

Seminararbeit

**Kritische Evaluierung von Bankgebühren im
Zeitalter hochgradiger Automatisierung und Selbstbedienung**

von

John Westphal (h1628820)

Eingereicht am

19.06.2019

Betreuer:

Univ. Prof. Mag. Dr. Rony Flatscher

Seminar aus BIS, 4219

Erklärung:

Ich versichere:

dass ich die Seminararbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient habe.

dass ich dieses Seminararbeitsthema bisher weder im In- noch Ausland (einer Beurteilerin/ einem Beurteiler) in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

dass diese Arbeit mit der vom Begutachter beurteilten Arbeit übereinstimmt.

Datum: 19.06.2019

Unterschrift: John Westphal

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	4
2. Der Gerechte Preis – Theorie	5
2.1 Antike	5
2.2 Mittelalter	6
2.3 Neuzeit	7
2.4 Heute	9
2.5 Zusammenfassung	9
3. Banken und Gebühren	10
3.1 Bankenlandschaft	10
3.2 Zinsen oder Gebühren – Wo liegt der Unterschied?	12
3.3 Zinsen als Opportunitätskosten für Kunden	13
3.4 Bankgebühren gerecht – was sagen Kunden	14
4. Die Finanzkrise 2008	15
4.1 Zinsniveau und Realzinsen	15
4.2 Finanzkrise 2008	17
5. Neue (technologische) Entwicklungen in der Bankenbranche	19
5.1 Startup-Banken: N26	20
5.2 Direktbanken: ING-Diba	21
5.3 Alternative Finanzdienstleister: PayPal	22
5.4 Kryptowährungen: Bitcoin	22
5.5 Neue Bankenlandschaft und Veränderungen der Kundenforderungen	25
5.6 Umstellungskosten	26
5.7 Markteintrittsbarrieren der Bankenbranche in Europa	27
6. Bankgebühren auf dem Weg zum gerechten Preis?	29
6.1 Ja, die Bankgebühren werden gerechter	30
6.2 Nein, die Bankgebühren werden nicht gerechter	31
6.3 Zwischenfazit	33
7. Conclusio	34
8. Literaturverzeichnis	35

1. Einleitung

Sind Bankgebühren gerecht? Während es zunächst wie eine Frage klingt, die aus dem Bauch heraus beurteilt wird, geht die Frage tiefer und kann von verschiedenen Blickpunkten kritisch evaluiert werden.

Die Frage, ob ein Preis gerecht ist oder nicht, stellen sich heutzutage nur noch wenig Menschen. Angebot und Nachfrage entscheiden über Preise und damit fällt eine kritische Evaluierung häufig weg. Theorien zum gerechten Preis reichen allerdings weit zurück, über das Mittelalter bis Aristoteles. In der folgenden Seminararbeit werde ich zunächst verschiedene Theorien zum gerechten Preis vorstellen, um verschiedene Sichtweisen auf die Evaluierung eines gerechten Preises generell zu erlangen.

Mit der theoretischen Grundlage werde ich dann die Bankenindustrie evaluieren. Dazu gehört vor allem die Analyse von Kosten und Gebühren der Bankdienstleistungen im Privatkundengeschäft. Bankgebühren unterscheide ich in Zinsen und Bankgebühren im klassischen Sinn und zeige die jeweiligen Entwicklungen auf. Außerdem beziehe ich empirische Bewertungen von Kunden mit ein, die Hinweise auf die Gerechtigkeit der Bankgebühren liefern.

Die Finanzkrise 2008 stellte ein Wendepunkt der Bankgebühren und dem Zinsumfeld dar. Anhand von den Ursachen für die Finanzkrise und den Folgen, sowohl für die Banken als auch für die Endkunden, ordne ich die Geschehnisse im Zusammenhang der gerechten Preise ein.

