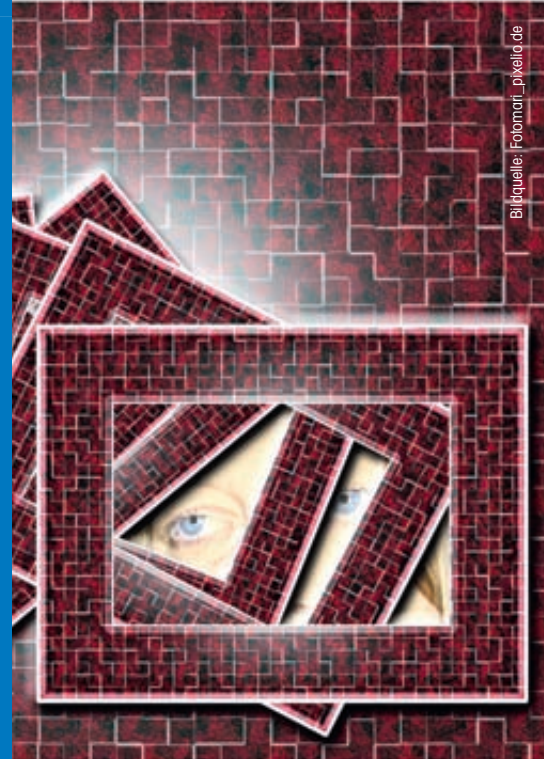


# Das Retailbanking gehört zu den Lieblingen der Regulatoren

Von Daniel Quinten



Bildquelle: Fotomart\_pixel.de

**Den Vorwurf, dass die Regulierung des Bankenmarktes undifferenziert alle Arten von Kreditinstituten und Bankgeschäften trifft, mag Daniel Quinten nicht gelten lassen. Regulatoren haben ihre Lieblinge, für die es fühlbare Erleichterung gibt, so seine These, und das Retailbanking gehört dazu. So sorgt das Mittelstandspaket bei Basel III für ein niedrigeres Risikogewicht von Krediten an mittelständische Unternehmen und damit geringere Kapitalanforderungen. Bei der Liquiditätssteuerung werden Retaileinlagen bis 100 000 Euro privilegiert, und beim Bail-In sind die Einleger von der Haftung ausgenommen. Gleichwohl gilt: Die neue Regulierung macht das Bankgeschäft teurer. Red.**

Retailbanking und Regulatorik – was kommt auf die Kreditwirtschaft zu? Diese Frage ließe sich puristisch mit der einfachen Aussage „eine ganze Menge“ beantworten. Eine solche puristische Herangehensweise an das Thema wird der Komplexität der Materie jedoch sicherlich nicht gerecht. Nicht selten nimmt man im öffentlichen Diskurs zum Thema zwei völlig konträre Positionen wahr: Es ist noch nichts geschehen. Oder: Die Regulierung ist viel zu hart. Daraus abgeleitet lassen sich zwei Behauptungen aufstellen und lässt sich das Thema von mehreren Seiten beleuchten:

■ **Erstens:** Es gab und gibt viel Dynamik im regulatorischen Umfeld. Dies führt dazu, dass Bankgeschäft teurer geworden ist als früher – und dies ist auch Folge der regulatorischen Maßnahmen.

■ **Zweitens:** Die regulatorischen Maßnahmen sind nicht so undifferenziert wie man auf den ersten Blick vermuten könnte; Regulatoren haben ihre „Lieblinge“, und für diese gibt es deutliche und fühlbare Erleichterungen. Und das Retailbanking gehört eindeutig zu diesen Geschäften.

## Das Regelpaket Basel III

Startschuss für viele derzeitige Regulierungsmaßnahmen war der Gipfel der Staats- und Regierungschefs der G20-Staaten im Jahr 2008. Dort findet sich folgendes Zitat in der Gipfelerklärung. Als Randbemerkung: Die Erklärungen der G20-Chefs sind in diesem Kontext nicht zu vernachlässigen, führen sie doch anschaulich vor Augen, dass die Regulierungsprojekte nahezu alle auf höchsten politischen Willen

zurück gehen; dies kommt im öffentlichen Diskurs zu dem Thema gelegentlich etwas zu kurz. In der Gipfelerklärung des Jahres 2008 heißt es unter Textziffer 9: „We pledge to strengthen our regulatory regimes, prudential oversight, and risk management, and ensure that all financial markets, products and participants are regulated or subject to oversight, as appropriate to their circumstances.“ Freie Übersetzung: Wir verpflichten uns zu einer härteren Regulierung ohne blinde Flecken. Die nächsten Gipfel formulieren dies weiter aus, insbesondere der Gipfel von 2009 in Pittsburgh: Textziffer 13: „We commit to developing by end-2010 internationally agreed rules to improve both the quantity and quality of bank capital and to discourage excessive leverage.“ Sehr frei übersetzt: Wir führen Basel III ein.

