



INTERNATIONALE  
FINANZIERUNG

Helmut-Schmidt-Universität Hamburg



HELMUT SCHMIDT  
UNIVERSITÄT

Universität der Bundeswehr Hamburg

# **Schleichendes Liquiditätsproblem bei Genossenschaftsbanken als Folge der demographischen Entwicklung in Deutschland**

1. Wirtschaftswissenschaftliches Forum Essen

29. September 2011

Florian Meller M.A.

Institut für ABWL und Int. Finanzierung

# Gliederung



- 1. Einführung**
  - 1.1 Problemstellung
  - 1.2 Forschungsziel
  
- 2. Forschungshintergrund**
  - 2.1 Demographische Entwicklung in Deutschland
  - 2.2 Lebenszyklushypothese nach Modigliani
  
- 3. Modellbeschreibung**
  
- 4. Forschungsergebnisse**
  - 4.1 Entwicklung Kundenanzahl/Kundeneinlagen- und -forderungen
  - 4.2 Entwicklung des Kundenvermögens im Lebenszyklus
  - 4.3 Vergleich Entwicklung Kundengeschäft
  - 4.4 Vergleich Entwicklung Aktiva- und Passivavolumen
  - 4.5 Zusammenfassendes Forschungsergebnis
  
- 5. Lösungsansätze**



# 1. Einführung

## 1.1 Problemstellung

- Finanzplatz Deutschland ist in einer 3-Säulenstruktur nach Privatbanken, öffentlich-rechtlichen Instituten und Genossenschaftsbanken unterteilt
- Finanzmarktkrise 2007-2008 besondere Auswirkung auf Privatbanken und Landesbanken (Sparkassen-Gruppe)
- Kreditgenossenschaftliches Geschäftsmodell Erfolgsgarant in der Finanzmarktkrise
  - Regionale Ausrichtung
  - Hohe Konzentration auf das Kundengeschäft
- Zukünftig erschwerende Rahmenbedingungen für Genossenschaftsbanken
  - Demographische Entwicklung impliziert
    - Bevölkerungsrückgang
    - Bevölkerungsalterung
  - Lebenszyklushypothese nach Modigliani impliziert
    - Entsparen im Alter

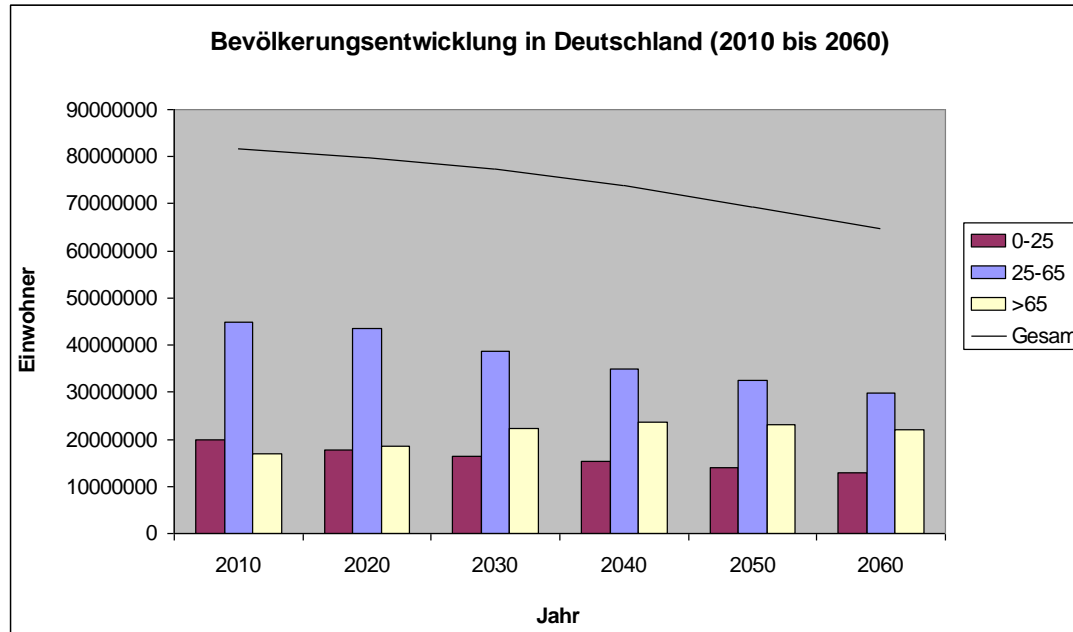
## 1.2 Forschungsziel

- Ziel ist es,
    - die Auswirkungen der demographischen Entwicklung
    - auf das Geschäftsmodell der Genossenschaftsbanken
    - mit Hilfe des Kundengeschäfts (Kundeneinlagen/Forderungen gegenüber Kunden)
    - über ein Prognosemodell
    - am Beispiel des Standorts der Hansestadt Hamburg
- aufzuzeigen und Lösungsvorschläge zu erarbeiten.