Nach der Evaluierung der derzeitigen Gebühren und der Finanzkrise werde ich aktuelle, disruptive Entwicklungen in der Bankenbranche aus. Dazu gehört das Beleuchten neuer Trends anhand von erfolgreichen Innovatoren. Als Startup-Bank wird N26 untersucht und ING Diba als erfolgreiche Direktbank. Neben neuen Banken analysiere ich mir auch alternative Finanzdienstleister und Technologien, namentlich PayPal und Bitcoin. Daneben beleuchte ich die Entwicklung von Kundenanfordernisse und kläre die Wettbewerbsstrukturen im europäischen Bankensektor anhand von Eintrittsbarrieren und Umstellungskosten.

Mithilfe der gewonnenen Erkenntnisse evaluiere ich Argumente, die in der Zukunft dafür und dagegen sprechen, dass Bankgebühren gerecht sein werden. Zuletzt fasse ich meine Erkenntnisse in der Conclusio zusammen.

2. Der Gerechte Preis – Theorie

2.1 Antike

Aristoteles ist vor allem bekannt für seine Werke über Philosophie. Etwas unbekannter, aber dennoch revolutionär, sind seine Ideen über Wirtschaft und die Behandlung des gerechten Preises. Denn obwohl Aristoteles nicht der/die erste war, sich mit dem gerechten Preis auseinanderzusetzen, so sticht er durch seine strukturierten Ansätze heraus, die vor allem ethisch als auch normativ geprägt sind. In seinen zwei Werken „Politik“ und „Nikomachische Ethik“ behandelt und unterscheidet Aristoteles die Verteilungsgerechtigkeit und die Tauschgerechtigkeit (Knoll, 2016). Dabei geht er allerdings nicht auf eine mögliche Beziehung oder Unterscheidung zwischen Markt- und rechtem Preis ein.

In seinem Konzept der Verteilungsgerechtigkeit, oder *Iustitia Distributiva*, beschreibt Aristoteles wie Güter innerhalb der Gesellschaft aufgeteilt werden sollen. Dazu gehören nicht nur materielle Güter, sondern auch immaterielle Güter wie Ehre oder Ämter. Aristoteles war der Meinung, dass Individuen, die relativ mehr arbeiten und Kontributionen zur Gesellschaft leisten auch mehr oder bessere Güter erhalten sollen (Young, 2006).

Aristoteles verfolgt ein ähnliches Konzept für die Tauschgerechtigkeit. Im Tausch, oder Handel, soll der Wert der Eigenleistung mit dem Wert der Gegenleistung übereinstimmen. Er betont, dass alle am Tausch teilnehmende Parteien gleich und fair behandelt werden müssen. Hierbei wendet er außerdem das Prinzip der Wiedervergeltung an. Das Prinzip besagt, dass der Tausch nur dann gerecht ist, wenn dieser freiwillig, unter gleichen Voraussetzungen und dem Wert angemessen war. Wenn diese Voraussetzungen nicht eingehalten wurden, so ist es die Aufgabe des Staates einzugreifen und diese Rahmenbedingungen zu schaffen (Peneconomics, 2016). Für Aristoteles haben Güter einen messbaren Wert, der eine Einordnung in gerecht oder ungerecht erlaubt.

Für die weitere Einordnung von Aristoteles' Ansichten des gerechten Preises hilft außerdem seine Sicht auf Geld. Ein kontrollierter Geldfluss sah er als wichtig an für eine florierende Gesellschaft. Laut Aristoteles liegt der „Wert“ des Geldes in den folgenden drei Funktionen: Geld als Tauschmedium, zur Wertmessung und zur Wertaufbewahrung (Young, 2006). Diese modernen Ansichten werden ergänzt durch seine Befürwortung von privatem Grundbesitz, welches die Marktteilnahme und Zufriedenheit der Menschen erhöhe. Diese modernen Ansichten stehen im Gegensatz zu seiner Abneigung gegenüber Zinsen, die er als gierig abtut.

Im Folgenden wird erkennbar, wie Aristoteles' Ideen die Grundlagen für weitere Beurteilung des gerechten Preises bilden.

