

SCHWEIZER HYPOTHEKARGESCHÄFT

Neue Bankenkrise vorprogrammiert?

Viele Schweizer Banken verfolgen trotz Margenerosion aggressive Wachstumsziele im Hypothekargeschäft. Diese Praxis birgt Risiken für die Zukunft.

SANDRO SCHMID UND **URS WOLF***

Schweizer Finanzinstitute verzeichnen anhaltend attraktive Erträge aus dem Geschäft mit privaten Wohnhypotheken. Der Wille der Banken, in diesem Markt weiter zu wachsen, ist ungebrochen. Gleichzeitig sind jedoch seit langem ein härterer Konkurrenzkampf und schrumpfende Margen ein Thema.

Stimmt dieser Befund, wäre gemäss den erhärteten Vorstellungen eines Kreditzyklus damit zu rechnen, dass in den letzten Jahren grössere Risiken in den Hypothekerbüchern der Banken aufgebaut, aber nicht über adäquate Risikoprämien im Kreditzinssatz abgedeckt worden sind.

Bekanntlich setzt sich der Aktivvertrag einer Bank aus der Multiplikation von Marktvolumen, Marktanteil und Nettomarge minus Kosten zusammen, was die zu optimierenden Parameter vorgibt. Hinsichtlich Marktvolumen lässt sich argumentieren, dass die positive Immobilienpreisentwicklung in naher Zukunft aufgrund einer Zinssatzerhöhung stark gebremst werden könnte. Zudem kann die drohende Abschaffung des Eigenmietwertes beträcht-

liche Amortisationen auslösen. Zwei Besonderheiten können nach der Krise festgestellt werden: Einerseits interessieren sich Grossbanken prinzipiell wieder mehr für risikoarme Geschäftsbereiche wie traditionelle Hypotheken. Andererseits bewirkte der enorme Zufluss an Spar- und sonstigen Kundengeldern insbesondere bei den kleineren und mittleren Banken (KMB) einen Zwang, die Anlagen in Hypotheken auszudehnen, da kaum veritable Alternativen im Markt bestehen. Die Banken meiden riskantere Transaktionen – zum Beispiel mit KMU, welche zudem weniger Kredite nachfragen als in Hochkonjunkturphasen.

Es stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten Banken haben, ihren Marktanteil am Hypothekargeschäft zu steigern, ausser über günstige Kreditzinsen die Konkurrenz auszustechen.

Der Umgang mit Kreditrisiken

Eine erste Antwort wären innovative Produkte. Allerdings dominieren in der Schweiz trotz vieler Innovationsversuche nach wie vor die einfachen Formen wie variable und festverzinsliche Hypotheken. Eine weitere Differenzierungsvariante wäre ein herausragender Service, der aber angesichts der zunehmenden Preissensitivität der Kunden nur beschränkt wirksam ist. Zudem muss der Aufwand für Retailkunden aus Kostengründen begrenzt werden.

Als letztes Mittel bietet sich die Variante «mehr Risiko» an. Banken könnten höhere Belehnungen eingehen und geringere Tragbarkeitsanforderungen stellen oder eine Ausweitung auf schlechtere Kreditnehmerbonitäten und Objekte vornehmen. Damit wäre die Konkurrenz (Versicherungen und Pensionskassen) vermutlich abgehängt, da diese aus anlagepolitischen und regulatorischen Gründen sowie

mangels geeigneter Fähigkeiten nicht gleichziehen könnte.

Aus einer kürzlich durchgeführten, aber noch unveröffentlichten Schweizer Studie von Deloitte lässt sich Folgendes wiedergeben: Das heutige Kreditvergabeverhalten ist nicht mehr «so unvernünftig» wie in den Achtzigerjahren. Aus der damaligen Krise der Banken in der Schweiz sind Lehren gezogen worden. Ein eigentliches Kreditrisikomanagement (KRM) wurde aufgebaut, die maximalen Belehnungsgrenzen von 80 Prozent sind meistens intakt.

Allerdings haben die Banken – ausser die Grossbanken und vereinzelte Institute – für Privatkunden kaum noch echte interne Ratingmodelle zur Beurteilung des Risikos. Die Kreditprüfung beschränkt sich darauf, die Tragbarkeit der Kreditkosten durch das Kundeneinkommen festzustellen.

Immerhin wird dabei nicht mit den aktuellen tiefen Zinsen, sondern mit einem höheren Satz gerechnet, ansonsten wäre die Hypothekarblase vorprogrammiert. Es ist aber anzunehmen, dass bei der Tragbarkeit sowie bei der Belehnung Ausnahmen gemacht werden. Zudem steigen die durchschnittlichen Belehnungen in einer Wachstumsphase an, da die Neugeschäfte beim Maximum liegen. Ein nennenswertes Problem liegt nun darin, dass nach der Kreditvergabe wenig «Monitoring» (Überwachung) seitens der Banken erfolgt, wie sich Objektwerte und Kundenverhältnisse entwickeln. Auch «Stresstesting» steckt noch in den Kinderschuhen.