Basel III wurde Ende des Jahres 2010 weitgehend fertiggestellt und ist mittlerweile in der EU durch das Paket von CRD IV und CRR europäisches Recht geworden. Das deutsche Umsetzungsgesetz – das sogenannte CRD IV-Umsetzungsgesetz – ist ebenfalls fertiggestellt, und die ausführenden Rechtsverordnungen, zum Beispiel die Solvabilitäts- oder die Millionenkreditverordnung, sind kurz vor der Fertigstellung.

## Zum Autor

**Daniel Quinten** war zum Zeitpunkt der Veranstaltung Leiter der Abteilung Bankaufsichtsrecht und Internationale Bankenaufsicht bei der Deutschen Bundesbank, Frankfurt am Main.

## Regulierung erhöht die Kosten

Die höheren Kosten für das Bankgeschäft kommen über Mengeneffekte und über

qualitative Aspekte der neuen Vorschriften. Kernelement des Basel III-Pakets ist, dass das Kapitalniveau und die Qualität des Kapitals deutlich steigen. Um es an einfachen Zahlen festzumachen: Das Mindestniveau an hartem Kernkapital – die neue Recheneinheit der Solvenzvorschriften – beträgt unter Hinzurechnung des Kapitalerhaltungspuffers sieben Prozent; heute sind es implizit (Sydney Press Release) gerade einmal zwei Prozent. Um diesen Prozess für die Kredit- genauso wie für die Realwirtschaft praktikabel zu halten, hat der Gesetzgeber Übergangszeiträume und Grandfathering-Regeln eingeführt.

Es lohnt an dieser Stelle ein Zwischenschritt oder ein Seitenblick auf nackte Zahlen – dieser Blick ist wichtig, denn: Will man die Frage beantworten, was auf die Kreditwirtschaft zukommt, ist es wichtig zu sehen, wo sie steht.

**Deutsche Banken sind für Basel III nicht schlecht aufgestellt**

Zentral ist die Aussage, dass die deutschen Banken nicht schlecht aufgestellt sind auf dem Weg zu Basel III, auch wenn noch ein Stück des Weges zu gehen ist. Bereits mit Stichtag Ende 2012 erfüllen die großen Institute die „Vollumsetzungsnorm“ von sieben Prozent an hartem Kernkapital – und das ohne Berücksichtigung der Grandfathering- und Übergangsregeln; die kleineren Häuser der Gruppe-2-Banken liegen sogar sichtbar über der genannten Zielmar-

ke. Zwei weitere Fakten stechen hervor. Erstens: Der gute Trend. Die Quote an hartem Kernkapital der großen Gruppe-1-Häuser lag 2011 noch bei fünf Prozent; Mitte 2012 schon bei 5,7 Prozent und Ende 2012 bei sieben Prozent. Ursachenforschung an dieser Stelle zu betreiben würde sicherlich zu weit führen, aber kluges Management, keine schlechte heimatische Konjunktur und die EBA-Rekapitalisierungsübungen sind sicherlich Faktoren, die diesen Trend stützen.

Zweitens: Eine Erfüllung im Durchschnitt heißt nicht, dass alle Häuser bereits über den Berg sind. Einige sind darüber, einige aber auch darunter; und summiert man den Kapitalbedarf der Häuser, die noch unter den sieben Prozent hartes Kernkapital sind auf, ergibt sich auch heute noch ein Bedarf von 15,7 Milliarden Euro. Auch im internationalen Vergleich scheint noch etwas Nachholbedarf zu bestehen. Zumindest liegen die Durchschnittsquoten in der EU und nach den Erhebungen des Baseler Ausschusses über denen für deutsche Gruppe-1-Banken. Entscheidend für Häuser im internationalen Wettbewerb dürfte jedoch sein, sich mit ihrer Vergleichsgruppe zu messen.

