

heute existierenden Banken sind allerdings auch das Ergebnis von zahlreichen Übernahmen und Fusionen.

Auch in vielen religiösen Schriften wird auf Geldverleiher eingegangen und dies nicht unbedingt immer positiv. Insbesondere die Bibel und der Koran setzen dem Finanzwesen enge Grenzen. Dies bedeutet nicht, dass es in der islamischen Welt keine Banken gab.

Das Gegenteil ist der Fall: Einige der größten Banken der Welt kommen zum Beispiel aus dem kleinen Emirat Katar. Auch Bibel und Koran konnten Banken nicht stoppen, sie stellten aber erste Regeln für sie auf.

Wie verdienen Banken Geld

Das traditionelle Geschäftsmodell der Banken besteht darin, mit Krediten Zinsen zu erwirtschaften, die höher sind als die Summe der Zinsen, die die Bank auf Einlagen zahlen muss, einschließlich der Abschreibungen auf faule Kredite, zuzüglich der Betriebskosten der Bank.

Um das Ganze rentabel betreiben zu können, nehmen Banken Bargeld von Kunden auf. Darauf zahlt die Bank gar nichts oder zumindest viel niedrigere Zinsen als sie für ausgegebene Kredite bekommt. **Diese Differenz nennt man auch Zinsüberschuss oder Zinsmarge und bietet den Kern der Profitabilität der meisten Banken.** Das Bonmot über das Geschäftsmodell von Banken ist, dass es ein 3-6-3 Geschäft ist: Die Bank leiht sich Geld zu 3%, verleiht das Geld zu 6% und um 3 Uhr sind die Banker auf dem Golfplatz und genießen ihre Freizeit.

Bestandteile von Kreditzinsen

Die Zinsen, die die Bank für Kredite erhält, setzen sich aus mehreren Komponenten zusammen. Die erste Komponente ist der sogenannte risikofreie Zinssatz. Zum einen gibt es Leitzinsen oder Zinssätze für kurzfristige Staatsanleihen (z.B. 3%).

Risikofrei deshalb, weil die Regierungen die Kontrolle über ihr eigenes Fiat-Geld haben. In anderen Worten: **Wer bedrucktes Papier geliehen hat und solches Papier unendlich drucken kann, der kann praktisch nie Pleite gehen...** Jede nominale Schuld in der eigenen Papierwährung kann einfach "weggedruckt" werden.

In der Praxis gab es zumindest schon Pleiten von Städten in den USA oder auch die Pleite von Griechenland während der Eurokrise, da hier die Zentralbanken nicht alles versucht haben, diese Schulden zu monetarisieren. Die Schulden von Griechenland und von Chicago werden daher auch nicht als "risikofreier" Zins gesehen. Bei den USA, aber auch Großbritannien oder zumindest den führenden Euroländern ist das Risiko dagegen verschwindend gering. **Es wird eher Geld gedruckt - auf Neudeutsch: Quantitative Easing betrieben - statt Staaten bankrott gehen zu lassen.**

Der zweite Bestandteil von Kreditzinsen liegt in der Fristentransformation. Für längerfristige Kredite liegen die Zinsen oft höher als bei kurzfristigen Krediten. Es gibt einen Liquiditäts- oder Inflationsaufschlag. 10-jährige Staatsanleihen haben normalerweise höhere Zinsen als 2-jährige Staatsanleihen. Banken finanzieren sich häufig kurzfristig (indem sie z. B. Einlagen mit einer Laufzeit von einem Jahr entgegennehmen) und vergeben langfristige Kredite (z. B. mit einer Laufzeit von fünf Jahren). **Diesen Prozess nennt man Fristentransformation und darüber generieren Banken zusätzliche Zinsmargen.**

Wenn die langfristigen und kurzfristigen Zinsen gleich hoch sind, dann haben Banken Schwierigkeiten, profitabel zu sein. **In solchen Fällen spricht man von einer flachen oder inversen Zinsstrukturkurve.** Die Banken vergeben dann ungern längerfristige Kredite und Unternehmen können sich nur noch schwer refinanzieren. Eine Rezession folgte häufig 6-12 Monate nachdem zum ersten mal eine inverse Zinsstrukturkurve auftrat.

