

Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Private Banking

15 Jahre nach dem Umbruch von 1989 werden am 1. Mai 2004 acht zentral- und osteuropäische Länder zusammen mit zwei Mittelmeerinseln Mitglieder der Europäischen Union. Die Integration in die EU ist ein weiterer

wichtiger Meilenstein, der die neue Zugehörigkeit der ehemaligen Ostblockstaaten in westlichen Organisationen – nach ihrer bereits früher vollzogenen Aufnahme in die OECD und in die NATO – vervollständigt.

*Von Dr. Stefan Gugger
CEO VP Bank (Schweiz) AG, Zürich*

*und Dr. Zsuzsa Szabo
Leiterin Private Banking
Zentral- und Osteuropa
VP Bank (Schweiz) AG, Zürich*

Auf die mannigfachen politischen und wirtschaftlichen Auswirkungen der Integration werden wir in diesem Artikel nicht eingehen. Sie sind an anderen Orten vielfach untersucht und diskutiert worden. Uns interessieren an dieser Stelle die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Private Banking. (Da die beiden Mittelmeerinseln Zypern und Malta hinsichtlich Wirt-

schaftsgeschichte und -struktur völlig andere Charakteristiken aufweisen als die Gruppe der acht zentral- und osteuropäischen Länder, würde es den Rahmen dieses Artikels sprengen, explizit auf sie einzugehen. Zudem ist ihr Gewicht in der Zehnergruppe so klein, dass die Aussagen auch so ihre Gültigkeit behalten dürften.) Im vorliegenden ersten Teil geht es um die erwarteten Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Private-Banking-Potential. Der in der nächsten Ausgabe zu publizierende zweite Teil thematisiert die Vorgehensweise zur Ausnützung dieses Potentials.

Langfristiger Anstieg des Wohlstandes

Einer der wichtigsten Einflussfaktoren auf die Nachfrage nach Private Banking ist zweifellos der Wohlstand. Das Einkommensniveau muss hoch genug sein, um Ersparnisse in einem Ausmass zu ermöglichen, die Private-Banking-Potential erreichen. Der herausragende Grund für die Zustimmung breiter Bevölkerungskreise zum EU-Beitritt dürfte neben dem Wunsch, mit der Integration in die EU einen weiteren Schritt weg vom ehemaligen Ostblock zu vollziehen, die Hoffnung auf den Anschluss an das Wohlstandsniveau in der EU gewesen sein. Welchen Massstab man auch immer nimmt, sei es zum aktuellen Wechselkurs oder zu Kaufkraftparitäten, der durchschnittliche, mit dem Sozialprodukt pro Kopf messbare Wohlstand der



Dr. Zsuzsa Szabo

zentral- und osteuropäischen Beitrittskandidaten ist nicht einmal halb so hoch wie derjenige in der bestehenden EU. Ein Anschluss an das EU-Wohlstandsniveau wird nur unter der Voraussetzung überhaupt möglich sein, dass die zentral- und osteuropäischen Länder weiterhin, wie in den vergangenen zehn Jahren, einen Vorsprung gegenüber dem durchschnittlichen EU-Wachstum aufweisen werden. Obwohl über den Zeitbedarf der Anpassung von mehreren Jahrzehnten wenig Zweifel bestehen kann, wird der bereits laufende Prozess der Anpassung das Private-Banking-Potential der Bevölkerung in den Beitrittsstaaten weiter bedeutend steigen lassen.



Dr. Stefan Gugger

Voraussetzungen für ein höheres Wachstum

Vergleicht man das Wohlstandsgefälle zwischen den zentral- und osteuropäischen Ländern und dem EU-Durchschnitt Anfang der 90er Jahre mit demjenigen von heute, stellt man einen beachtlichen Rückgang der Unterschiede fest. Ein Blick auf die Einflussfaktoren für das Wirtschaftswachstum liefert nicht nur Gründe für den vergangenen Wachstumsvorsprung der zentral- und osteuropäischen Beitrittsländer, sondern lässt auch Prognosen zu.

Arbeitskräfte

Dank hohen Ausbildungsstandards im ehemaligen Ostblock ist die Qualität der Arbeitskräfte im Durchschnitt durchaus mit dem Niveau in der EU vergleichbar. Obwohl die Bevölkerung in den zentral- und osteuropäischen Ländern noch langsamer wächst, bzw. in einzelnen Ländern stärker schrumpft als in der EU, war die Verfügbarkeit von Arbeitskräften aus dem Reservoir der Arbeitslosen nach den ersten Reformjahren nicht nur von Anfang an günstig; die meisten Länder verfügen hier mit ihren zweistelligen Arbeitslosenquoten über weitere Reserven, die noch lange nicht ausgeschöpft sein dürften.