Dass Regulierung Bankgeschäft teurer macht zeigt sich nicht nur an den der Menge an Kapital; auch die Kapitalqualität hinterlässt Spuren. Insoweit ist es umso bemerkenswerter, dass die deutschen Banken im Durchschnitt bereits mit dem Niveau der Vollumsetzung der CRD IV kompatibel sind.

Aleine die Neudefinition des harten Kernkapitals – die Härtung des Regulatorischen Kapitals mit den 14 Kriterien aus Basel, die die EU übernommen hat – kostet große Häuser 35 Prozent Kapital gegenüber dem Status quo<sup>1)</sup>; bei kleineren Banken sind es noch knapp 13 Prozent.

Hinzu kommt, dass die Regulatorik nicht nur am Zähler der Quote gearbeitet hat, sondern auch am Nenner. Im Ergebnis erhöhen sich die RWA – bei gleichen Portfolios – durch Neukalibrierung oder überarbeitet Risikogewichte bei großen Banken um knapp 20 Prozent, bei kleineren um gut acht Prozent.

**Retailbanking wird von Regulierern geschätzt – Beispiel Mittelstandspaket**

Zur zweiten These: Retailbanking wird von Regulierern geschätzt. Die Regulierung geht weit über die oben geschilderten Kapitalquoten und neue Abzugsregeln hinaus.

Prominenter Beleg ist das Mittelstandspaket aus Basel II. Dieses Mittelstandspaket haben seinerzeit Anfang der 2000er Jahre die Vertreter von Bundesbank und BaFin im Baseler Ausschuss gegen viele Widerstände durchgesetzt. Und das nicht, weil sie Lobbyarbeit betreiben wollten, sondern weil sie überzeugt waren, dass das geringere Risiko aus Bank-Geschäften mit Privatpersonen und kleineren Unternehmen dies rechtfertigt.

Forderungen (aus Sicht einer Bank) gegenüber Privatpersonen erhalten ein Risikogewicht von 75 Prozent – und damit ein Viertel niedriger als Forderungen gegenüber einem normalen, durchschnittlich gerateten Unternehmen. Forderungen aus einem Kredit, der mit einer Immobilie besichert ist, erhalten sogar nur ein Risikogewicht von 35 Prozent. In auf internen Ratings basierenden Ansätzen haben solche Forderungen eine andere, flachere Risikogewichtsfunktion – auch hier ist die Kapitalersparnis nennenswert: Bei allen

**Abbildung 1: Vorläufige Ergebnisse des Basel III-Monitoring unter der Annahme der vollständigen Umsetzung von Basel III, deutsche Institute** (Angaben in Prozent)

	Kapitalquoten				Liquidität		
	Hartes Kernkapital (Aktuell)	Hartes Kernkapital (Basel III)	Kernkapital (Aktuell)	Kernkapital (Basel III)	LCR	NSRF	Leverage Ratio
<b>Gruppe 1</b>	12,9	7,0	13,7	7,0	99,3	92,4	1,9
<b>Gruppe 2</b>	11,1	8,9	12,3	9,3	114,9	92,0	3,2
– große Institute	12,2	9,7	13,4	10,1	106,7	86,4	3,4
– kleine Institute	8,8	7,3	10,1	7,5	127,8	106,3	2,9

Abbildung 2: KMU-Kredite: Das „Mittelstandspaket“ aus Basel II

Kreditrisiko-Standardansatz	IRB-Ansatz
<p>Forderung besteht gegenüber</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ einer Privatperson oder</li> <li>■ einem kleinen/mittelständischen Unternehmen (KMU)</li> </ul> <p>Forderungsvolumen &lt; 1 Million Euro</p> <p>■ Portfolio ist hinreichend diversifiziert und granular (nationale Definition der Anforderungen)</p>	<p style="background-color: #D9E1F2; text-align: center;"><b>kleine KMU (&lt; 1 Million Euro Kredit)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Risikogewichtsfunktion für „anderes Privatkundengeschäft“</li> </ul> <p style="background-color: #D9E1F2; text-align: center;"><b>mittlere KMU (bis 50 Million Umsatz)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Risikogewichte in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße</li> <li>■ Risikogewichtskurve für Unternehmen, aber:</li> <li>■ maximale Eigenkapitalerleichterung von 20 Prozent</li> <li>■ durchschnittliche Eigenkapitalerleichterung von zehn Prozent</li> </ul> <p style="background-color: #D9E1F2; text-align: center;"><b>große KMU (über 50 Millionen Umsatz)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Risikogewichtskurve für Unternehmen</li> </ul>
<b>Artikel 501 CRR</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eigenmittelanforderung für das Kreditrisiko von Forderungen an KMU werden mit dem Faktor 0,7619 (8/10,5) multipliziert</li> <li>(→ Neutralisierung des Kapitalerhaltungspuffers)</li> <li>■ Voraussetzung: Gesamtschulden des KMU &lt; 1,5 Millionen Euro</li> </ul>	