2.2 Mittelalter

Viele Jahrhunderte nach Aristoteles wurde die Idee des gerechten Preises wieder aufgegriffen. Zu dieser Zeit hatte die Kirche großen Einfluss auf das Wirtschafts- und Sozialleben in Europa und daher wurden Überlegungen des gerechten Preises in diesem Kontext eingebettet. Vor allem beschäftigten sich Akademiker mit dem Konzept der Zinsen, welches der Bibel eigentlich widerspricht, und dem gerechten Preis.

Insbesondere Thomas Aquinas fügte neue, wichtige Überlegungen zum gerechten Preis hinzu. Daher wird bis heute das Konzept des gerechten Preises häufig mit seinem Namen in Verbindung gebracht. In Aquinas' Werk „Summa Theologica“ entwickelt er Aristoteles' Arbeit weiter, aber widerspricht ihm auch.

Aquina stimmt Aristoteles zu, dass der Wert bestimmter Güter objektiv definiert werden kann. Allerdings sieht Aquina diese Wertbeschreibung als fließend an, sodass sich ein Gut, abhängig von Raum und Zeit, in seinem Wert verändern kann (Hecker, 2008). Wenn ein Gut jemandem besonders viel Nutzen stiften kann, so kann der Wert sich nach oben korrigieren. Gleichzeitig können Güter, die es im Überfluss gibt, weniger wert sein, als seltene Güter (Hecker, 2008).

Eine weitere, neue Überlegung Aquinas lag im Kontext des Tauschs. Für Aristoteles hat ein Gut, zB ein Huhn, den gleichen Wert, unabhängig vom Zeitpunkt oder Ort. Aquinas unterscheidet den Wert für ein Huhn, je nachdem wie viel Wert es dem Besitzer schafft und welche Fähigkeiten dieser besitzt. Wenn ein Bauer weiß, wie er Hühner nutzt, sodass diese Eier legen und sie anschließend verkaufen kann, so ist ein Huhn für den fähigen Bauern mehr wert, als für jemanden, der darüber keine Kenntnis hat. Nichtsdestotrotz stimmt Aquinas Aristoteles zu, wonach Güter nicht teurer als der tatsächliche Wert verkauft werden dürfen. Laut Aquinas müssen Händler für die Gegenpartei kompensieren, wenn sie einen zu großen Vorteil aus einem Tausch ziehen (Söllner, 2012).

Konzepte aus dem Mittelalter existieren auch heute noch. Wucherzinsen, Preisregulation oder unsere heutige „Verkürzung über die Hälfte“ lehnen an die Ideen aus der Zeit an.

2.3 Neuzeit

Die Neuzeit ist geprägt von wirtschaftlichem Aufschwung. Der Merkantilismus hat die Kirche zurückgedrängt, zugunsten des Ziels materiell wohlhabend zu sein. Die merkantilistischen Merkmale bestanden darin, Gewinne zu erzielen, diesen zu maximieren und lukrativ zu handeln. Der Wert eines Gutes wurde als ein Wert gesehen, der vom Markt bestimmt wird, der Marktpreis. Angebot und Nachfrage entscheiden auf dem Markt über diesen Wert (Andrews, 2014).

Einer der prominentesten Vertreter der ökonomischen Theorie ist Adam Smith. Smith gilt als Begründer der klassischen Nationalökonomie und sein Werk, „Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations“ ist eines der einflussreichsten Ökonomie Werke.

Adam Smith war Anhänger der utilitaristischen Philosophie. Für ihn war, ähnlich wie für Aristoteles, die Volkswirtschaft eng mit Ethik und Recht verbunden. Smith berücksichtigt das Bewusstsein und die Sympathie eines jeden Individuums in dessen Entscheidungsprozess (Söllner, 2012). In seinem wohl bekanntesten Buch, „Wealth of Nations“, behandelt er Preissetzung, Wirtschaftswachstum, Sozialhilfe und Einkommensverteilung.

