

Duitse banken: aantrekkelijk voor overname?

Auteur(s):

Koers, J.F.

De auteur is werkzaam bij de Generale Thesaurie van het Ministerie van Financiën (Directie Binnenlands Geldwezen). Met dank aan Jeroen Kremers en Leo Groenendal voor commentaar.

Verschenen in:

ESB, 85e jaargang, nr. 4246, pagina 200, 10 maart 2000

Rubriek:**Trefwoord(en):**

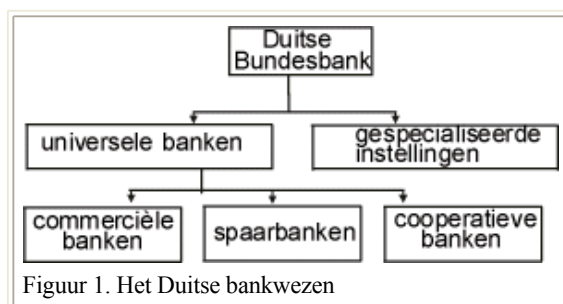
banken

Nu de mogelijkheden voor verdere concentratie van het bankwezen in Nederland afnemen, lijken Duitse banken een prooi voor overname. Maar hoe sappig is deze prooi?

Naar het zich laat aanzien is het einde van de huidige fusiegolf in het bankwezen - zowel in Europa als in de VS - nog lang niet in zicht. De redenen voor deze toenemende concentratieprocessen in de financiële sector hangen in Europa vooral samen met de bestaande overcapaciteit en de toenemende Europese concurrentie. Ook Nederlandse banken ontkomen niet aan deze concentratietendens. Het Nederlandse bankwezen is inmiddels sterk geconcentreerd. De drie grootste banken ABN-AMRO, Rabobank en ING-Bank, hebben - gemeten naar balanstotaal - een gezamenlijk marktaandeel van meer dan tachtig procent. De mogelijkheden voor deze banken om door te groeien binnen Nederland zijn daarmee beperkt. Een markt die - mede gelet op de omvang en de ligging in Europa - voor Nederlandse banken interessant zou kunnen zijn is de Duitse bancaire markt, te meer daar het proces van binnenlandse consolidatie in Duitsland nog nauwelijks is gestart. In dit artikel wordt de structuur van het Duitse bankwezen uiteengezet, wordt aangegeven welke belangrijke trendmatige ontwikkelingen zich voordoen en wordt geïnventariseerd op welke delen van het Duitse bankwezen overnames en fusies zich vooral zouden moeten richten.

Het Duitse bankwezen

Uit een inventarisatie van het Duitse bankwezen komt het beeld naar voren dat het gaat om een moeilijke markt. Zoals weergegeven in [figuur 1](#) kan binnen het Duitse bankwezen onderscheid worden gemaakt tussen universele banken en gespecialiseerde instellingen.



Figuur 1. Het Duitse bankwezen

In vergelijking met andere Europese landen valt op dat het Duitse bankwezen sterk versnipperd is. Duitsland kent ruim 3.400 banken, verdeeld over commerciële banken (circa 320), spaarbanken (circa 620), die nauw zijn verbonden met lagere overheden, en coöperatieve banken en hypotheekbanken (circa 2500). Wel heeft zich het afgelopen decennium binnen de coöperatieve sector en in mindere mate binnen de spaarbanksector een belangrijke concentratie voorgedaan. Het aantal commerciële banken is veel minder gedaald. Voorts valt op dat de marktaandelen per sector relatief stabiel zijn gebleven. Het marktaandeel van de grootbanken bedraagt ongeveer tien procent. Verder is er sprake van een in Europees verband min of meer gemiddelde rentemarge en een laag kostenniveau, hetgeen er op lijkt te wijzen dat de Duitse bankensector er relatief goed voorstaat. Per deelsector bestaan er echter belangrijke verschillen:

» *Coöperatieve banken en spaarbanken* hebben een relatief hoge rentemarge, gecombineerd met hoge operationele kosten. De koepelorganisaties binnen deze sectoren hebben daarentegen lage operationele kosten en lage rentemarge's (hetgeen verklaard kan worden doordat zij voornamelijk overtollige middelen van hun achterban (waaronder de spaarbanken) doorsluizen naar de professionele markt).