Rahmenbedingungen für effizientes Wirtschaften

Am Anfang des Übergangsprozesses von der Plan- zur Marktwirtschaft war die Enttäuschung über das alte planwirtschaftliche System, vor allem über dessen Resultate, so gross, dass die Bereitschaft für sozial schmerzvolle Reformen zur Schaffung ordnungspolitisch günstiger, marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen vielfach höher war als in den etablierten Demokratien. Im Ergebnis verfügen die zentral- und osteuropäischen Beitrittsländer heute über ein wachstumsfreundlicheres Regelwerk als die meisten EU-Mitgliedstaaten.

Privatinitiative

Jahrzehntelange Erfahrung mit der Planwirtschaft, die nur dank Nichtein-

haltung der Vorgaben und Ausnützung kleinster politischer sowie wirtschaftlicher Spielräume einigermaßen funktionieren konnte, hat die Bevölkerung in Zentral- und Osteuropa erfinderisch gemacht. Das Streben nach Wohlstand,

Viele Gründe sprechen dafür, dass der Wohlstand und damit das Private-Banking-Potential der Beitrittsländer durch die EU-Osterweiterung zwar nicht sprunghaft, jedoch kontinuierlich und langfristig bedeutend zunehmen wird.

kombiniert mit Innovationsfähigkeit und -bereitschaft, produziert laufend neue Ideen, die nach der Methode von Versuch und Irrtum auf ihre wirtschaftliche Tauglichkeit getestet werden. Das Ergebnis sind dynamische Marktwirtschaften, die mehr mit den USA in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts als mit schwerfälligen, durch politische Kompromisse gelähmten, stark bürokratisierten, sozialen Marktwirtschaften, wie vielfach unter den EU-Ländern anzutreffen, vergleichbar sind.

Intensivierung des Aussenhandels

Nach der Auflösung des Comecon (des Wirtschafts- und Handelsbündnisses im ehemaligen Ostblock) fielen die auf Spezialisierung beruhenden zwischenstaatlichen Handelsströme zwischen den ehemaligen Ostblockstaaten in sich zusammen und verstärkten die tiefe Rezession der ersten Jahre nach dem Umbruch. Häufig jenseits der Grenzen der Vernunft wurden Handelsbeziehungen – insbesondere mit der damaligen Sowjetunion – aufgelöst und allmählich durch den Aussenhandel mit westlichen Ländern, vor allem vom EU-Raum, ersetzt. Tarifäre Handelshemmnisse auf der Exportseite fielen schrittweise weg, so dass die meisten zentral- und osteuropäischen Länder bereits Jahre vor dem Beitritt zur EU die Vorteile einer europäischen Freihandelszone geniessen konnten, was wesentlich zu ihrem Wirtschaftswachstum beitrug. Nicht nur der Handel allein, sondern die Aussetzung inländischer Unternehmen, früher häufig in Monopolstellung, der harten internationalen Konkurrenz erhöhte die Effizienz auch im Inland. Der Inte-

grationsgrad der meisten zentral- und osteuropäischen Länder in den EU-Handelsströmen ist bereits heute vielfach höher als derjenige von einzelnen EU-Mitgliedstaaten. Die Auswirkungen des Beitritts auf das zukünftige

Wachstum dürften aus diesem Grund recht bescheiden ausfallen.

Zugang zum Kapital

Als wichtigstes Hindernis vor einer vermehrten Wachstumssteigerung hat sich die Knappheit an Kapital erwiesen. Die inländischen Ersparnisse reichten, wegen des niedrigen Wohlstands, bei weitem nicht aus, um den hohen Investitionsbedarf zu finanzieren. Zudem waren die unterentwickelten und unterkapitalisierten Banken weder in der Lage noch Willens, ihre Funktion als finanzielle Vermittler zu erfüllen. Zu nahe waren die Erfahrungen mit notleidenden Krediten, um sich wieder in Gefahr begeben zu wollen. Lieber finanzierten sie sichere ausländische Schuldner als unsichere inländische Unternehmen. Annähernd das gleiche galt und gilt immer noch für ausländische Geschäftsbanken. Unternehmensanleihen blieben, abgesehen von einzelnen, meist börsenkotierten Grossunternehmen, ebenfalls die Ausnahme.

Ausländische Direktinvestitionen

Mangels ausreichender Bankkredite und internationaler Finanzhilfe leisteten ausländische Direktinvestitionen einen herausragenden Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Seit den ersten Jahren nach dem Umbruch wurden die drei damaligen EU-Beitrittskandidaten – Polen, Tschechien und Ungarn – von Direktinvestoren bevorzugt. Die ausschlaggebenden Argumente zugunsten dieser drei Länder lagen in ihrer (teilweise vermeintlichen) Reformintensität und der frühen Anpassung ihres Rechtssystems an dasjenige von EU-Ländern (v.a. an dasjenige Deutsch-

lands). Die daraus resultierende Rechtssicherheit ermutigte ausländische Investoren. Bereits im Vorfeld des bevorstehenden EU-Beitritts der nunmehr acht Länder aus Zentral- und Osteuropa wurden weitere Schritte in Richtung Angleichung der Rechtssysteme unternommen, wodurch die Bedingungen für künftige Direktinvestitionen verbessert wurden. Im weiteren verlieren die künftigen EU-Mitgliedstaaten ihren früheren, durch manche Investoren subjektiv empfundenen «exotischen» Charakter, was sich positiv auf das Investitionsvolumen auswirken wird.