## 2. Forschungshintergrund

## 2.1 Demographische Entwicklung in Deutschland

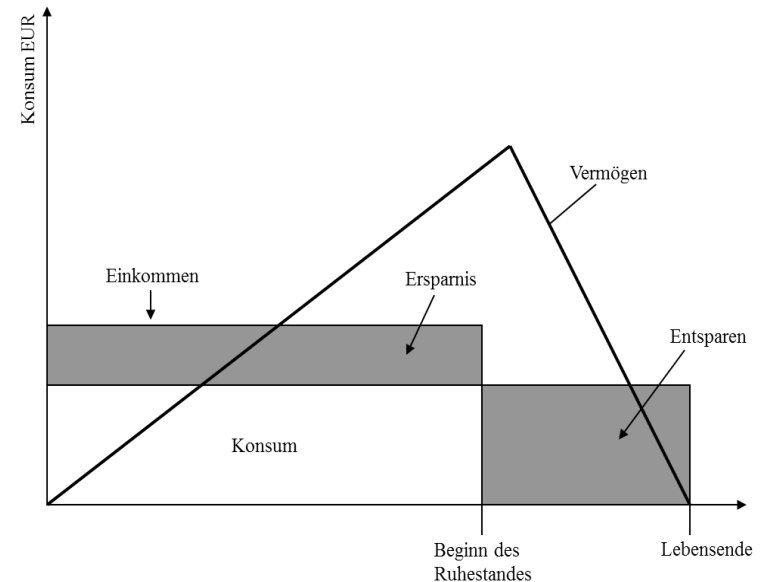


Quelle: in Anlehnung an Statistisches Bundesamt, 12. koordinierte Bevölkerungsvorausrechnung

- Auswirkungen der demographischen Entwicklung führen zu
  - bundesweitem Bevölkerungsrückgang
  - regionale Unterschiede (z.B. Hamburg  $-5,9\%$ , Sachsen-Anhalt  $-42,1\%$ )
  - steigendem Durchschnittsalter der Bundesbürger
  - sinkender Sparquote

## 2.2 Lebenszyklushypothese nach Modigliani

- Wirtschaftssubjekte streben in ihren Lebensphasen einen gleichmäßigen Konsum an
- Unterschiedliches Einkommen innerhalb der einzelnen Lebensphasen
- Konsumglättung erfordert daher
  - in jungen Jahren mit geringerem Einkommen Kredite aufnehmen
  - in der mittleren Lebensphase bei hohem Einkommen eine positive Nettoersparnis
  - in der Rentnerphase das aufgebaute Vermögen abzubauen
- Bedeutung für demographische Entwicklung
  - ⇒ Steigende ältere Bevölkerung führt zu rückläufigem Gesamtvermögen
  - ⇒ Rückgang der Kundeneinlagen/Forderungen gegenüber Kunden