Schwierigkeiten, die ein Durchschnitt im IRBA-Kontext hat, sollte sie bei kleineren und mittelständischen Unternehmen auch etwa 30 Prozent betragen.

### Das Erleichterungspaket aus der CRR

Diese relativen Erleichterungen aus Basel II bleiben auch in der Basel-III-Welt erhalten; gleichwohl gibt es den „Niveau-Effekt“ in Basel III, dadurch dass das Kapitalniveau (zum Beispiel durch den Kapitalerhaltungspuffer) insgesamt steigt. Um diesen auszugleichen, hat der europäische Gesetzgeber beschlossen – verkürzt formuliert – die Risikogewichte für Kredite an KMUs mit drei Viertel (um genau zu sein:  $0,7619 = 8/10,5$ ) zu multiplizieren; damit wird der Niveaueffekt durch den Kapitalerhaltungspuffer neutralisiert.

Zwei Anmerkungen an dieser Stelle:

■ Erstens: Dies ist eine Sonderregel für kleine und mittlere Unternehmen, nicht für das klassische Retailgeschäft mit natürlichen Personen. Allerdings hat der Ge-

setzgeber der Kommission aufgetragen, Anfang 2017 einen Report vorzulegen, der der Auswirkungen der CRR-Regeln auf die Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen und das Retailgeschäft untersucht. Somit ist auch das Retailgeschäft wieder im Bereich dieser Diskussion.

■ Zweitens: Dieser KMU-Faktor gleicht den Niveaueffekt des Kapitalerhaltungspuffers aus. Dieser Puffer wird jedoch erst beginnend mit dem Jahr 2017 eingeführt und ist erst ab 2019 in voller Höhe wirksam. Somit ist die Kapitalerleichterung durch den Faktor sogar noch deutlich höher.

### Das Retailgeschäft in der Liquiditätsregulierung

Neben der Neudefinition von Kapital ist eine weltweit harmonisierte Liquiditätsregulierung eine Neuerung in Basel III. Die Liquidity Coverage Ratio verlangt im Grundsatz, dass ein Institut genügend liquide Mittel hat, um die Nettoliquiditäts-

abflüsse für mindestens einen Monat auch unter Stressbedingungen ohne öffentliche Hilfen decken zu können. Die Definition von Stressbedingungen hat – auch wenn sie auf Erfahrungen der Vergangenheit beruht – subjektive Elemente, denn sie setzt voraus, dass erwartete Abflussannahmen für bestimmte Passiva unterstellt werden. Die typischen Retailprodukte kommen dabei sehr gut weg; für Einlagen wird gerade einmal ein Abfluss zwischen null und zehn Prozent unterstellt. Daneben enthält die CRR in Artikel 421 Absatz 3 noch eine Bitte an die EBA, eine Leitlinie zu entwickeln, unter welchen Voraussetzungen noch weitere Subkategorien mit eventuell höheren Abflussannahmen gebildet werden können. Die EBA konsultiert diese Guideline aktuell (Termin war der 1. Oktober 2013). Die Leitlinie versucht, Risikofaktoren zu identifizieren, die einen Abfluss wahrscheinlicher machen; dazu gehören, zum Beispiel:

- Einlagen von Kunden mit Wohnsitz im Ausland: Hier sagen die Erfahrungen, dass diese Gelder im Zweifel schneller abfließen als Einlagen von heimischen Kunden.
- Einlagen in Fremdwährung
- oder Einlagen mit hohen (100 000 Euro) oder sehr hohen Volumina (500 000 Euro).

Es gibt weitere Faktoren, und der Gedanke ist, dass die Wahrscheinlichkeit eines Abflusses höher ist, wenn mehrere Faktoren gleichzeitig auf eine Einlage zutreffen. Dann sollte die Abflussannahme über die genannten null bis zehn Prozent hinaus gehen. Für Deutschland sollte jedoch die überwiegende Masse der Retailanlagen in das Null-bis-zehn-Prozent-Körbchen fallen.

