsche Wirtschaft profitiert vom Universalbankenmodell.

Bankenstrukturen sind international nicht übertragbar

Selbst wenn man einen Moment lang davon ausginge, dass eine Aufteilung des Bankgeschäfts, wie von einigen gefordert durchführbar wäre, so müsste doch gefragt werden, ob eine Übertragung der in den USA und im Vereinigten Königreich gewählten Regulierungsansätze auf andere Länder, wie zum Beispiel Deutschland oder die gesamte Europäische Union, zu vergleichbaren Ergebnissen hinsichtlich der entstehenden Kosten und der Verringerung von Risiken führen würde. Es ist ganz offensichtlich, dass dies nur dann der Fall sein könnte, wenn die nationale Struktur des Bankensystems unabhängig von der Wirtschaftsstruktur des Landes wäre. Gerade dies ist jedoch nicht zu erwarten.

Die Bankenstruktur ist fester Bestandteil der Wirtschaftsstruktur eines jeden Landes. In der Regel haben sie sich über Jahrzehnte, ja vielleicht Jahrhunderte, parallel und komplementär zueinander entwickelt und bilden eine enge Symbiose. So ist die exportorientierte mittelständische Wirtschaftsstruktur in Deutschland in ihrer Finanzierungsstruktur stärker als in anderen Ländern auf die langfristige Bankenfinanzierung ausgerichtet. Die Weiterentwicklung der Wirtschaftsstruktur eines Landes führt über neue Finanzierungserfordernisse ebenso zur Weiterentwicklung der Bankenstruktur, wie umgekehrt eine Weiterentwicklung des Bankensektors den Unternehmen neue Finanzierungsmöglichkeiten eröffnet und somit eine gesamtwirtschaftliche Entwicklung erst ermöglicht. In Deutschland ist das Entstehen eines starken Universalbankensystems die logische Konsequenz dieser Ausrichtung. Der Versuch, diese Symbiose durch ein europäisches Trennbankensystem

zu ersetzen, würde die Finanzierung der Unternehmen in Deutschland über viele Jahre erschweren und ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verringern.

Bankenstruktur bildet keinen Schutz gegen Finanzkrisen

Damit ist nicht gesagt, dass Trennbankensysteme generell Universalbankensystemen unterlegen sein müssen. Die USA und vor allem Japan haben unter einem Trennbankensystem über viele Jahrzehnte eine herausragende wirtschaftliche Entwicklung genommen. Allerdings konnten diese Bankensysteme in beiden Ländern die Wirtschaft nicht vor tiefgreifenden Finanzkrisen schützen. Erinnerung sei an die Saving and Loans Krise in den USA in den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts und das Platzen der Immobilienblase in Japan zu Beginn der neunziger Jahre.

Hinzu kommt, dass sich im Laufe der Jahre im amerikanischen Trennbankensystem gerade jene Spezialinstitute entwickeln konnten, die den Hauptbeitrag zur jüngsten Finanzkrise geleistet haben. Wollte man daraus eine Lehre ziehen, dann vielleicht die, dass die USA über zu wenige Elemente eines Universalbankensystems verfügten.

Gegen die Einführung einheitlicher Bankensysteme in Europa nach britischem oder amerikanischem Vorbild spricht zusätzlich noch ein grundsätzliches Argument. Unterschiede in den nationalen Bankensystemen können in Krisenzeiten die Auswirkungen systemischer Fehler bei einzelnen Kategorien von Finanzintermediären begrenzen und dadurch stabilisierend wirken. Eine international vielfältige Bankenstruktur ist mithin auch eine gute Basis für gegenseitige Krisenhilfe. Vieles spricht daher für eine freie Entwicklung verschiedener Strukturen innerhalb global einheitlich gesetzter Rahmenbedingungen. Regulierung mit dem Ziel einer Stabilisierung der Finanzmärkte muss deshalb an den Risiken des Bankgeschäfts und ihrer Übertragung ansetzen. Sie muss international möglichst einheitlich sein, um der Vernetzung der Märkte Rechnung zu tragen und Regulierungsarbitrage sowie das Entstehen von Schlupflöchern zu verhindern. Sie sollte weder einzelne Geschäftsmodelle oder Unternehmensgrößen noch individuelle nationale Marktstrukturen bevorzugen respektive behindern.

Bankenstrukturreform bereitet den Weg in eine Renationalisierung der Finanzmarktregulierung

Unabhängig von diesen Erkenntnissen wird der Umstand, dass in der jüngsten Krise, insbesondere kleinere Länder – Belgien, die Schweiz, Island – aber auch Großbritannien, mit global agierenden Finanzsektoren schweren Schaden genommen haben, als Rechtfertigung für ein Trennbankensystem genannt. Allerdings hätte ein Trennbankensystem auch in diesen Fällen keine Abhilfe geschaffen. Im Gegenteil: Die wichtigste Lehre aus der Krise – dass die Stabilität des weltweiten Finanzsystems nur durch Regelsetzungen auf globalem Niveau gesichert werden kann – würde unterlaufen.