Quelle: Mankiw (2003), Makroökonomik, S. 516





## **3. Modellbeschreibung**

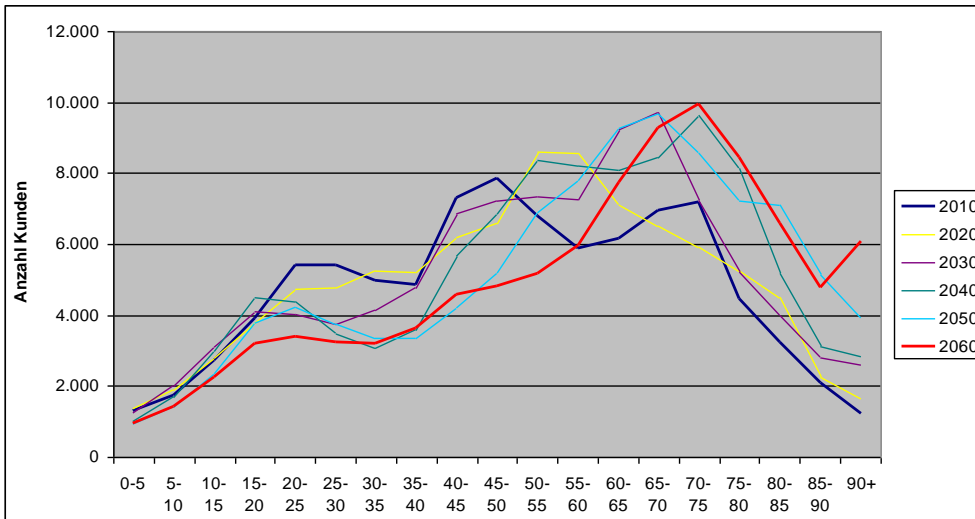
### 3. Modellbeschreibung

- Kundengeschäft mit den Bilanzpositionen Kundeneinlagen und Forderungen gegenüber Kunden wird unter Berücksichtigung der demographische Entwicklung modelliert
  1. Daten aus 2010 (Kundeneinlagen/Forderungen gegenüber Kunden) in natürliche Personen und juristische Personen unterteilt
  2. Unterteilung der Kundeneinlagen/Forderungen gegenüber Kunden nach Altersclustern
  3. Bestimmung der Kundenanzahl je Alterscluster
  4. Verhältnisbildung Anzahl Bevölkerung HH zu Anzahl Kunden
  5. Nutzung des Verhältnis fortlaufend für die Berechnung der Anzahl zukünftiger Kunden
  6. Anzahl zukünftiger Kunden gibt Rückschluss auf zukünftiges Kundeneinlagen/Forderungen gegenüber Kunden

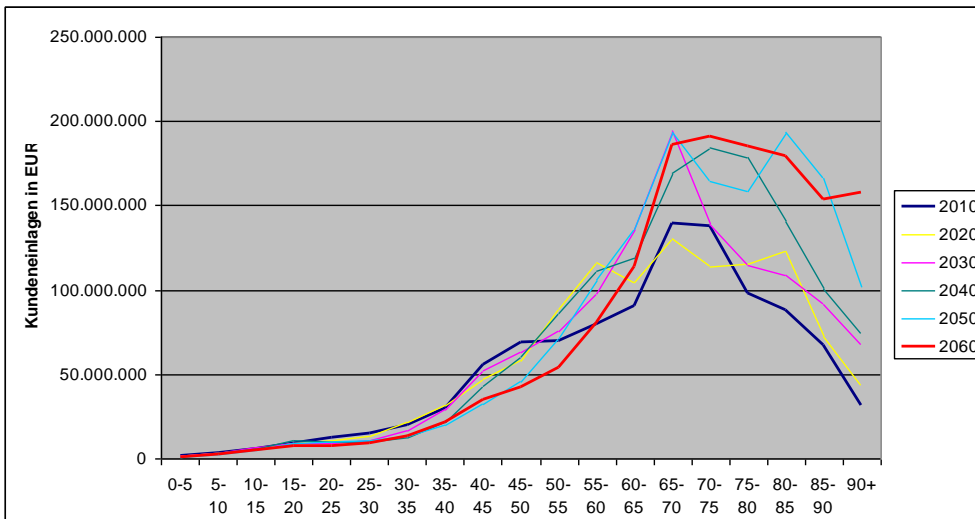


## **4. Erste empirische Ergebnisse**

# 4.1 Kundenanzahl/Kundeneinlagen für Hamburg

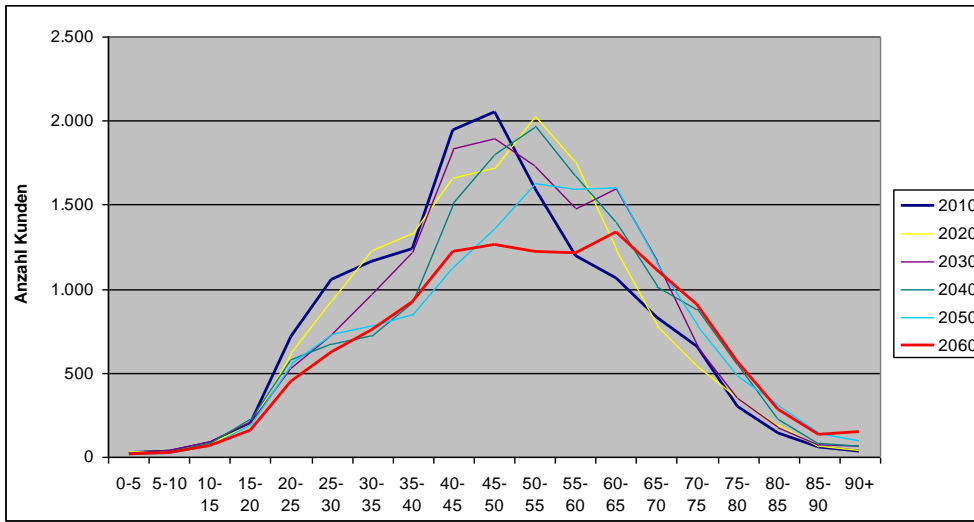


- Stark abnehmende Anzahl jüngerer Kunden
- Stark zunehmende Anzahl älterer Kunden