Adam Smith unterschied sich signifikant gegenüber Aristoteles und Thomas Aquinas was die Bewertung von Gütern anging. So gab es für Smith nicht den einen *objektiven* Wert für Güter. Der Wert eines Gutes würde einzig von den beiden Individuen entschieden, die an dem Tauschgeschäft teilnehmen. Trotzdem unterscheidet Smith zwischen dem „natürlichen“ Preis und dem Marktpreis. Der natürliche Preis ergibt sich nur aufgrund der Berücksichtigung der Angebotsseite. Das heißt, dass der Preis den Herstellungskosten entspricht. Im Gegensatz dazu enthält der Marktpreis sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite und kann – im Gegensatz zum natürlichen Preis – variieren (Söllner, 2012). Wettbewerb führt idealerweise zu einer Dynamik, die den Marktpreis in Richtung natürlichen Preis entwickeln lässt. Denn wenn der Marktpreis über dem natürlichen Preis liegt, so beträgt die Differenz den Gewinn. Angezogen vom Gewinn, betreten Marktbeobachter den Markt und erhöhen das Angebot so lange, bis der Marktpreis dem natürlichen Preis entspricht. Dieses Phänomen nennt sich „die unsichtbare Hand“ und ist eine der bekanntesten Thesen Adam Smiths. „Die unsichtbare Hand“ beschreibt das stetige Angleichen zwischen natürlichem Preis und Marktpreis, die dadurch auch für die bestmögliche Ressourcenverteilung in einer Volkswirtschaft sorgt (Andrews, 2014).

Adam Smith erklärt zwar einen Mechanismus zur Steuerung der Preise, doch definiert er nicht direkt einen gerechten Preis. Denkbar ist, dass „die unsichtbare Hand“ des Marktes sich, laut Smith, dem gerechten Preis stetig annähert.

Eine weitere, spannende Theorie der Neuzeit stammt von Alfred und Mary Paley Marshall. Der „natürliche“ Preis von Adam Smith wird als Gravitationszentrum der Marktpreise begriffen. Sie gehen noch weiter als Smith, und behaupten, dass Käufer und Verkäufer dem jeweiligen Gut einen unterschiedlichen Wert unterstellen. Das begründen die Marshalls dadurch, dass der Verkäufer einen höheren Preis benötigt, als er das Gut selbst bewertet, um bereit zu sein das Gut zu verkaufen. Auf der anderen Seite ist der Käufer maximal bereit den Preis zu zahlen, wie er das Gut bewertet und würde das Gut natürlich auch noch günstiger kaufen (Söllner, 2012). Diese These widerspricht Aristoteles und Aquinas, die einem Gut nur *einen* objektiven Preis geben, der für beide Parteien gilt.

2.4 Heute

Heutzutage gilt das Konzept des gerechten Preises weitgehend als nicht mehr praktikabel. Die meisten Nationen, darunter auch Österreich, benutzen den Marktpreis, der aus Angebot und Nachfrage selbst entsteht. Der Markt wird „allein“ gelassen, bis auf wenige Eingriffe durch den Staat, die eine reine Marktwirtschaft aufheben. Dazu gehören beispielsweise Mietpreisdeckelungen in Wien, Tabaksteuern oder Diskussionen um einen möglichen Mindestlohn.

2.5 Zusammenfassung

Aristoteles war zwar nicht der erste, der sich der Fragestellung gestellt hat, trotzdem hat er seine Theorien strukturiert verschriftlicht. Seine Unterscheidung in die Verteilungsgerechtigkeit und Tauschgerechtigkeit beschreiben ein System, welches Leistung belohnt und Wucher verbietet.

Im Mittelalter stach Thomas Aquinas hervor. In seinem Werk „Summa Theologica“ hat er Aristoteles Ideen weiterentwickelt. Wie Aristoteles, schreibt er jedem Gut einen objektiven Wert zu, der sich allerdings aufgrund von Raum und Zeit verändern kann. Aquinas schloss sich außerdem Aristoteles an, indem ein Tauschgeschäft nicht zu Gunsten einer Seite vorteilhafter ausfallen darf.