» De ontwikkeling van de operationele kosten in de *spaarbanksector* is aanzienlijk ongunstiger dan die in de coöperatieve banksector, hetgeen onder meer verklaard wordt door de sterke vermindering van het aantal coöperatieve banken gedurende de laatste decennia en de door hen gerealiseerde schaalvoordelen. Per saldo lijkt de positie van de kleine banken binnen de coöperatieve en spaarbanksector niet erg florissant.

» De positie van de commerciële banken lijkt beter te zijn. Zij hebben een Europees gezien min of meer gemiddelde kostenratio, terwijl zij,

gezien de hoge provisie-inkomsten, een sterke positie hebben als zakenbank.

Marktkenmerken en ontwikkelingen

In het Duitse bankwezen kan allereerst een tendens worden onderkend tot verdergaande concentratie. De verwachting is dat deze tendens zich de komende jaren voortzet. Niet alleen binnen de coöperatieve en spaarbanksector maar ook binnen de commerciële bankensector (zoals de regionale banken) en tussen de verschillende categorieën banken. In het laatste geval valt bijvoorbeeld te denken aan deelsectoroverschrijdende fusies van Landesbanken - dat zijn publieke kredietinstellingen - en commerciële banken.

Alhoewel er steeds meer banden zijn tussen verzekeraars en banken, zijn er geen echte bankverzekeraar-conglomeraten zoals in Nederland. Van de grootbanken heeft alleen Deutsche Bank een verzekeringsdochter (de verdeling bank- versus verzekeringsactiviteiten is hier echter negentig tegenover tien procent). Wel zijn er veel kruisverbanden. Zo bezit Allianz, de grootste Duitse verzekeraar, 22 procent van de Dresdner Bank, vijf procent in Deutsche Bank en zeventien procent in de HypoVereinsbank.

Concurrentievoordeel

De Duitse markt heeft een aantal specifieke kenmerken waar bij overnames rekening mee moet worden gehouden.

Op dit moment hebben Duitse banken een concurrentievoordeel door de hoeveelheid vermogen die tegen verstrekte leningen moet worden aangehouden. Daarbij valt met name de behandeling van pandbrieven (Pfandbriefe) op. Pfandbriefe zijn obligaties die zijn uitgegeven door hypotheekbanken en Landesbanken, ter financiering van woning- en commerciële hypothecaire leningen of van leningen verstrekt aan openbare lichamen. Door de uitgifte van Pfandbriefe kunnen Duitse banken, in vergelijking met bijvoorbeeld Nederlandse collega's, relatief goedkoper geld aantrekken. Dit komt onder meer doordat houders van Pfandbriefe een wettelijk voorrangrecht hebben op de onderliggende activa bij faillissement van de emittent. Verder hoeven banken die deze Pfandbriefe kopen slechts 0,8 procent van hun waarde aan vermogen aan te houden. Vergeleken met Europese concurrenten leidt één en ander tot een aanzienlijk financieringsvoordeel van ongeveer vijftien basispunten (een basispunt is een honderdste van een percentage punt).

Een ander opvallend punt vormt de weging van commerciële hypotheekleningen (op bedrijfspanden en dergelijke). In Duitsland geldt bij de solvabiliteitsweging voor deze hypotheekleningen slechts een wegingsfactor van vijftig procent. In Nederland eist DNB in principe een wegingsfactor van honderd procent. De hoeveelheid vermogen die Duitse banken moeten aanhouden ligt dus relatief lager¹.

Een laatste factor die leidt tot concurrentievoordeel ligt in de gehanteerde definitie van kapitaal. Volgens het Bazelse Kapitaalakkoord moeten banken een basisvermogen hebben ('tier 1') van tenminste vier procent van hun risico-gewogen activa². Duitsland heeft zijn banken toegestaan om in het tier-1 vermogen waardepapieren met een veel kortere looptijd op te nemen, waaronder bepaalde vormen van preferente aandelen. Ook dit beïnvloedt de solvabiliteitsweging en kan tot concurrentievoordeel strekken.

Het is denkbaar dat deze bijzondere behandeling door verdere internationale afspraken in de toekomst geleidelijk verdwijnt, waardoor de concurrentiepositie van Duitse banken relatief (verder) verslechtert.