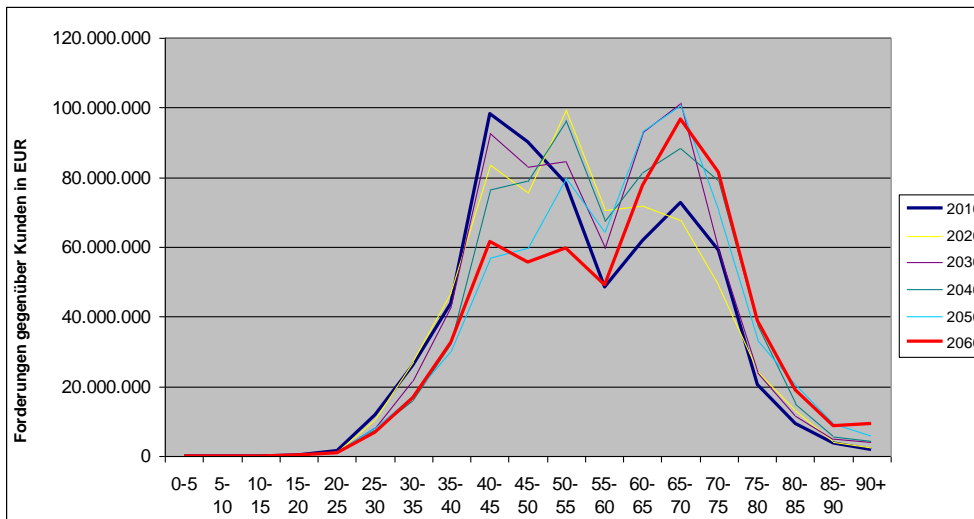


- Sinkende Kundeneinlagen in jüngeren Altersgruppen
- Steigende Kundeneinlagen in älteren Altersgruppen