Banken vergeben die meisten Kredite an Privatpersonen und Unternehmen, die nicht einfach Geld drucken können. Es besteht also ein viel höheres Ausfallrisiko als im Fall von Staaten. Dieser Risikoaufschlag ist der dritte Bestandteil von

Kreditzinsen. Bei starken Unternehmen und Haushalten beträgt diese Risikoprämie nur 1%, bei Kreditkartenschulden oder Konsumschulden kann dies auch schnell 5% oder mehr betragen.

Der vierte Bestandteil der Kreditzinsen ist dann die Marge der Bank. Ein Teil davon geht in die Kosten für Personal, Gebäude und Systeme. Was übrig bleibt, ist der Gewinn vor Steuern. Bei ineffizienten Banken bleibt fast kein Gewinn übrig. Dies ist bei den meisten Banken in Deutschland der Fall. Viele Banken weltweit machen etwas weniger Vorsteuergewinn als sie Kosten haben. Ein paar wenige, effiziente Banken haben einen höheren Gewinn vor Steuern als sie insgesamt an Kosten haben.

Im Umkehrschluss gibt es Situationen, die schlecht für die Profitabilität von Banken sind:

- Wenn die Zinsstrukturkurve flach oder invertiert ist - also wenn man für zweijährige Anleihen genauso viele Zinsen bekommt wie für zehnjährige Anleihen - verdienen Banken nichts mehr an der Fristentransformation.
- Bei niedrigen Risikoprämien, die dann zu vielen nicht berücksichtigten Ausfällen führen: Wir sehen das an den Prämien für Schrottanleihen, die manchmal 10 % mehr Zinsen zahlen müssen als Staatsanleihen, manchmal nur 2-3 % mehr Zinsen. Wenn dann Ausfälle zunehmen, ist das sehr negativ für die Rentabilität. Ende 2016 waren die Prämien angemessen hoch; Ende 2021 war die Risikoprämie historisch niedrig.
- Wenn Zinsen generell niedrig sind, ist dies oft auch schlecht für die Profitabilität, da Banken oft einige nicht verzinste Einlagen und Eigenkapital haben, die nun nicht mehr viel zusätzlichen Ertrag bringen.

Zahlungsverkehr

Ein weiterer wichtiger Bereich ist der Zahlungsverkehr. Bei Überweisungen zwischen Privatpersonen innerhalb der EU fallen keine Gebühren an. Unternehmen müssen dagegen oft für jede Zahlung Gebühren bezahlen. Diese Gebühren sind

jedoch gering. Das Volumen kann allerdings dazu führen, dass es durchaus einen Beitrag für die Profitabilität einer Bank leistet.

Banken müssen diesen Zahlungsverkehr komplett automatisieren. Dazu müssen sie immer wieder in IT-Systeme und Sicherheit investieren. Damit sich dies lohnt, brauchen sie Volumen. Es geht darum, möglichst viele Unternehmen zu gewinnen für die man Zahlungen im In- und Ausland abwickelt. Unternehmen, die tausende tägliche Zahlungen abwickeln, können durchaus für Banken interessant sein. Es herrscht in diesem Bereich aber ein Unterbietungswettbewerb zwischen den Banken und nur die größten (wie JPM oder Citi) haben in diesem Bereich gute Gewinne gemacht.

Kreditkartengeschäft

Das Kreditkartengeschäft ist für Banken hochattraktiv und profitabel. Es kombiniert die besten Vorteile aus dem Kreditgeschäft und dem Zahlungsverkehrsgeschäft. Die Kreditzinsen sind bei Kreditkarten oft viel höher als bei allen anderen Kreditformen. Auch die höheren Ausfälle werden oft gut von den zusätzlichen Einnahmen aufgefangen.

