

09. Februar 2015 - 08:30 | Großbritannien

## Zäher Wandel

Frances Palgrave

Trotz zahlreicher regulatorischer Weichenstellungen und Initiativen kommt der von der britischen Regierung ersehnte Wettbewerb im Retail Banking nicht in Gang. Eher hat sich die Dominanz der fünf Großbanken noch verstärkt. Die Kartellbehörde soll nun herausfinden, woran es hapert.



*Angepasster Regulatorik und Initiativen zum Trotz kommt der Wettbewerb im britischen Privatkundensektor nicht richtig in Gang.*

*(dpa)*

Zwei Tage lang feierte die Metro Bank die Eröffnung ihrer 32. Filiale. „Die Metro Bank bringt die Bankrevolution nach Cambridge“, lautete das kämpferische Motto der Festivitäten mit Livemusik, Stelzenläufern und Hundearistik. Die kleine Bank, die nach mehr als hundert Jahren 2010 als erste Privatkundenbank neue Filialen auf den britischen High Streets eröffnet hat, wächst rasant: Dieses Jahr sollen noch zehn weitere Geschäftsstellen eröffnet und 500 Mitarbeiter eingestellt werden. Bis 2020 will der neue Wettbewerber 200 Filialen auf der Insel betreiben. Filialen, die länger als bei den etablierten Marktführern geöffnet haben: sieben Tage die Woche und 362 Tage im Jahr.

Für die Metro Bank ist 2014 „ein großartiges Jahr“ gewesen, resümiert Chief Executive Craig Donaldson zufrieden. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Einlagen um knapp 120 Prozent auf 2,9 Milliarden Pfund gestiegen, und die Kreditvergabe an Unternehmen und Verbraucher hat sich auf 1,6 Milliarden Pfund verdoppelt. Bis zum Ende dieses Jahres sollen schwarze Zahlen geschrieben werden. Das vom US-Unternehmer Vernon Hill gegründete Institut, das Privatkunden und nun auch verstärkt mittelständische Unternehmen ins Visier nimmt, will vor allem mit Serviceleistungen punkten und hat Kredite, Girokonten, Hypotheken sowie Sparverträge im Programm.

### Zahl der neuen Banken steigt

Die Metro Bank zählt zu einer rasch wachsenden Gruppe von neuen Banken, die den lange unangefochtenen Branchenriesen der Insel das Geschäft mit Privat- und kleinen bis

mittelgroßen Unternehmenskunden streitig machen will. Nach Angaben der Aufsicht wurden in den vergangenen Monaten sechs neue Banklizenzen vergeben, darunter an die britische Niederlassung der indischen Axis Bank und die Paragon Bank, die auf Kredite zur Finanzierung von Autokäufen spezialisiert ist. Jüngster Neueinsteiger auf dem britischen Markt der Retailbanken ist die Charter Savings Bank, die bald Sparkonten und -briefe anbieten will. Hinter der Eigentümerin, der im Hypothekengeschäft tätigen Charter Court Financial Services (CCFS), steht der US-Hedgefonds Elliott des Investors Paul Singer.

Das Interesse an Banklizenzen ist schwunghaft gestiegen, seit Regierung und Aufsicht einige Weichenstellungen vorgenommen haben, um den Wettbewerb im Bankensektor anzufachen und um für Konjunkturimpulse zu sorgen. Rund 25 Interessenten, die sich um eine Lizenz bewerben wollen, befinden sich in der Warteschleife. Der Markteintritt wurde erleichtert, indem Aspiranten in der Anfangsphase keine zusätzlichen Liquiditätsvorgaben oder härtere Kapitalanforderungen als die etablierten Institute mehr erfüllen müssen. Neue Banken sollen nun lediglich eine Kernkapitalquote von mindestens 4,5 Prozent der Risikoaktiva vorweisen – verglichen mit den sieben bis 9,5 Prozent, die von den Branchenführern verlangt werden. Außerdem wurde das bislang zweijährige Genehmigungsverfahren zur Erteilung von Banklizenzen auf sechs Monate verkürzt. Das Prozedere für einen Kontowechsel wurde beschleunigt und die Großbanken sind nun angehalten, ihre Gebühren und Konditionen transparenter zu gestalten.

## Zu wenig Schlagkraft



Auf die vier großen Anbieter HSBC, RBS, Barclays und Lloyds entfallen drei von vier Konten auf der Insel.