So zeigt gerade der britische Vickers Report, dass eine Bankenstrukturreform sehr leicht in eine Rückkehr zu nationalen Regulierungsformen mündet. Anstatt wie von der G20 beschlossen, einen Weg zu finden, damit im Falle einer Schieflage alle Gläubiger unabhängig von ihrem Sitz gleichbehandelt werden können, versucht der Vickers Report nämlich, den heimischen Gläubigern Schutz durch die inländischen Aufsichtsbehörden zu gewähren, während dies für ausländische Gläubiger nicht gilt.

Bislang fehlen allerdings überzeugende Strukturen für eine internationale Lastenteilung im Falle des Scheiterns einer global tätigen Bank. Daher ist es verständlich, dass Länder, in denen global tätige Banken gemessen an der jährlichen nationalen Wertschöpfung groß sind, nach Alternativen suchen. Allerdings sollte nicht verkannt werden, dass mit solchen Maßnahmen die Abkehr von einem globalen Finanzsystem eingeleitet wird. Mehr noch, wenn eine der Ursachen der Finanzkrise in der Inkompatibilität eines globalen Finanzsystems mit nationalen Aufsichtsstrukturen bestand, dann ist nur schwer vorstellbar, dass der Versuch, die nationale Wirtschaft abzuschotten, eine angemessene Antwort auf die Herausforderungen globaler Finanzmärkte ist.

5. Was kann die Stabilität weiter verbessern?

Wesentliche Lehren aus der Finanzmarktkrise wurden bereits gezogen. Eine Bankenstrukturreform würde die wichtigste Lehre aus der Finanzkrise konterkarieren, dass Finanzstabilität ein Level-Playing-Field und global vereinbarte Regeln erfordert.

Was wurde erreicht?

Zur Bewältigung der Finanzkrise ist viel geschehen. Mit zahlreichen gesetzlichen Vorgaben wurden die Märkte neu reguliert und neue Strukturen in der internationalen Aufsicht geschaffen. Durch die folgenden, aufeinander abgestimmten Maßnahmen wird den Gefahren für die Finanzmarktstabilität wirksam begegnet:

- **Strengere Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen**
Nach den Beschlüssen des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht (Basel III) werden Kreditinstitute künftig strengeren Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen unterliegen, um die Widerstandsfähigkeit in Krisen zu stärken.
- **Stresstest**
Ein Instrument des bankaufsichtlichen Frühwarnsystems stellen Stresstests, mit denen simuliert wird, wie ein Institut mit veränderten, insbesondere verschlechterten ökonomischen Rahmenbedingungen, klar kommt. Somit können bereits frühzeitige Gegen- bzw. Vorsorgemaßnahmen getroffen werden.

- **Höhere Anforderungen an systemrelevante Kreditinstitute**

Einigkeit besteht sowohl auf internationaler als auch europäischer Ebene, dass sogenannte systemrelevante Institute (engl. Systemically Important Financial Institutions – kurz: SIBs) künftig strengerer aufsichtlicher Regelungen (z. B. intensivere Beaufsichtigung und Kapitalanforderungen) unterliegen sollen. Ferner müssen SiFis einen Notfallplan bzw. das sogenannte Banken-Testament erstellen, wie sie im Falle einer Schieflage saniert oder ohne Gefahren für die Finanzmarktstabilität abgewickelt werden können.
- **Verbessertes Risikomanagement**

Die Kreditinstitute haben ihr Risikomanagement weiterentwickelt, u. a. durch Überarbeitung der Risikomodelle und -prozesse.
- **Nachhaltigere Ausgestaltung der Vergütungssysteme**

Die in Deutschland in Umsetzung der von der G20 gebilligten Prinzipien des Financial Stability Boards (FSB) für solide Vergütungspraktiken eingeführte Instituts-Vergütungsverordnung trägt zu einer stärkeren Ausrichtung der Vergütungsstrukturen der Institute auf den längerfristigen Erfolg des Unternehmens und eine angemessene Berücksichtigung eingegangener Risiken bei. Fehlanreize werden hierdurch vermieden.
- **Intensivere Regulierung des Verbriefungsmarktes**

Zusätzlich zu höheren Selbstbehalt-, Transparenz- und Prüfungs-Anforderungen gibt es höhere Eigenkapitalanforderungen. Als eine Folge werden mittlerweile kaum noch komplexe Wiederverbriefungen emittiert.
- **Verbessertes Krisenmanagement für Kreditinstitute**

Mit dem Restrukturierungsgesetz wurde in Deutschland der bestehende bankaufsichtliche Rahmen um Instrumente zur Krisenprävention und Krisenbewältigung ergänzt. Hierzu zählen insbesondere erweiterte aufsichtsrechtliche Befugnisse zum frühzeitigen Ergreifen von Maßnahmen bei ersten Anzeichen einer Schieflage eines Instituts. Primäres Ziel aller Maßnahmen ist die Sicherstellung der Finanzmarktstabilität und nicht – wie oft angenommen – die Rettung eines Instituts.
- **Bankenabgabe**

Die Kosten künftiger Krisen werden in Deutschland durch den von der Kreditwirtschaft getragenen Restrukturierungsfonds finanziert. Die Beitragsbemessung ist am systemischen Risiko eines Instituts ausgerichtet und entfaltet damit eine Lenkungswirkung für eine risikoadäquate Unternehmensführung.
- **Derivate**

Um die Transparenz für Aufsichtsbehörden zu erhöhen, werden zukünftig alle Derivategeschäfte an das Transaktionsregister gemeldet. Weiterhin wird das Risikomanagement verbessert (z. B. durch zentrale Abrechnung der Geschäfte).