Zusätzlich verdienen Banken am Zahlungsverkehr etwas bei jeder Kreditkartenzahlung. In vielen Ländern haben sie zusätzlich noch die Möglichkeit Geld kostenlos zu halten. Beispiel die Nubank aus Brasilien: Wenn Kunden einen Kauf mit der Nubank Debitkarte tätigen, dann zieht die Bank dieses Geld direkt ab, der Händler bekommt es allerdings erst 30 Tage später. **Die Bank hat also 30 Tage dieses Geld kostenfrei zur Verfügung.**

Obendrauf verlangen viele Banken noch eine Jahresgebühr für eine solche Karte. Von 50 Euro oder Dollar für einfache Karten bis 500-700 Euro für führende Kreditkarten.

Kreditkarten sind also für Banken oft hochprofitabel. Die Akquise von Kunden ist daher sehr wichtig und so wird alles versucht: Banken bieten Versicherungen

kostenlos für Kreditkarteninhaber an. Manche Kreditkarten erlauben das Sammeln von Meilen oder Bonuspunkten und viele Anbieter zahlen Prämien für gewonnene Neukunden.

Kapitalmarktgeschäft und Investment Banking

Ein weiterer großer Geschäftsbereich ist der Bereich Investment Banking. Dies ist in erster Linie ein Sammelbegriff für unterschiedliche Aufgaben, die kein direktes Zinsgeschäft beinhalten. Im M&A Bereich helfen Banken Unternehmen, Konkurrenten zu übernehmen. Banken helfen natürlich auch wenn diese Unternehmen Aktien an der Börse platzieren wollen oder Anleihen vergeben. Dieses Geschäft der Banken ist vor allem für große Unternehmen relevant.

Innerhalb des Investment Banking ist teilweise auch der Eigenhandel der Banken angesiedelt, wenn sie eben selbst mit Aktien, Derivaten und Anleihen handeln - jedoch wird dieser Bereich immer weniger wichtig und mehr und mehr Fonds übernehmen diese Aufgaben, da Banken immer stärker reguliert werden.

Allerdings können Banken auch Zertifikate ausgeben. Dabei sichern sich Banken typischerweise an der Börse mit entsprechenden Instrumenten ab, zu denen Privatanleger keinen Zugang haben (z.B. Commodity Futures) und strukturieren dann ein Zertifikat. In den meisten Fällen wettet die Bank nicht gegen Privatanleger sondern setzt eine Marge von 30-50% auf die Kosten, welche sie selbst hat und verkauft dann marketingwirksame Zertifikate ("Weizenzertifikat").

Wealth Management

Solche Zertifikate werden teilweise auch über das eigene Wealth Management verkauft. Beim Wealth Management geht es um die Betreuung vermögender Kunden. Bankberater helfen Kunden bei der Kapitalanlage. Zumindest sollten sie dies. In der Praxis helfen sie in erster Linie sich selbst und der Bank wo sie angestellt sind. Die Banken lassen sich die Hilfe über zwei Wege bezahlen: Einerseits verlangen manche Banken Gebühren von 0,5 bis 1% des Portfoliowertes

der Kunden, andererseits verkaufen viele dieser Berater Zertifikate an Kunden, mit denen die Banken Geld verdienen. Optionsscheine sind zum Beispiel ein solches Produkt. Ein sicheres Geschäft für die Banken, da sie die Risiken oft absichern. Ein eher schlechtes Geschäft für Kunden.

In den letzten Jahren steht das Wealth Management von Banken immer stärker unter Druck, **da die meisten Kunden erkennen, dass ETFs eine günstigere und oft bessere Alternative sind.** Unabhängige Berater können zudem Kunden ganzheitlicher beraten. Viele Banken bieten kaum einen Mehrwert im Wealth Management - andere legen eine Schippe drauf.