EU-Strukturfonds

Der Effekt künftiger Transferzahlungen aus den EU-Strukturfonds an Mitgliedstaaten, deren Sozialprodukt pro Kopf weniger als 75% des EU-Durchschnitts ausmacht (d.h. an alle zentral- und osteuropäischen Beitrittsländer)

wird häufig unterschätzt. Zwar kann darüber kein Zweifel bestehen, dass Transferzahlungen in jener Grössenordnung, von denen Spanien, Portugal, Griechenland oder Irland profitieren konnten, für die neuen Beitrittsländer aus mehreren Gründen nicht zur Verfügung stehen werden. Gemessen an bisher erhaltenen Transferzahlungen werden die künftig zufließenden Beträge in zweistelliger Euro-Milliardenhöhe jedoch mit Sicherheit einen positiven Wachstumsbeitrag leisten.

Fazit

Viele Gründe sprechen dafür, dass der Wohlstand und damit das Private-Banking-Potential der Beitrittsländer durch die EU-Osterweiterung zwar nicht sprunghaft, jedoch kontinuierlich und langfristig bedeutend zunehmen wird. Diese Wohlstandserhöhung ist für das Private Banking um so interessanter, als die Einkommensverteilung in Zen-

tral- und Osteuropa wesentlich ungleichmässiger ist als in westeuropäischen Demokratien. Während die unteren Einkommensschichten nach westlichem Massstab die Mehrheit der Bevölkerung ausmachen (je nach Land zwischen 60 und 80%), bildete sich neben einer dünnen Mittelschicht eine wachsende Gruppe von High Networth Individuals (HNWI oder Private-Banking-Kunden mit einem Vermögen von 1 Million Franken und mehr) heraus.

Konsequenzen für das Private-Banking-Potential

Das Vermögen zentral- und osteuropäischer HNWI «der ersten Stunde», d.h. kurz nach dem Umbruch von 1989, entstand mehrheitlich aus Privatisierungen. Die Kunden gehörten überwiegend zu der Generation der über 50jährigen und hatten nur rudimentäre Kenntnisse über Geldanlagen. Sie bevorzugten Geldmarktanlagen und stellten ausser der Diskretion keine besonderen Ansprüche an ihre Bank. In den Jahren danach kamen zunehmend Unternehmer, meistens eine Generation jünger, als Neukunden dazu. Erfolgreiche Manager, für die Diskretion immer noch wichtig war, die jedoch mehr und mehr auch an Performance und zusätzlichen Bankdienstleistungen (Kredite, Garantien, Akkreditive, Steueroptimierung usw.) interessiert waren. Dieser Trend wird sich in Zukunft verstärken.

Das Private-Banking-Potential in den zentral- und osteuropäischen Beitrittsländern wird auch lange Zeit nach ihrem EU-Beitritt dasjenige der überwiegenden Mehrzahl der jetzigen EU-Länder nicht erreichen. Aus der Sicht der Banken sind jedoch die meisten EU-Länder gesättigte Märkte mit einem Verdrängungswettbewerb und niedrigen Wachstumsaussichten. Im Gegensatz dazu sind die Beitrittsländer nicht nur Wachstumsmärkte im volkswirtschaftlichen Sinn; sie verfügen auch über Vermögensreserven, die mobilisiert werden können. Welche Banken dabei schliesslich zum Zug kommen werden, hängt zunehmend von Faktoren ab, welche wir im zweiten Teil unseres Artikels in der nächsten Ausgabe von PRIVATE behandeln werden. ■

The Impact of EU Expansion on Private Banking

On May 1, 2004, eight central and eastern European countries, along with Cyprus and Malta, will join the European Union. There are a number of reasons why the private-banking potential in these countries is likely to grow continuously and significantly over the long term. This increase is even more interesting for private banking as the distribution of wealth is much more unequal in central and eastern Europe than in the western democracies. While the lower income classes make up the majority (60 to 80%, depending on the country), there is also a growing number of high networth individuals or private-banking clients with assets of 1 million francs or more.

The first great fortunes in central and eastern Europe after the changes of 1989 were made mainly in the wake of privatizations. The clients were mostly over 50 and not very sophisticated in questions regarding asset management. They preferred money market instruments and did not expect much from their banks except discretion. They were followed by a new generation of entrepreneurs. These new clients still wanted discretion but they were also interested in performance and additional banking services and products from credits to tax optimization. This trend will be further accentuated in the future.

The private-banking potential in the new central and eastern European EU member states will continue for a long time to lag behind the potential in the current EU countries. However, most of the current EU member states have saturated private-banking markets with fierce competition and low growth potential. The central and eastern European countries, on the other hand, are not only economic growth markets; they also hold huge wealth reserves waiting to be tapped.