



Franz Waldenberger ist Professor für japanische Wirtschaft am Japan-Zentrum der Ludwig-Maximilians-Universität München. Seit Oktober 2014 ist er beurlaubt, um dem Deutschen Institut für Japanstudien in Tokio als Direktor vorzustehen.



Japanische Verhältnisse

Europas Banken müssen sich seit einiger Zeit mit einem extremen Niedrigzinsumfeld arrangieren. Japans Kreditinstitute kämpfen damit bereits seit mehr als einem Jahrzehnt. Über ihre Erfahrungen sprach „Profil“ mit dem Nippon-Experten Franz Waldenberger.

Profil: Herr Professor Waldenberger, seit Ende der 1990er-Jahre bewegen sich die Zinsen in Japan auf einem extrem niedrigen Niveau. Welche Folgen hatte dies für japanische Banken?

Franz Waldenberger: Wichtiger als das Zinsniveau ist ja eigentlich die Zinsmarge. Die Differenz zwischen kurzfristigen Ausleih- und Einlagenzinsen bewegte sich bis Anfang der 90er-Jahre zwischen drei und sechs Prozentpunkten, war aber schon Mitte der 90er-Jahre auf 1,5 Prozentpunkte abgeschmolzen und liegt seither noch darunter. Hier sieht man deutlich, wie schnell und drastisch sich das Zinsumfeld verschlechtert hat. Ein Zustand, der seit 20 Jahren anhält.

Profil: Wie kam es zu dieser drastischen Entwicklung?

Waldenberger: Der Sektor durchlebte damals seine größte Krise seit Ende der 1920er-Jahre. Die Niedrigzinsen waren ein Symptom, ja eigentlich sogar ein Faktor zur Stabilisierung des Systems. Das Platzen der Immobilien- und Aktienmarktblase Anfang der 90er-Jahre führte im Bankensektor unmittelbar zu hohen Vermögenswertverlusten, die sich zunächst allerdings „nur“ in einem Abschmelzen der in früheren Zeiten gebildeten stillen Reserven äußerten. Hinzu kam eine gefährliche Anhäufung uneinholbarer, sogenannter „fauler“ Kreditforderungen. Das wirtschaftliche Umfeld war durch den Wandel hin zu einem stärker kapitalmarktorientierten System und auf gesamtwirtschaftlicher Ebene durch eine anhaltende Investitionszurückhaltung gekennzeichnet. Der Ausbruch der Währungs- und Finanzkrise in Südost-

asien 1997/1998 verschärfte die Lage zusätzlich. Auf regulatorischer Seite sorgten Ende der 90er-Jahre die Einführung der Baseler Eigenkapitalanforderungen und die „Big Bang“-Reformen zur umfassenden Deregulierung für zusätzlichen Anpassungsdruck. Eine strengere Aufsicht sowie transparentere und marktorientierte Rechnungslegungsvorschriften bedingten schließlich, dass das Ausmaß der Krise nicht mehr länger vertuscht werden konnte und sich einzelne Banken auch nicht mehr hinter dem „System“ verstecken konnten, sondern als Einzelinstitute am Kapitalmarkt bewertet wurden.

Profil: Wie haben die Banken auf diese Herausforderung reagiert? Haben sich die Strategien der Groß- und Regionalbanken unterschieden?

Waldenberger: Die naheliegende Anpassung, nämlich die Ausweitung des Kreditgeschäfts, war angesichts des wirtschaftlichen Umfelds nicht möglich. Also setzte man auf Fusionen. Gab es 1995 noch elf Großbanken, so sind es heute nur noch vier. Die Zahl der Regionalbanken erster Kategorie blieb konstant (64), während die Zahl der Regionalbanken zweiter Kategorie und die der Shinkin- und Genossenschaftsbanken um fast 50 Prozent zurückging.

Profil: Einige Großbanken zogen sich aus dem internationalen Geschäft zurück, um den hier vorgegebenen höheren Eigenkapitalvorschriften zu entsprechen.

Waldenberger: Die Großbanken waren um eine Diversifizierung des Geschäftsfelds bemüht. Japanische Banken waren hier traditionell durch strenge Trennbankauflagen behindert. Die neue Möglichkeit, verschiedene Finanzdienstleistungen unter dem Dach einer Holding zu organisieren, hob diese Beschränkung weitgehend auf. Bemühungen um eine Reduktion der Abhängigkeit vom Zinsgeschäft durch Ausweitung von Gebühren- und Kommissionseinnahmen gelang den Großbanken besser als den kleineren Instituten. Sie konnten den Anteil der Zins- an den Gesamteinnahmen von 67 Prozent im Geschäftsjahr 2001 auf 56 Prozent im Geschäftsjahr 2013 senken.

Profil: Welche Strategien haben sich dabei als erfolgreich erwiesen? Gibt es Banken, denen die Anpassung an das Niedrigzinsumfeld besonders gut gelungen ist?