(dpa)

Durch die regulatorischen Neuerungen, den vereinfachten Kontowechsel und die anhaltende Unzufriedenheit vieler Kunden mit den Branchenführern ist genügend Nährboden für weiteres Wachstum bei neuen Wettbewerbern vorhanden, heißt es in einer Analyse von Jefferies & Company. Doch es mehren sich die Zweifel, ob und wann die neuen Wettbewerber dazu in der Lage sein werden, den Großbanken ernsthaft Konkurrenz zu machen. Zwar gibt es immer mehr Institute, der Großteil des Geschäfts entfällt aber nach wie vor auf eine Handvoll Banken. Analysten halten bereits mittelfristig eine Konsolidierung unter den kleinen Instituten für unausweichlich.

Die bereits etwas länger am Markt bestehenden, neuen und teils branchenfremden Institute können sich bisher hauptsächlich durch Nischenprodukte, verstärkte Serviceleistungen oder digitale Angebote von den Branchenriesen absetzen. Die seit Herbst börsennotierte Virgin Money, die zum Unternehmenskonglomerat des britischen Milliardärs Richard Branson gehört, bietet seit letztem Sommer ihr erstes Basiskonto an und hat zuletzt ein enormes Wachstum bei Einlagen und Krediten verbucht. Das Filialnetz aus 75 Geschäftsstellen von Virgin Money stammt von der während der Finanzkrise gestrauchelten Hypothekenbank Northern Rock, und die Banklizenz hat Branson durch die Übernahme einer Regionalbank erworben.

Die Bank des führenden britischen Handelskonzerns Tesco bietet online Versicherungen, Kreditkarten sowie Sparprodukte und vermarktet ihre Produkte über die Kassen der Supermärkte. Tesco Bank hat vergangenes Jahr erstmals ein Girokonto und eine mobile Banking App ins Angebot aufgenommen, wodurch die Kundenzahl des Instituts um 14 Prozent angestiegen ist.

Die M&S Bank der Einzelhandelskette Marks & Spencer wirbt wie die Metro Bank mit verlängerten Öffnungszeiten und 24-Stunden-Banking via Internet und Telefon. Die 2011 gegründeten neuen Banken Shawbrook und One Savings Bank sowie die seit 2009 bestehende Aldermore Bank zielen dagegen auf Finanzierungen für kleine bis mittelgroße Unternehmen.

Etwas breiter in der Fläche vertreten ist die im vergangenen Jahr durch die Abspaltung von der Lloyds Banking Group entstandene TSB Bank mit 631 Filialen. Diese mittlerweile siebtgrößte Privatkundenbank ist schlagartig im Retailmarkt aufgetaucht. Sie kommt bei Girokonten für Privat- und kleine Geschäftskunden auf einen Marktanteil von 4,2 Prozent und konnte zuletzt einen beträchtlichen Neukundenzuwachs ausweisen. Laut TSB-Chef Paul Pester wird eins von zehn neuen Konten bei der TSB Bank eröffnet. Dieses Jahr sollen weitere Filialen hinzukommen, die Öffnungszeiten verlängert und regionale Callcenter eingeführt werden. Die schwedische

Handelsbanken ist bereits seit 1982 auf dem britischen Markt vertreten und wächst ebenfalls stark. Die Schweden führen 175 Filialen auf der Insel und setzen auf ein regionales Konzept.

## **Großbanken bleiben gelassen**

Die Großbanken reagieren eher behäbig auf den Vormarsch der neuen Wettbewerber. Sie modernisieren ihr Filialnetz, verlängern ihre Servicezeiten und bauen ihr digitales Angebot aus oder schmieden strategische Allianzen. Um den Abbau von Filialen vor allem aus ländlichen Regionen zu kompensieren, nutzen die Marktführer die landesweit 11 500 Filialen der staatlichen Post als zusätzlichen Vertriebskanal für ihre Bankprodukte. Wirtschaftsminister Vince Cable drängt die Branchenführer nun auf einen Ausbau ihrer Kooperation mit dem Post Office auf Unternehmenskunden, um die rückläufige Kreditvergabe abzufedern.