### Retaileinlagen privilegiert

Im direkten Vergleich mit anderen Passiva von Banken werden die Retaileinlagen damit in der Liquiditätsregulierung privilegiert:

■ Als Abflussrate einer Verbindlichkeit einer Bank gegenüber einem Unternehmen wird 40 Prozent angenommen, oder 20 Prozent, wenn sie einlagengesichert ist.

■ Die Abflussannahme aus einer Verbindlichkeit, die aus einem Repo resultiert, kann unter Umständen 100 Prozent betragen, wenn das Repo mit Vermögenswerten besichert ist, die als nicht liquide eingestuft sind.

■ Nettzahlungsabflüsse aus Derivaten werden ebenfalls voll angerechnet.

### Bail-In: Retaleinleger weitgehend ausgenommen

Einer der Hauptstreitpunkte im Europäischen ECOFIN-Rat vor der Sommerpause war die sogenannte Bank Recovery and Resolution Directive (BRRD). Der Gedanke hierzu kommt ebenfalls von den G20-Staats- und Regierungschefs. In der Gipfelerklärung von Seoul 2010 (Textziffer 21) heißt es: „We are committed to design and implement a system where we have the powers and tools to restructure or resolve all types of financial institutions in crisis, without taxpayers ultimately bearing the

burden.“ In der Kurzform: Abwicklung von Banken ohne Einsatz von Steuergeldern.

Aus diesem Auftrag der G20-Chefs sind die sogenannten FSB key attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions geworden und in der EU die Bank Recovery and Resolution Directive (BRRD). Die BRRD kennt mehrere Instrumente, mit deren Hilfe das von den G20-Chefs formulierte Ziel erreicht werden soll. Dort finden sich Tools wie „asset segregation“, „Brückenbanktool“ oder „Sale of business“. Das umstrittenste Instrument war das „Bail-in“-Instrument.

Das Grundkonzept hinter Bail-In ist bestechend einfach: Die G20 fordern, dass man zukünftig eine Bank abwickeln können muss, ohne Steuergeld einzusetzen. Da die Schließung einer Bank typischerweise aber mit Kosten und Verlusten verbunden ist, muss man die Haftungsmasse, nicht nur im going concern (das ist Basel III/die CRR), sondern auch im gone-concern-Fall erhöhen und im Zweifel die Gläubiger einer Bank zur Kasse bitten, bevor der Steuerzahler eingreifen muss.

Der ECOFIN Rat hat sich vor dem Sommer auf eine komplexe und vielschichtige Haf-

tungskaskade geeinigt. Klar und unbestritten war, dass die eigentlichen Eigenkapitalgeber als erstes haften. Wichtig ist aber eher das Ende der Haftungskaskade:

Gesicherte Einleger, also zum Beispiel Retaleinleger mit Volumina unter 100 000 Euro sind komplett vom Bail-In ausgenommen und müssen somit den Bail-In-Fall nicht fürchten. An ihrer Stelle muss das Sicherungssystem einen gewissen, im jeweiligen Einzelfall zu errechnenden Beitrag leisten. Auch wenn der Beitrag der Einlagensicherung jeweils im Einzelfall zu berechnen ist, er wird jedoch nie höher sein. Als das was die Einlagensicherung in der „normalen“ Insolvenz der Bank hätte auszahlen müssen. Einleger mit Volumina größer als 100 000 Euro sind zwar nicht ausgenommen, stehen aber ganz am Ende der Haftungskette.

Zudem wird das Ende der Haftungskette noch durch eine zusätzliche Vorkehrung der Bank Recovery and Resolution Directive geschützt: Diese Richtlinie errichtet als letzte Verteidigungslinie einen Abwicklungsfonds, der von der Kreditwirtschaft gespeist wird und im Sinne einer Solidargemeinschaft für Abwicklungskosten aufkommt, die die Eigen- und Fremdkapitalgeber des strauchelnden Instituts nicht stemmen können. Dieser Fonds darf dann einspringen, wenn acht Prozent oder mehr der Bilanzsumme eines Instituts eingebailt worden sind. Untersuchungen zeigen, dass die Einlagen von Retailkunden und kleinen und mittleren Unternehmen weit jenseits dieser Acht-Prozent-Hürde liegen. Auch im Kontext von Abwicklung und Sanierung erhält das Retailgeschäft somit einige Vergünstigungen.