Margen-Definitionen

Für eine Risikobeurteilung des Hypothekargeschäfts müssen auch die verschiedenen Definitionen von Margen beachtet werden. Während KMB damit die Differenz von erzielbarem

***Sandro Schmid**, Partner Deloitte, Head Risk & Performance Management. **Urs Wolf**, Senior Manager, Deloitte, Risk & Performance Management



Goldgräberstimmung an der «Pfnüselküste»: Teurer Boden, grosse Nachfrage und sehr tiefe Zinsen heizen am linken Zürichsee-Ufer den Immobilienmarkt an.

Hypothekarzinssatz zu den Refinanzierungskosten ihrer Passivseite meinen (primär Spargelder), ist bei den Grossbanken und einigen anderen Finanzinstituten die Marktzinsmethodik im Einsatz. Tatsächlich hat sich eine ermittelte Marge der KMB in den letzten zehn Jahren um etwa ein halbes Prozent verringert. Dagegen liegt die interne Marge der Banken mit Marktzinsmethodik optisch tiefer, weil hier die Refinanzierungskosten über den Interbankenmarkt als Massstab genommen werden und diese höher liegen als jene über Kundengelder.

Bei einem Zinsanstieg wird die Refinanzierung teurer und steigt meist etwas schneller als die Hypothekarzinsen. Zwar kann ein gutes Treasury solche Effekte mit Zins-Swaps absichern, aber es bleiben Unwägbarkeiten. Bei den KMB kommt erschwerend hinzu, dass die zugeflossenen, günstigen Spargelder von den Kunden auch wieder in rentablere Anlagen wie Wertchriften umgeschichtet werden könnten, die dann nicht mehr zur Refinanzierung zur Verfügung stünden. Damit erhöhen sich die Refinanzie-

rungskosten für KMB doppelt, indem eine Lücke durch teurere Geldquellen aufgefüllt werden müsste. Die Grossbanken würden jedoch den zweiten Effekt kaum merken. Deren Marge dehnt sich möglicherweise sogar aus, weil rollende längerfristige Zinssätze als Replikation für variable Hypotheken verwendet werden, die langsamer ansteigen.

Eine wichtige Bestimmungsgrösse für die Marge ist offensichtlich die Kreditzinnsatzfestlegung. Banken mit dem Basel II «Internal Ratings Based (IRB)»-Ansatz kennen ihre erwarteten Risikokosten dank validierten Ratingsystemen. Bei den KMB ist die Lage unklarer, da die meisten zwar Ratings verwenden, die damit verbundenen Risiken jedoch nicht quantifizieren können. Dies kann bei einigen Instituten zu grösserer Vorsicht führen, bei anderen aber dazu, dass keine Risikoprämien in den Kreditzinssatz eingerechnet werden. Für die Kapitalkosten wiederholt sich dieses Bild.

Banken mit fortgeschrittenen Kreditrisikomodelle wie Basel II IRB oder eigenen ökonomischen Model-

len müssen für typische Hypotheken weniger Kapital unterlegen als der Hauptharst der KMB, der mit dem Standardansatz kalkuliert. Bei höherer Risikoannahme steigen dann allerdings sowohl die erwarteten Risiken als auch der Kapitalbedarf rasch an, was in den fortgeschrittenen Ansätzen auffällt, aber nicht im einfachen Standardansatz. Ein ausgleichender Effekt lässt sich bei den tendenziell höheren Anforderung an die Kapitalverzinsung bei den Grossbanken finden.

Abschliessend kann festgehalten werden, dass der Nettoeffekt für die Marge im Dunkeln bleibt. Moderne Banken kennen aber alle notwendigen Parameter in ihrem Managementinformationssystem (MIS) und preisen ihre Kredite entsprechend ein. Sie wären in der Lage, mehr Risiko einzugehen, was jedoch nicht opportun wäre. Oder sie können risikoarme Hypotheken billiger anbieten. Es ist aus volkswirtschaftlicher sowie regulatorischer Sicht unerwünscht, wenn Banken ohne ausgefeiltes Kreditrisikomanagement höhere Risiken eingehen oder die Risikoprämien vergessen. «

BILD: PETER FROMMENWILER

Anzeige



the future in advisory and audit solutions®

Zunzgen/BL +41 (0)61 975 40 40
Zürich +41 (0)44 253 67 67