Waldenberger: Den meisten Banken, die überlebt haben, ist es ja irgendwie gelungen, sich an das lang andauernde Niedrigzinsumfeld anzupassen. Es gibt zwischen den Instituten Unterschiede in der Eigenkapitalausstattung und der Eigenkapitalrendite. Sie reflektieren zum Teil eine bessere oder konsequentere Neuausrichtung auf lukrativere Branchen und Kundengruppen. Teilweise sind die Unterschiede aber auch Ergebnis „glücklicherer“ Ausgangs- beziehungsweise Umfeldbedingungen.

Profil: Andererseits haben zahlreiche Banken die Niedrigzinsphase nicht überlebt. Warum?

Waldenberger: Das ist die Kehrseite zum Erfolg. Eine schlechte Ausgangslage, aber auch ein zu langes Festhalten an

„schlechten“ Kunden – bedingt durch falsch verstandene Loyalität oder politischen Druck – haben viele Banken in den Konkurs getrieben. Untersuchungen zeigen, dass gesunde Unternehmen sich rascher aus der Abhängigkeit von Banken befreien konnten. Zurückgeblieben sind die schlechteren Kreditnehmer, also eine Art negative Risikoselektion. Nicht selten wurden die Ursachen für das Scheitern in der noch gesunden Phase gelegt, wo man es versäumte, aus niedergehenden Branchen auszusteigen und die Kundenbasis zu diversifizieren.

„Die naheliegende Anpassung, nämlich die Ausweitung des Kreditgeschäfts, war angesichts des wirtschaftlichen Umfelds nicht möglich. Also setzte man auf Fusionen.“

Profil: Auch in Japan pflegen die Regionalbanken traditionell ein enges Verhältnis zu kleineren und mittleren Unternehmen (KMU). Wie hat sich das Niedrigzinsumfeld auf das Verhältnis von Regionalbanken zu den KMU ausgewirkt?

Waldenberger: Niedrigzinsen sind ein Ausdruck einer hohen gesamtwirtschaftlichen Liquidität. In Japan sehen wir in den letzten Jahren außerdem eine Investitionszurückhaltung, bedingt durch den raschen Rückgang der Bevölkerung. Im Durchschnitt konnte die japanische Industrie in den letzten Jahren ihre Investitionen intern finanzieren. Entsprechend gering war die Kreditnachfrage. Mittelfristig konnten die KMU so ihre Kreditabhängigkeit reduzieren, was das Machtgefüge zu ihren Gunsten verändert hat. Dies sind natürlich nur Durchschnittsaussagen. Man muss berücksichtigen, dass sich die wirtschaftliche Lage in den japanischen Regionen je nach Wirtschaftsstruktur sehr unterschiedlich darstellt. Die Regionalbanken und die regionale Wirtschaft sitzen gewissermaßen im gleichen Boot.

Profil: Ist der japanische Bankensektor trotz aller Umbrüche mittlerweile wieder solide aufgestellt?

Banken in Japan

Großbanken

Die großen *City Banks* agieren von ihren Verwaltungssitzen aus, welche sich in den wichtigsten Städten des Landes befinden. Sie sind weltweit tätig und vergeben vorwiegend Kredite an große japanische Firmen. Daneben existieren die *Trust Banks*. Sie offerieren neben den normalen Finanzdienstleistungen, welche auch die *City Banks* anbieten, Angebote im Bereich der Vermögensverwaltung. Dazu gehören beispielsweise Pensionsfonds.

Regionalbanken

Die Regionalbanken können in zwei Gruppen unterteilt werden, die unterschiedlichen Verwaltungsorganisationen angehören (*Regional Bank Association of Japan* sowie *Second Association of Regional Banks*). Diese Einteilung ist vor allem historisch bedingt, wobei die Regionalbanken in der *Second Association* üblicherweise eine geringere Bilanzsumme aufweisen. Die Regionalbanken versorgen hauptsächlich die mittelständischen Unternehmen in ihrer Präfektur (Verwaltungsebene zwischen Zentralstaat und Gemeinden) oder ihrer Stadt mit Krediten.

Genossenschaftsbanken

Die Genossenschaftsbanken in Japan unterteilen sich in vier Typen: *Shinkin*, *Shinkumi*, *Rokinren* und *Norinchukin* Banken. Die Kunden der beiden erstgenannten Geldinstitute sind hauptsächlich Privatkunden sowie kleine und mittlere Unternehmen in den jeweiligen Geschäftsgebieten. Die *Rokinren* Banken versorgen die Gewerkschaften und die *Norinchukin* Banken die Landwirtschaft, Fischerei und Forstwirtschaft mit Krediten. Die Genossenschaftsbanken zeichnen sich durch eine enge Beziehung zu den Geschäfts- und Privatkunden vor Ort aus.

Waldenberger: In ihren halbjährlichen Berichten zur Stabilität des Finanzsystems attestiert die Bank of Japan dem Sektor trotz sehr niedriger Risikomargen und einer insgesamt geringen Profitabilität eine robuste Konstitution. Sie geht davon aus, dass Finanzintermediatoren auch einer signifikanten Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage und einem deutlichen Anstieg der Zinsen standhalten können. Als Beleg verweist man auf die gesunde Kapitalausstattung und die Liquiditätsreserven.

Profil: Herr Waldenberger, herzlichen Dank für das Interview! *cd/fc*