# 4.1 Kundenanzahl/Forderungen gegenüber Kunden für Hamburg

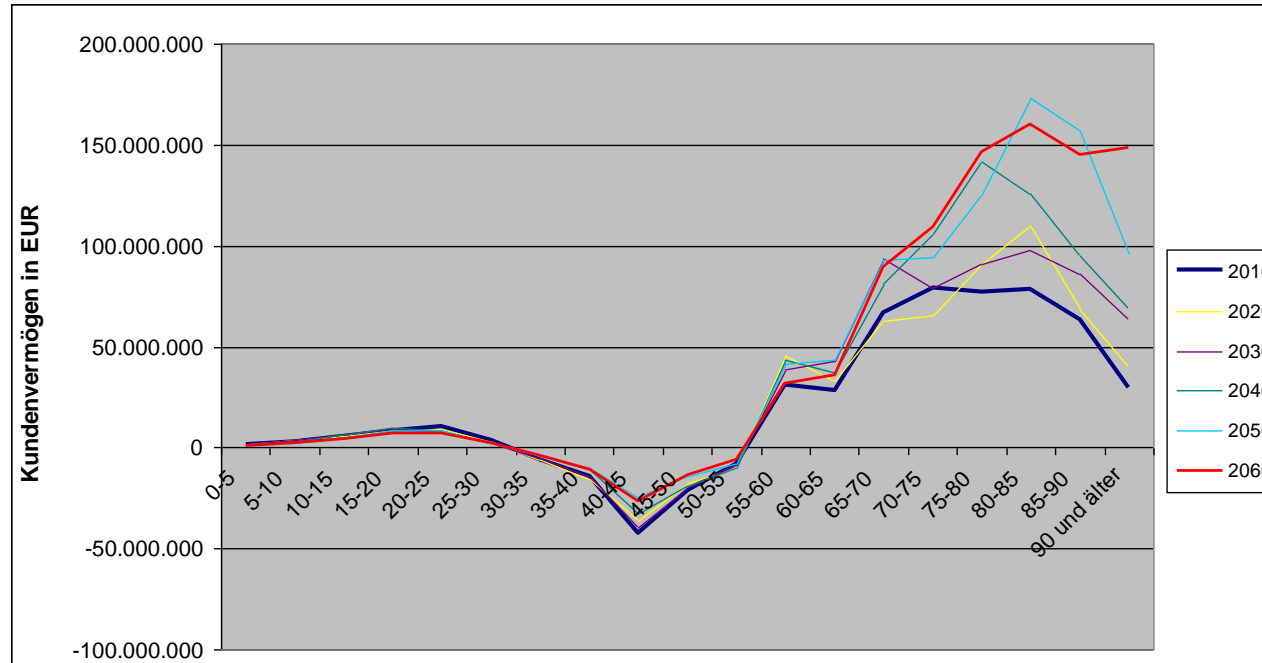


- Stark abnehmende Anzahl jüngerer Kunden
- Leicht ansteigende Anzahl älterer Kunden



- Sinkende Forderungen gegenüber Kunden in jüngeren Altersgruppen
- Steigende Forderungen gegenüber Kunden in älteren Altersgruppen

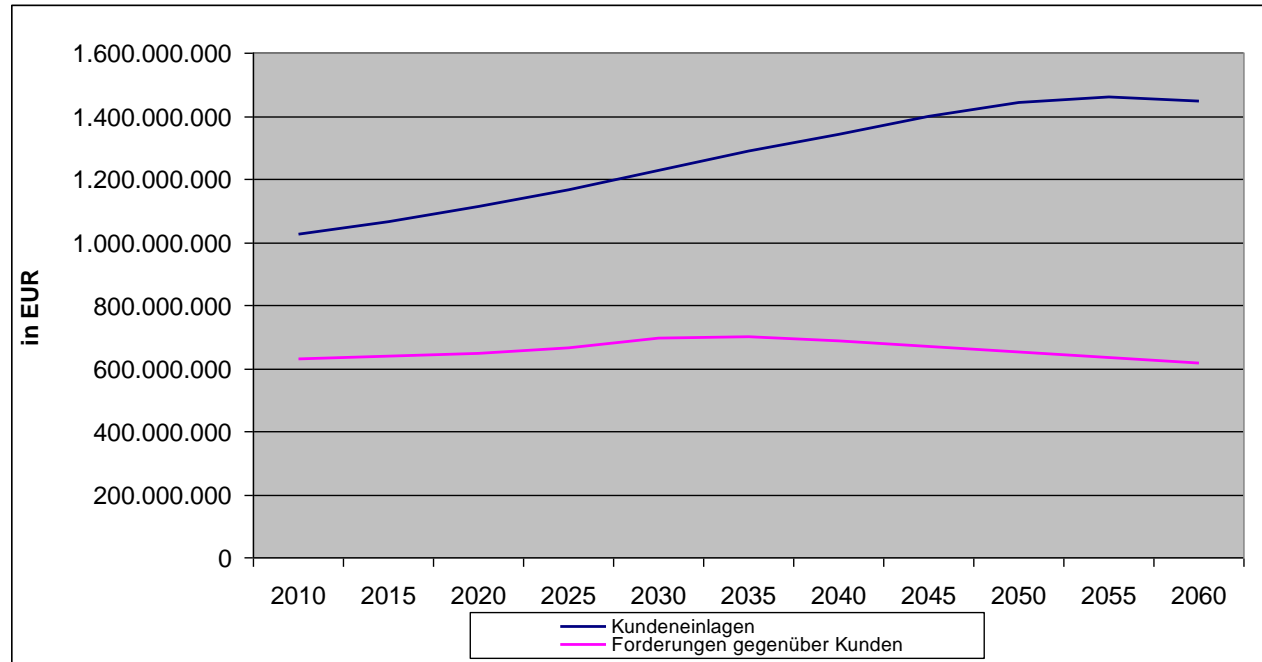
## 4.2 Entwicklung des Kundenvermögens im Lebenszyklus für Hamburg



- Verbindung zur Lebenszyklushypothese nur teilweise erkennbar
- Im Zeitverlauf Verschiebung zu einem stark ausgeprägten Vermögen in den hohen Altersklassen