Die dritte Epoche der Neuzeit wurde am prominentesten geprägt durch Adam Smith. Die „unsichtbare Hand“ lässt den Marktpreis zum „natürlichen“ Preis konvergieren und beachtete erstmals die Nachfrageseite in seinen Überlegungen. Für Smith gibt es keinen objektiven fairen Preis, da jedes Individuum einem Gut einen unterschiedlichen Wert zuschreibt. Die Marschalls haben diese Idee noch weiter ausgeführt, indem sie behaupten, dass Verkäufer nur über Wertbeurteilung verkaufen würden und Käufer unter ihrer Wertbeurteilung, beziehungsweise maximal genau ihrer Wertbeurteilung.

Es ist spannend zu sehen, dass die Frage nach dem gerechten Preis heutzutage eine abstrakte und sogar unverständliche Idee sein kann. Die freie Marktwirtschaft, durch Angebot und Nachfrage, erklärt die Preissetzung, die meist akzeptiert wird. Trotzdem finden sich Überlegungen von Aristoteles und Aquinas heute in Gesetzen und Staatsformen wieder, die

vermuten lassen, dass eine reine Marktwirtschaft, wie Smith sie für eine bestmögliche Ressourcenallokation fordert, eventuell nicht zum gerechten Preis führt.

Trotz der theoretischen Grundlage ist es objektiv nicht möglich, den *einen* gerechten Preis für Bankgebühren zu ermitteln. Dennoch helfen die verschiedenen Ansätze des gerechten Preises, Bankgebühren auf ihre Rechtfertigung kritisch zu evaluieren. Um das zu tun, möchte ich zunächst die Bankenindustrie, die Bankdienstleistungen und respektiven Gebühren und Kosten aufschlüsseln.

3. Banken und Gebühren

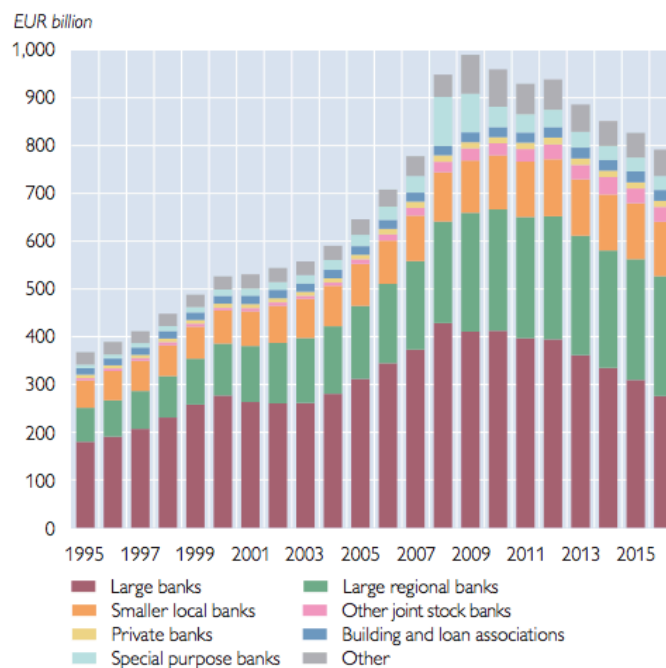
3.1 Bankenlandschaft

Die großen europäischen Banken haben auch nach über 10 Jahren nach der Finanzkrise 2008 nicht zu ihrer alten Profitabilität zurückgefunden. Darüber hinaus verschlechterte sich für einige Banken die Situation noch stetig über die letzten Jahre, zB für die Deutsche Bank oder die Royal Bank of Scotland, die 2017 noch hohe Verluste vermeldeten und scheinbar mühsam zur Profitabilität zurückkehren (Deutsche Bank, 2019). Der Gedanke liegt nahe, dass Bankdienstleistungen nicht ungerecht gepreist sein können, wenn die Banken unprofitabel wirtschaften. Doch um die Bankgebühren evaluieren zu können, möchte ich das Geschäftsmodell des Privatkundengeschäfts genauer ansehen und dort Gebühren und Kosten vergleichen.