Concurrentie met Sparkassen

Het binnenlandse particuliere geldverkeer wordt in Duitsland gedomineerd door duizenden kleinere Sparkassen, die in handen zijn van de lagere overheden. De grote banken lieten zich in het verleden weerhouden door de hoge kosten om een intensief netwerk van particuliere klanten te onderhouden. Gelet op de toenemende internationale concurrentie worden Duitse commerciële banken actiever op deze markt. Zo heeft Deutsche Bank de concurrentie met de Sparkassen aangebonden door zelf in september 1999 (in combinatie met de Directbank) een dochter op te zetten, Deutsche Bank 24, die zich volledig op de consumentenmarkt zal richten en streeft naar een marktaandeel van tien procent (nu vijf procent).

Ontwikkelingen bij spaarbanken

De Landesbanken³ liggen de laatste tijd onder vuur omdat zij vanuit eu-oogpunt mogelijk ontoelaatbare staatssteun genieten⁴. In juli kreeg bijvoorbeeld de Westdeutsche Landesbank een boete van ruim 1,7 miljard gulden (808 miljoen euro) opgelegd vanwege ontoelaatbare steunverlening door de deelstaat Noordrijn-Westfalen. Naast deze expliciete steunverlening wordt ook op impliciete wijze steun verleend. Doordat de Duitse deelstaten veelal aandeelhouder van de Landesbanken zijn, hebben deze banken dezelfde top-rating als de deelstaten (AAA-rating), waardoor zij goedkoper kapitaal kunnen aantrekken. Een schatting is dat Landesbanken een voordeel genieten van vijftien basispunten ten opzichte van commerciële banken. Daar komt bij dat de Landesbanken zich gedurende de laatste jaren meer en meer hebben gericht op de private sector (en niet alleen op de deelstaten), hetgeen tot kritiek van commerciële banken heeft geleid (verstoring van de markt, belemmering concentratie). Indien uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat er inderdaad sprake is van onterechte concurrentievoordelen van de Landesbanken, dan staan de Landesbanken voor pijnlijke keuzes. Zij zouden zich kunnen opsplitsen in twee delen, namelijk een afdeling met staatsgarantie voor de publieke kredietverlening en een afdeling zonder staatsgarantie voor de commerciële activiteiten. Voorts zouden zij kunnen fuseren met clusters van spaarbanken, waardoor zij toegang zouden krijgen tot goedkope deposito's (Landesbanken hebben zelf geen retail bedrijf). Tenslotte is ook volledige privatisering een mogelijkheid.

Fusies en overnames

Een tweede ontwikkeling die zich voordoet is een toename van de overnames door Duitse banken in het buitenland (Duitse grootbanken hebben bijvoorbeeld zakenbanken in het buitenland opgekocht) en een toename van buitenlandse overnames van Duitse financiële instellingen. Dat laatste is een reële mogelijkheid, mede gelet op de beurswaarde van de Duitse grootbanken⁵.

In zijn algemeenheid blijkt dat de overnamekansen van een financiële instelling onder meer groter is bij bedrijven met een slechte

'performance' en indien door overname grote schaalvoordelen zijn te behalen. Bij buitenlandse overnames en fusies van Duitse banken is onder meer van belang dat het - gelet op de versnipperdheid van het Duitse bankwezen -, moeilijk is om door een paar overnames een belangrijk marktaandeel te verwerven.

Binnen het Duitse bankwezen lijken commerciële banken er goed voor te staan, gelet op het relatief lage kostenniveau en hun vooraanstaande positie als zakenbanken. Het aantal buitenlandse overnames is in deze sector tot nu toe beperkt gebleven. Een voorbeeld is de recente overname van de zakenbank BHF (Privatbank) door ING.

Bij overnames van en fusies met coöperatieve banken en meer in het bijzonder spaarbanken moet rekening worden gehouden met het grote aantal banken, de ingewikkelde eigendomsrechtenstructuur, de relatief hoge kosten en de hoge rentemarge. Daar komt bij dat het verminderen van de kosten door bijvoorbeeld het saneren van het uitgebreide kantorennet in de coöperatieve sector, gezien de min of meer zelfstandige positie van de afzonderlijke banken, niet eenvoudig zal zijn.