### Retailbanken vom Trennbanken-Gesetz nicht erfasst

Die Debatte um das sogenannte Trennbanken-Gesetz oder den Liikanen-Report wird intensiv geführt. Die Nomenklatur ist an dieser Stelle nicht ganz trennscharf: Es geht bei allen diesen Initiativen – heißen sie

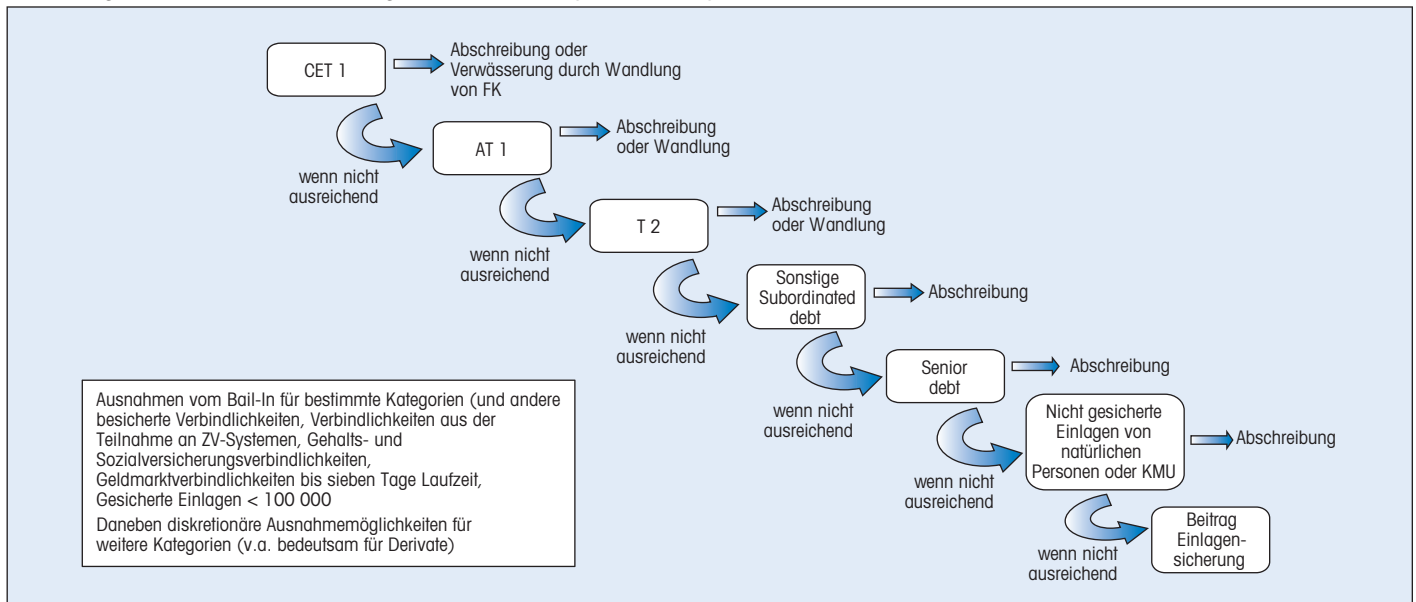
### Abbildung 3: Retailgeschäft in der Liquidity Coverage Ratio (LCR)

(Annahme hoher Stabilität von Privatkunden- und KMU-Einlagen)

Maximale Einlagenhöhe von einer Million Euro (Art. 411 Abs. 2 CRR)		Abrufquote in Prozent
<b>Stabile Einlagen</b> (Art. 421 Abs. 1 CRR) <ul style="list-style-type: none"> <li>Einlagensicherung gemäß RL 94/19/EG</li> <li><b>und</b></li> <li>etablierte Geschäftsbeziehung <b>oder</b> Zahlungsverkehrskonto</li> </ul>		mindestens 5
Weniger stabile Einlagen <ul style="list-style-type: none"> <li>alle nicht unter Abs. 1 erfasste Einlagen &lt; 30 Tage</li> </ul>	Art. 421 Abs. 2 CRR	mindestens 10
	+ drei Zusatzkategorien*) für Einlagen mit höheren Risiken (konkrete Abrufquoten noch offen)	x
		y
		z
<b>Termineinlagen &gt; 30 Tage</b> (Art. 421 Abs. 5 CRR) <ul style="list-style-type: none"> <li>kein Recht des Einlegers auf vorzeitige Abhebung</li> <li><b>oder</b></li> <li>hohe Vorfalligkeitsgebühr</li> </ul>		kein Abfluss anzurechnen