Das klassische Geschäftsmodell von Banken im Privatkundengeschäft ist es, sich als kreditwürdige Bank günstig über die Zentralbank oder andere Banken zu refinanzieren und Kredite an Kunden zu vergeben. Die Zinssätze der Kredite entsprechen dem Marktzins, dem Ausfallrisiko und einer Prämie (Karkal, 2019). Die Prämie deckt die Kosten der Bank ab und trägt in etwa zur Hälfte des Gesamtgewinns bei (OeNB, 2017). Darüber hinaus verlangen Banken (unterschiedliche) Gebühren für Kontoführungsgebühren, Auslandstransaktionen, Kreditkartengebühren, Bargeldbehebung, Überziehungsgebühren, sowie für verschiedene manuelle Dienstleistungen (zB Bargeldeinzahlung am Schalter).

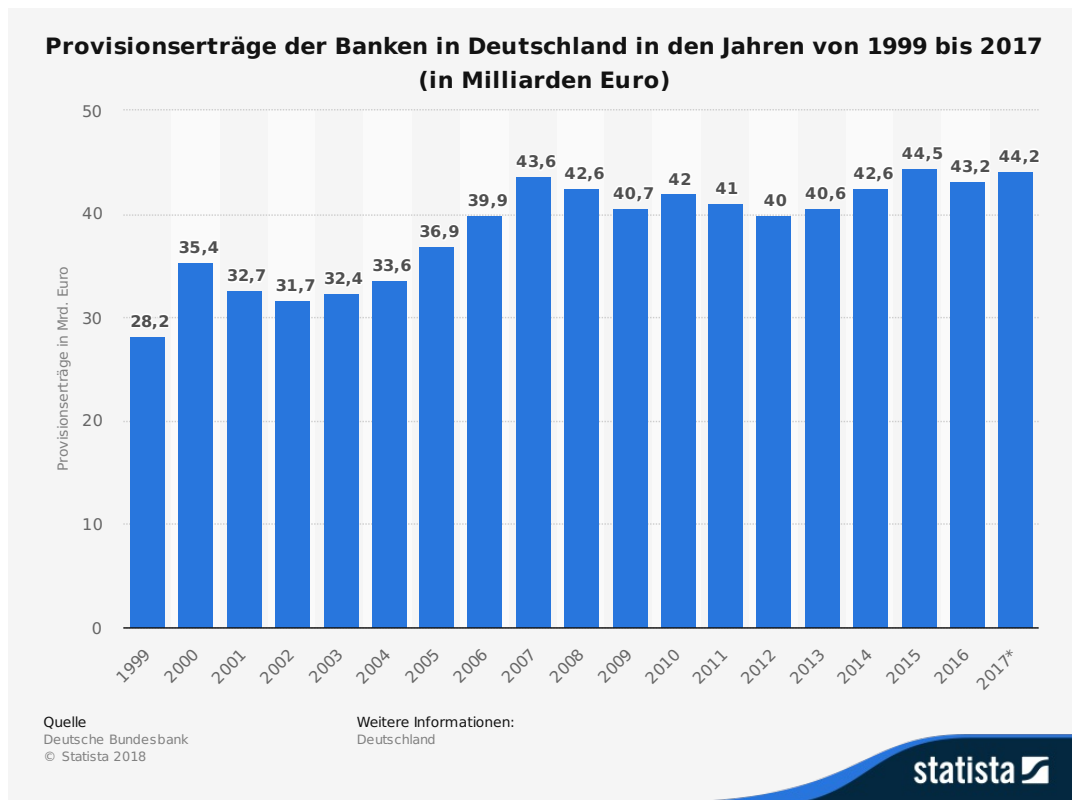
Je höher das Zinsniveau, umso relativ geringer ist der Anteil der Prämie am Zins. Bei dem derzeit niedrigen Zinsniveau, können Banken daher nur einen geringeren Aufschlag verlangen. Hinzu kommt der Investitionsdruck, da zum Teil Minus-Zinsen drohen, Verluste zu verursachen, sollten keine Kredite vergeben werden. Durch den Investitionsdruck verringert sich die Verhandlungsmacht der Banken gegenüber Kreditnehmern und dementsprechend auch die Prämienaufschläge.

