

Medienmitteilung

Lukas Meermann
Media Relations
Tel.: +41 (0) 58 286 41 63
lukas.meermann@ch.ey.com

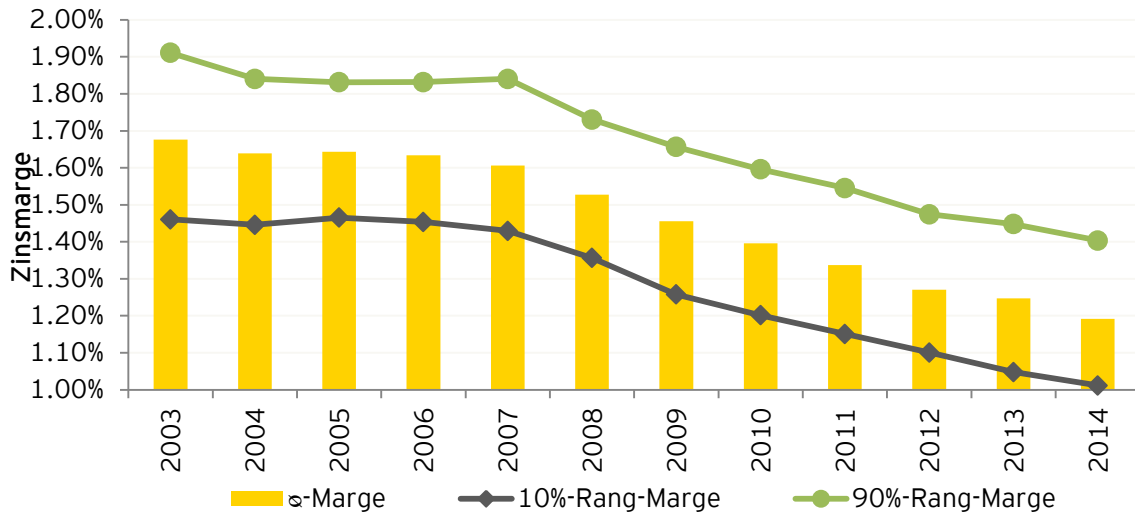
Die Negativzinsen führen zu Umverteilung von Hypothekarschuldnern zu Sparern

Die Negativzinsen in der Schweiz werden nicht an Privatkunden weiter gereicht. Zur Kompensation der Verluste im Geschäft mit Kundeneinlagen haben Schweizer Banken die Margen im Kredit- und Hypothekergeschäft stark ausgeweitet. Dank dieser Quersubventionierung sind die Gesamterträge von Schweizer Retailbanken konstant geblieben.

ZÜRICH, 8. OKTOBER 2015 – Der Negativzins in der Schweiz benachteiligt Hypothekarkunden zugunsten von Sparern. Dies zeigt eine Analyse des Beratungsunternehmens EY. Für die Analyse wurden Bilanzen von 386 Schweizer Retailbanken der Jahre 2003-2014 sowie Halbjahresbilanzen per 30.6.2015 berücksichtigt.

Stetiger Rückgang der Zinsmarge seit 2007

Die Zinsmarge von Schweizer Retailbanken ist seit 2007 bzw. seit dem Beginn des Niedrigzinsumfeldes bis 2014 rückläufig. Die Medianmarge (jeweils die Hälfte der Banken weist eine höhere oder niedrigere Marge auf) ging in diesem Zeitraum von 161 auf 119 Basispunkte zurück. Der Rückgang konzentrierte sich auf die Einlagenmarge, also die Differenz des Kundenzinssatzes zum Marktzinssatz bei Kundengeldern. Diese lag Ende 2014 bei den meisten Banken bei nahezu 0, Banken konnten somit auf neue Einlagen keinerlei Erträge zur Deckung ihrer Betriebskosten erwirtschaften.



Stetiger Rückgang der Zinsmarge seit 2007

«Schweizer Retailbanken haben bereits Ende 2014 keine nachhaltigen Erträge aus Spargeldern mehr erwirtschaftet – Spareinlagen waren nur interessant zur Refinanzierung des Kreditgeschäftes und von Hypotheken», sagt Dr. Peppi Schnieper, Partner und Leiter der Strategieberatung bei EY Financial Services.

Negativzins trifft nur Kreditkunden

Die Folgen des Negativzinses werden heute praktisch ausschliesslich von Kreditkunden und insbesondere Hypothekarkunden getragen. Die Konditionen für Einlagen von Privatpersonen und kleineren Firmenkunden sind – obwohl dies aufgrund des Marktzinsniveaus angebracht wäre – nominal immer noch leicht positiv. Eine typische Retailbank erwirtschaftet per 30.9.2015 auf neue Einlagen eine negative Marge (Differenz zwischen Kundenzinssatz und Marktzinssatz) von ca. 50-80 Basispunkten. Diese negative Marge wird vollständig an Kreditnehmer und insbesondere Hypothekarkreditnehmer weiter gereicht. So hat sich die typische Marge von Hypothekarkrediten zwischen dem 1.1.2015 und dem 30.9.2015 um etwa die gleiche Anzahl Basispunkte erhöht.