Ob das aber funktioniert, ist fraglich. Schließlich bietet das Post Office auch eigene Girokonten an und ist in vielen Bereichen ein direkter Konkurrent der Marktführer. Die posteigenen Finanzdienstleistungen, die über eine Kooperation mit der Bank of Ireland laufen, wurden gerade unter der neuen Marke „Post Office Money“ gebündelt. Erklärtes Ziel ist es, spätestens 2020 selbst einer der Marktführer für Finanzdienstleistungen zu sein. Hier zählt das Unternehmen drei Millionen Kunden und Spareinlagen in Höhe von 17 Milliarden Pfund. Ihr großer Vorteil: Rund 99 Prozent der Bevölkerung wohnt weniger als drei Meilen von einem Postamt entfernt. Dadurch nutzen insgesamt 20 Millionen Kunden pro Woche die frisch modernisierten Postschalter.

Wann aber spürbarer Schwung in das britische Retail Banking kommt, bleibt abzuwarten. Trotz den Bemühungen der Aufsicht hat sich noch keiner der neuen Wettbewerber zu einer echten Konkurrenz der Branchenführer entwickeln können, so die Analysten von Grant Thornton. Eine Untersuchung der Case Business School kommt zu dem Schluss, dass es kaum Anzeichen für Fortschritte beim Schaffen von mehr Wettbewerb gibt. Es ist bisher viel weniger erreicht worden als man sich erhofft hatte. Die Konzentration im Bankensektor hat sich seit der Finanzkrise eher verstärkt. Im Gegensatz zu Deutschland mit seinem Netzwerk aus regionalen Banken entfallen mehr als drei Viertel aller Girokonten auf die vier Großbanken HSBC, Barclays, Lloyds und Royal Bank of Scotland (RBS).

## Wettbewerbschüter starten Marktuntersuchung



Der britische Oppositionspolitiker **Ed Miliband** ist für ein regionales Bankensystem nach dem Vorbild der deutschen Sparkassen.

(dpa)

Nun nährt auch die Kartellbehörde CMA (Competition and Markets Authority) Zweifel an der Durchschlagkraft der Regulierungsreformen und Initiativen für mehr Wettbewerb im Bankensektor. Die seit April 2014 existierende CMA bemängelt, dass sich bei den Marktanteilen nicht viel bewegt hat und hat eine großangelegte Untersuchung des Marktes für Girokonten und Mittelstandskredite eingeleitet. Demnach haben Kunden nach wie vor Probleme beim Gebührenvergleich, und die Kontowechselrate ist zu niedrig. Es gibt Grund zur Annahme, dass der Wettbewerb in bestimmten Bereichen des Retail Bankings verhindert, eingeschränkt oder verzerrt wird.

Nach Angaben des Payments Council, der den Zahlungsverkehr auf der Insel organisiert, stieg die Zahl der Kontowechsel im vergangenen Jahr dank des Current Account Switch Service (CASS) leicht an. Dabei handelt es sich um einen kostenlosen Service zum Kontowechsel, der einen Umzug binnen sieben Werktagen garantiert, alle vorhandenen Eingänge, Lastschriften und Terminüberweisungen eins zu eins auf das neue Konto überträgt und 13 Monate lang veraltete Anweisungen auf das korrekte Konto umleitet. Dieser Service wurde zwölf Prozent häufiger genutzt, was aber nach wie vor nur einem Bruchteil des Gesamtmarkts entspricht.

Hauptnutznießer des CASS war kein neuer Wettbewerber, sondern Santander UK. Deren Filialnetzwerk ist mit 1034 Geschäftsstellen ähnlich groß wie das von HSBC, und der Marktanteil bei Girokonten liegt bei zehn Prozent.

Beobachter führen die geringe Bereitschaft zum Kontowechsel auch auf das in Großbritannien übliche „Free Banking“ zurück, das zu wenig Anreiz für einen Wechsel bietet. Anders als in Deutschland werden auf der Insel bei einem Guthabekonto keine Gebühren für Kontoführung, herkömmliche Zahlungsverkehrsleistungen und Kreditkarten in Rechnung gestellt. Dafür gibt es eine Reihe von Sondergebühren beim Überziehen des Kontos.

Ergebnisse der CMA-Studie werden erst einige Monate nach der im Mai anstehenden Parlamentswahl erwartet. Damit bleibt das Thema Wettbewerb im britischen Bankensystem auch im laufenden Wahlkampf ein Dauerbrenner. Oppositionschef Ed Miliband, der für eine Rückkehr zu einem regionalen Bankensystem nach dem Vorbild der deutschen Sparkassen plädiert, hat bereits angekündigt, er werde im Falle eines Wahlsiegs die Marktanteile der Großbanken notfalls begrenzen, damit endlich mindestens zwei schlagkräftige neue Wettbewerber entstehen können.