So können Kunden von HSBC Hong Kong auch in anderen Ländern Bankkonten eröffnen, ohne lokal vor Ort sein zu müssen. Viele Banken bieten ihren Kunden einen breiten Zugang zu Kapitalmärkten und zusätzlich den Zugang zu Krediten, die mit Aktien hinterlegt werden. Während der Zugang zu Kapitalmärkten immer günstiger wird, können Banken oft noch 2-5% Zinsen für Wertpapierkredite verlangen. Das Risiko der Bank ist dann begrenzt, da sie zur Not die Aktien des Kunden verkaufen können.

Die Bank hat oft direkten Zugriff auf diese Sicherheiten und kann laut AGBs Sicherheiten verkaufen ohne den Kunden nochmal zu fragen. In einem klassischen Margin Call wird der Kunde oft per Email oder Telefon darauf aufmerksam gemacht, dass er Geld nachschießen muss um zu verhindern, dass die Bank Wertpapiere verkauft, doch einen Anspruch auf solch einen schriftlichen oder telefonischen Margin Call besteht in den meisten Fällen nicht. Es bringt in dem Fall also nichts nicht ans Telefon zu gehen, wenn die Bank anruft.

Ausfälle als Problem der Profitabilität

Üblicherweise wird das meiste Geld mit dem Kreditgeschäft verdient. Bei den meisten Banken macht dieser Bereich 70% der Einnahmen aus. Die Problematik besteht darin das Kreditgeschäft dauerhaft profitabel zu betreiben und die Ausfälle in einer Krise zu verdauen.

Mehr als 17.000 Banken sind seit Bestehen der USA verschwunden und es gibt dort momentan nur noch ca. 6.000 Banken. Bankenkrisen und ausfallende Kredite können die Gewinne von vielen Jahren innerhalb von Monaten oder Wochen zunichte machen. Da immer mehr digitalisiert wird und es immer wieder Wirtschaftsschwächen gibt, ist absehbar, dass sich die Anzahl der Banken in den USA, aber auch in Europa weiter verringern wird. Besonders schnell geht dies in Krisen!

Banken sieht man Krisen nicht an!

Eine einfache Formel besagt: Desto höher die Zinsmarge, desto besser für die Bank.

Aber bei Banken ist vieles nicht einfach! Vieles ist anders als es auf den ersten Blick scheint. Banken, die sehr hohe Kreditzinsen bekommen und sehr hohe Margen haben sind oft von stärkeren Ausfällen betroffen. Einige Bankexperten sagen sogar, dass Banken mit niedrigerer Zinsmarge auf lange Sicht profitabler sind. Grund ist die Korrelation von Zinsen und Risiko. Wer riskante Kredite vergibt, bekommt dafür hohe Zinsen... bis diese dann ausfallen. Manchmal können solche Ausfälle dann zur Pleite einer Bank führen.

Wenn gleichzeitig einige Banken solche riskanten, hochverzinsten Kredite vergeben, dann kann dies zu einer Bankenkrise führen - **obwohl oder gerade weil die Banken jahrelang hohe Zinsen bekommen haben und viele neue Kredite vergeben haben.**

Im Gegensatz zu fast allen Unternehmen sieht man Banken nicht unbedingt an, wenn sie in eine Krise laufen. Die Erklärung ist einfach: Nehmen wir an, eine Bank hat nur einen einzelnen Kunden und dieser hat einen Kredit von 100.000 Euro erhalten und muss nun im November diesen Kredit und 5.000 Euro Zinsen an die Bank zahlen. Der Kunde hat allerdings Schwierigkeiten. Er kann nicht zahlen. Im Oktober verlängert die Bank den Kredit einfach und verlangt nun 105.000 Euro für das Folgejahr und zusätzlich sogar 6.000 Euro Zinsen. In der Bilanz und Gewinn und