«Sowohl Kreditkonditionen als auch Spareinlagensätze haben sich vom Marktzins entkoppelt. Kredite sind heute zu teuer, während Spareinlagen zu hoch verzinst werden. Der Kreditnehmer subventioniert heute den Sparer», sagt Dr. Roger Stettler, Retailbankenexperte bei EY.

Auch in Dänemark Margenausweitung im Kreditgeschäft

Dänemark ist heute neben der Schweiz als einziges Land von deutlich negativen Zinsen am Geld- und Kapitalmarkt betroffen. Auch hier zeigte sich eine deutliche Ausweitung der Margen im Kreditgeschäft. Anders als in der Schweiz sind Retailbanken in Dänemark deutlich stärker auf Firmenkundenkredite und Konsumkredite und nicht auf Hypothekarkredite fokussiert. Somit tragen in Dänemark insbesondere auch Gewerbe- und Firmenkunden die Folgen der Negativzinsen.

Kapitalmarkt für Banken günstige Refinanzierungsquelle

Heute stellt der Kapitalmarkt über Obligationenanleihen und Pfandbriefe für Schweizer Banken eine deutlich günstigere Refinanzierungsquelle dar als Einlagen. So lagen die durchschnittlichen Risikoaufschläge zu SWAP von Pfandbrief-Neuemissionen im Zeitraum Mai-Juli 2015 mit etwa 0,1% im Rahmen der vor Einführung des Negativzinses üblichen Werte. Zudem weisen diese Emissionen heute eine sehr lange Laufzeit von typischerweise deutlich über 10 Jahren auf. Dies ist insbesondere für das Management der Bilanzrisiken sehr attraktiv. Begrenzt wird die Emissionstätigkeit heute nur durch die geringe Grösse des Schweizer Anleihenmarktes. Wäre dieser stärker ausgebaut, würden aus heutiger Sicht die Banken in der Refinanzierung noch deutlich massiver auf Anleihen zurückgreifen.

«Obligationenanleihen und Pfandbriefanleihen sind heute grundsätzlich die attraktivste Refinanzierungsform für Schweizer Retailbanken und werden auch von den Banken sehr aktiv genutzt. Limitiert wird der Einsatz nur durch die geringe Grösse des Schweizer Anleihenmarktes», sagt Roger Disch, Treasuryexperte bei EY.

Zunehmende Konkurrenz durch Versicherungen

Die aktuell deutlich erhöhten Margen im Schweizer Hypothekargeschäft führen zu einer verstärkten Aktivität von Nicht-Banken in diesem Markt. Hierbei sind insbesondere Versicherungen und Pensionskassen zu nennen, deren Anteil im Hypothekarmarkt in den letzten Jahren rückläufig war und heute insgesamt noch bei unter 5% liegt.

Bisher ist es aber weder Versicherungen noch Pensionskassen gelungen, eine flächendeckende starke Konkurrenz zu Banken im Hypothekargeschäft aufzubauen. Bei Pensionskassen liegt der Hauptgrund in der subkritischen Grösse, während bei den

Versicherungen in unserer Einschätzung Defizite im Produktangebot und Vertrieb vorliegen dürften.

Jedoch ist anzunehmen, dass bei andauernd erhöhten Margen im Hypothekarmarkt schrittweise die Konkurrenz, insbesondere durch Versicherungen, zunimmt und die Preise unter Druck setzt. Zu diesem Zeitpunkt dürften Banken auch gezwungen sein, verstärkt Negativzinsen an Retailkunden weiter zu reichen.

Auf Dauer wird sich die Quersubventionierung von Sparern durch Hypothekarkreditnehmer in der heutigen Form somit nicht aufrecht erhalten lassen.

Informationen zur Analyse

Die vorliegende Analyse ist von EY erarbeitet worden. Kern der Untersuchung bildet die Analyse von 4'632 Jahresrechnungen aus den Jahren 2003-2014 sowie die Analyse von sämtlichen Anleihen- und Pfandbriefemissionen von Schweizer Banken in den Jahren 2014 und 2015.

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

Über die globale EY-Organisation

Die globale EY-Organisation ist eine Marktführerin in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Rechtsberatung sowie in den Advisory Services. Wir fördern mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Dienstleistungen weltweit die Zuversicht und die Vertrauensbildung in die Finanzmärkte und die Volkswirtschaften. Für diese Herausforderung sind wir dank gut ausgebildeter Mitarbeitender, starker Teams sowie ausgezeichneter Dienstleistungen und Kundenbeziehungen bestens gerüstet. *Building a better working world*: Unser globales Versprechen ist es, gewinnbringend den Fortschritt voranzutreiben – für unsere Mitarbeitenden, unsere Kunden und die Gesellschaft.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Kunden. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: www.ey.com.

Die EY-Organisation ist in der Schweiz durch die Ernst & Young AG, Basel, an zehn Standorten sowie in Liechtenstein durch die Ernst & Young AG, Vaduz, vertreten. «EY» und «wir» beziehen sich in dieser Publikation auf die Ernst & Young AG, Basel, ein Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.