=> LZH widerlegt, Gesamtvermögen steigt

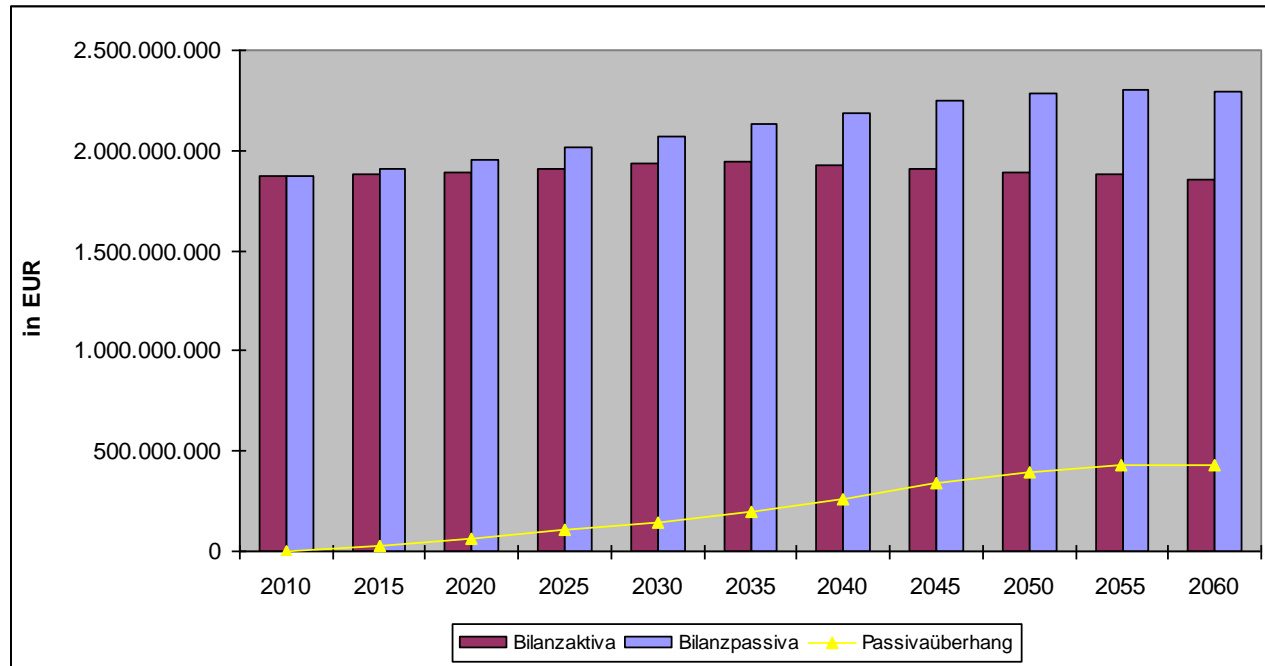
## 4.3 Entwicklung Kundengeschäft für Hamburg



- Gegenläufige Entwicklung der Kundeneinlagen und Forderungen gegenüber Kunden

=> Gesamtvermögen der Kunden steigt

## 4.4 Gegenüberstellung Aktiva- und Passivavolumen



- Über den Zeitverlauf sich ausbauender Passiva-Überhang



## 4.5. Erste Forschungserkenntnisse

- Demographische Bevölkerungsentwicklung für die Hansestadt Hamburg impliziert
  - Anstieg der Kundeneinlagen
  - Rückgang der Forderungen gegenüber Kunden
- Entwicklung der Kundeneinlagen/Forderungen gegenüber Kunden verändert sich im Lebenszyklus
  - Modell der Lebenszyklushypothese für Hansestadt Hamburg widerlegt
- Im Zeitverlauf bilanzielle Überschüsse/Überliquidität
  - Anstieg Kundeneinlagen
  - Rückgang Forderungen gegenüber Kunden
  - Anlage der Passivaüberschüsse?
    - Renditen generieren für Genossenschaftsanteile
    - Attraktivität für Kunden
    - Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt
    - Beschränkung durch Geschäftsmodells?



## 5. Lösungsansätze

## 5. Lösungsansätze

- Lösungsansatz Bilanzstrukturproblem
  - Alternativen zum Kreditgeschäft
  - Geschäftsmodell erweitern
    - Zugang zum Interbanken/Kapitalmarkt
    - Geschäft mit Firmenkunden ausbauen
    - Produkte in Zusammenhang mit der letzten Lebensphase verstärkt anbieten
- Regionalkonzept
  - Altersprodukte sind stark national differenziert -> Regional?
  - Präsenzvorteil, wenn andere die Region verlassen/Filialen schließen
  - Ausbau der Beziehungen zu den bestehenden Kunden



HELMUT SCHMIDT  
UNIVERSITÄT

Universität der Bundeswehr Hamburg

**Wie sieht es in Ihrem Kreditinstitut aus?**