Was bleibt noch zu tun?

Die Krise hat gezeigt, dass nationale Lösungen aufgrund der internationalen Vernetzung der Institute weitgehend ins Leere laufen – eine systemische Krise macht nicht an der Landesgrenze halt. Daher gilt, den eingeschlagenen Weg konsequent fortzusetzen und hierbei bei zentralen Fragen auf ein international abgestimmtes Vorgehen sowie gleichen Grundprinzipien folgenden Regelungen bzw. Verfahren zu achten. Es wird maßgeblich darauf ankommen, dass alle Beteiligten – sowohl Aufsichtsbehörden als auch die Politik – ihre Aufgaben bei der Kooperation und Koordinierung von Maßnahmen ernst nehmen und mit Leben erfüllen.

Die Reform der europäischen Finanzaufsicht hat eine Vielzahl der in der Finanzkrise zu Tage getretenen Schwachstellen behoben. Die insbesondere den drei neuen EU-Aufsichtsbehörden European Banking Authority (EBA), European Securities and Markets Authority (ESMA), European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) sowie dem European Systemic Risk Board (ESRB) übertragenen Aufgaben und die hierzu korrespondierenden Befugnisse müssen nun konkretisiert und vor allem angewendet werden. Hierzu gehört auch die schnelle Klarheit über die Organisation und Ausrichtung der neuen Behörden sowie einer adäquaten Personalausstattung.

Zum anderen bedarf es noch eines international, zumindest EU-weit einheitlichen Rechtsrahmens für ein effektives grenzüberschreitendes Krisenmanagement von Kreditinstituten und eines Verfahrens zur Sanierung und Restrukturierung von Kreditinstituten. Deutschland ist mit dem Restrukturierungsgesetz in diesem Bereich bereits gut aufgestellt. Die Europäische Kommission muss ihren hierzu angekündigten Regelungsvorschlag vorlegen.

Schließlich: Die historischen Erfahrungen mit unterschiedlichen Finanzkrisen lehren, dass nicht vorhergesagt werden kann, welches Unternehmen des Finanzsektors, welcher Markt oder welches Finanzinstrument eine Gefahr für die Finanzmarktstabilität begründen kann. Deshalb müssen die Instrumente zur Prävention und Beilegung systemischer Krisen nicht nur auf Kreditinstitute, sondern auf eine Vielzahl von Situationen und Marktteilnehmer anwendbar sein. Der Bankenverband unterstützt daher eine angemessene Regulierung des Schattenbankensektors.

6. Fazit

Die dem ersten Anschein nach einfache Lösung der Einführung eines Trennbankensystems trägt nicht zur Erhöhung der Finanzmarktstabilität bei und wäre mit erheblichen Nachteilen, insbesondere für die deutsche Exportwirtschaft, verbunden. Somit signalisiert der Ruf nach einem Trennbankensystem als regulatorischer Zauberformel zwar Handlungsbereitschaft und deutet scheinbar auf ein in anderen Staaten – zum Beispiel im Vereinigten Königreich – scheinbar

ebenso verfolgtes Regulierungsziel hin, führt aber mit Blick auf das angestrebte Ergebnis ins Leere. Die deutsche Wirtschaft braucht Universalbanken.

Die internationale Finanzkrise hat gezeigt, dass sowohl von Instituten mit einem breit aufgestellten Geschäftsmodell als auch von Spezial- und Investmentbanken Gefahren für die Finanzmarktstabilität ausgehen können und dies auch unabhängig von ihrer Größe. Daher gilt es, die bereits international abgestimmten Maßnahmen zur Stärkung der Finanzmarktstabilität konsequent umzusetzen und eine möglichst weitgehende Konvergenz unter den verschiedenen nationalen Instrumentarien anzustreben. Auch eine Bankenstrukturreform würde davon nicht entbinden. Sie senkt nicht die Notwendigkeit einer starken Aufsicht.

Die Ecksteine für eine systematische und stringente Bankenregulierung sind:

- Stärkung von Eigenkapital- und Liquiditätsmanagement
- International abgestimmte Regeln zur Restrukturierung bzw. Abwicklung
- Sachgerechte und nachhaltige Vergütungssysteme
- Ausreichende Sachkundeanforderungen in Aufsichtsgremien
- Klare und schlagkräftige Aufsichtsstruktur mit reaktionsfähigen internationalen Abstimmungsprozessen

Gelingt eine solche Regulierung aus „einem Guss“ nicht, könnte ein Keim für neuerliche Verwerfungen auf den Finanzmärkten gelegt werden, die sich aus Wettbewerbsverzerrungen und Regulierungsarbitrage ergeben.

* * * * *