Aangezien coöperatieve banken als de Deutsche Genossengesellschaft Bank (DG Bank) geen beursnotering hebben, is het voor deze instellingen niet mogelijk schaalvergroting te bereiken door met eigen aandelen gefinancierde miljardenovernames. Mede hierdoor en gelet op de in grote lijnen vergelijkbare organisatiestructuur, de te behalen synergie-effecten en het al veel langer bestaande samenwerkingsoverleg tussen Europese coöperatieve banken, waaraan ook de Rabobank deelneemt, lijkt verdere samenwerking tussen verschillende Europese coöperatieve banken een mogelijke maar moeilijke weg. In dit verband past ook de voorgenomen samenwerking tussen Rabobank en DG Bank om de internationale activiteiten (50/50) onder te brengen in een nieuwe joint venture DG Rabo International. In een later stadium worden mogelijk ook voor andere dochters van de Rabobank joint ventures met DG Bank gesloten.

Conclusie

In dit artikel is gekeken of Duitse banken aantrekkelijk zijn voor fusies en overnames. Een aantal overwegingen is daarbij met name van belang.

Ten eerste is het Duitse bankwezen sterk versnipperd. Gelet op deze versnipperdheid is het niet mogelijk om door een paar overnames een belangrijk marktaandeel te verwerven.

Bij overnames moet verder worden bedacht dat Duitse banken een aantal privilèges hebben waardoor zij een concurrentievoordeel genieten ten opzichte van het buitenland. Deze privilèges bestaan vooral uit het geringe vermogen dat tegen verstrekte leningen moet worden aangehouden, de kosten van aangehouden kapitaal en uit de gunstige creditrating van Landesbanken, (die ontstaat doordat deelstaten veelal aandeelhouder van de Landesbanken zijn) waardoor deze laatste relatief goedkoop kunnen inlenen. Indien deze voordelen - zoals verwacht - geleidelijk verdwijnen resteert er een groot aantal banken dat waarschijnlijk niet zonder meer levensvatbaar is. Hierdoor is denkbaar dat deze banken minder aantrekkelijk worden voor overname.

Bij de coöperatieve en spaarbanksector, tenslotte, moet bij het aangaan van overnames verder worden bedacht dat in deze sectoren een groot aantal banken

opereert, dat er sprake is van een relatief ingewikkelde eigendomsrechtenstructuur en dat deze banken veelal gekenmerkt worden door een hoge rentemarge en hoge kosten. Dit verklaart mede waarom de reeds sinds de jaren tachtig lopende besprekingen tussen Europese coöperatieve banken tot voor kort weinig resultaten opleverden.

1 In het kader van de discussie over de aanpassing van het Bazelse Kapitaalakkoord is de vraag of een wegingsfactor van vijftig of honderd procent moet worden gehanteerd overigens een lopende discussie. De Solvabiliteitsrichtlijn (Richtlijn 89/647/EEG) is inmiddels zodanig aangepast dat het aan de lidstaten wordt overgelaten of zij inderdaad een wegingsfactor van vijftig procent toepassen.

2 Bij tier 1-vermogen gaat het om vermogen van de hoogste kwaliteit en met de grootste capaciteit om verliezen op te vangen, zoals geplaatst kapitaal.

3 De Landesbanken-Girozentralen wikkelen het betalingsverkeer tussen de spaarbanken op regionaal niveau af en zorgen voor kredietverlening aan deelstaten. Landesbanken mogen veelal wel opereren op de commerciële markten, terwijl een bank als BNG dit statutair niet mag. In tegenstelling tot de BNG zijn Landesbanken wel vennootschapsbelasting-plichtig (Körperschaftsteuer).

4 Op aandringen van Duitsland en Oostenrijk is bij het Verdrag van Amsterdam uit 1997 een verklaring opgenomen waarin wordt aangegeven dat de praktijk van overheidsgaranties aan Landesbanken in principe niet in strijd is met de Europese mededingingsregels (in verband met de verrichte publieke taak). Door de Europese Commissie wordt dit momenteel van geval tot geval beoordeeld.

5 De beurswaarde van Deutsche Bank bedraagt bijvoorbeeld veertig miljard euro. In vergelijking daarmee bedraagt de beurswaarde van bijvoorbeeld ING Groep vijftig miljard euro. Indien naar balanstotaal wordt gekeken is Deutsche Bank (732.534 mln dollar) overigens aanzienlijk groter dan de qua balanstotaal grootste Nederlandse bank ABN-Amro (504.122 mln dollar).