\*) EBA-Konsultationspapier vom 1. August 2013 zu Leitlinien für die Behandlung von Privatkundeneinlagen gemäß Art. 421 Abs. 3 CRR

Abbildung 5: Bail-In als Abwicklungsinstrument (Mögliche „Haftungskaskade“)



Dodd-Frank in den USA, Liikanen-Report bei der EU, Vickers-Report in Großbritannien oder Gesetz zur Abschirmung von Risiken in Deutschland nicht um ein Trennbankengesetz im Sinne des Glass-Steagall Acts; es geht viel mehr darum, innerhalb eines Universalbankkonzerns bestimmte – und hier unterscheiden sich die aufgelisteten Initiativen – Geschäftsbereiche in eine halbwegs getrennte Einheit abzuspalten. Nach dem deutschen Gesetz gibt es hierbei zwei Schwellenwerte:

- Das Institut muss mindestens 100 Milliarden Euro an typischen Handelsaktivitäten haben; oder
- diese typischen Handelsaktivitäten müssen mindestens 20 Prozent der Bilanzsumme betragen. In diesem Fall muss die Bilanzsumme zusätzlich mindestens 90 Milliarden Euro erreichen.

Durch diese Schwellenwerte im deutschen Gesetz werden die typischen Retailbanken vom Gesetz gar nicht erfasst.

Die Idee hinter den verschiedenen Initiativen ist ähnlich: Innerhalb eines Bankkonzerns sollen riskantere und weniger riskante Untereinheiten geschaffen werden. Wenn nun die Schiefelage des gesamten Konzerns

durch schlagend gewordene Risiken aus dem riskanteren Teil droht, so schlägt man mit einem solchen System zwei Fliegen mit einer Klappe:

- Zum einen ist die Abwicklung einer quasi mit einer Sollbruchstelle versehenen Einheit leichter möglich – so zumindest in der Theorie.
- Zum anderen ist es – und hier sind sich die verschiedenen Initiativen alle einig – wichtig, das Retailgeschäft und das Kreditgeschäft besonders zu schützen. Der Vickers-Report in Großbritannien sieht daher sogar vor, die Einheit, in der diese Geschäfte angesiedelt sind, besonders zu „umzäunen“ („ring fence“).

Ein Zitat aus der entsprechenden deutschen Gesetzesbegründung: „Die Abtrennung riskanterer Geschäfte von solchen mit Kunden kann die Solvenz der Institute und eine nachhaltige Stabilisierung der Finanzmärkte sichern. Wenn sich die Risiken aus den abzutrennenden Geschäften realisieren, wirkt sich das nicht unmittelbar auf das Einlagengeschäft mit Kunden aus. Einlagen von Bürgern sollen nicht länger dazu genutzt werden können, spekulative Hochrisikostategien auf eigene Rechnung ohne die unter Marktbedingungen ange-

messene Risikoprämie auf Fremdkapital zu finanzieren.“ – ein klares Bekenntnis pro Retailbanking.

**Fazit: Regulatoren differenzieren**

Es ist unbestritten, dass auf die Kreditwirtschaft viele regulatorische Maßnahmen zukommen. Dies ist eine notwendige und sinnvolle Konsequenz und Folge aus einer weltweiten Finanzkrisen, die viel Geld gekostet hat und viel öffentliche Aufmerksamkeit erregte. Zu pauschal wird jedoch oft behauptet, dass die Regulierung undifferenziert alle Arten von Kreditinstituten und Bankgeschäften trifft. Regulatoren und Gesetzgeber haben ein gehöriges Maß an Differenzierung gezeigt und regulieren Geschäfte, die sie als besonders risikobehaftet ansehen, streng. Geschäfte, denen ein überschaubares Maß an Risiko anhaftet, haben dagegen in vielen Regulierungsinitiativen sicht- und fühlbare Erleichterungen erhalten.

**Fußnote**  
<sup>1)</sup> Sind in der Hauptsache die neuen Abzugsregeln (latente Steuern; Beteiligungen an anderen Banken); zum Teil aber auch „Definitionsfragen“, zum Beispiel stille Einlagen, deren Kriterien so ausgestaltet sind, dass sie nicht anerkennungsfähig sind.

Der Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors auf dem Privatkundenforum 2013.