Austrian banks' average interest-earning assets in their domestic business



(Abbildung 1, Quelle: OeNB)

Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken, arbeiten Banken vermehrt mit Bankgebühren, die unabhängig von Zinsen sind, um den Gewinneinschnitten aus fehlenden Zinserträgen entgegenzuwirken. Abbildung 1 zeigt eine rückläufige Entwicklung der Einnahmen aus Zinserträgen, während Abbildung 2 eine Zunahme der Einnahmen aus Gebühren zeigt. Zu den Gebühren gehören Bankführungsgebühren, Beratungskosten, Kommissionen für Wertpapierkäufe etc. Die Methoden zeigen, dass europäische Privatkundengeschäfte profitabel sind. Laut der Unternehmensberatung PWC (2019), verdienen europäische Banken zwischen 149€ (Vereinigtes Königreich) und 451€ (Schweiz) pro Privatkunden.



(Abbildung 2, Quelle: Deutsche Bundesbank)

Diese Werte entsprechen in etwa denen von vor der Krise 2008, als die Zinseinnahmen der Banken noch deutlich höher waren. Diese gleichbleibende Ertrags-Entwicklung aus unterschiedlichen Einnahmeströmen (Gebühren vs. Zinsen) lässt sich auf eine Geschäftsmodellwandlung hindeuten (Wolf, 2018).

3.2 Zinsen oder Gebühren – Wo liegt der Unterschied?

Die Frage stellt sich, ob es für die Gerechtigkeit signifikant ist, ob sich die Gewinnaufteilung verändert, solange der Gesamtgewinn gleich bleibt. Denn Gebühren anzuheben, um fallende Zinserträge auszugleichen ist aus Sicht der Banken nachvollziehbar. Nichtsdestotrotz sind Zinsen und Gebühren sehr unterschiedliche Arten von Zahlungen. Zinsen stellen Opportunitätskosten sowohl für Banken, als auch Kunden dar. Banken müssen das Kreditrisiko einschätzen, während Kunden abschätzen müssen, ob ein kreditfinanzierter Kauf heute einen größeren Nutzen hat, als die Rückzahlungskosten in der Zukunft. Es ließe sich zwar argumentieren, dass insbesondere Kreditkartenzinsen zu hoch seien, jedoch liegt es am Ende am Kunden Schulden aufzunehmen oder nicht.

Im Gegensatz zu Zinsen, stufe ich Gebühren (im klassischen Sinne) anders ein. Hier müssen die Gebühren den Kosten gegenübergestellt werden. Insbesondere möchte ich die automatisierten Bankdienstleistungen auf ihre Kosten und damit Gerechtigkeit untersuchen. Dazu gehören vor allem Kontoführungsgebühren, Geldautomatengebühren, Gebühren für Auslandstransaktion und Kommissionen bei Wertpapierkäufen. Die Banken haben über die letzten Jahrzehnte zunächst vom Internet profitiert. Das Internet ermöglichte Online-Banking, welches persönliche Betreuung automatisierte und damit Personalkosten einsparte. Der Umstieg auf Banking als (Online-) „Self-Service“ wurde von den Banken noch weiter forciert, indem seit der Finanzkrise 2008 der Trend zur Reduzierung von Filialen vor allem im deutschsprachigem Raum zu erkennen ist (PWC, 2019). Dass durch technologische Fortschritte, vor allem dem Internet und Kosteneinsparungsprogrammen, die oben genannten automatisierten trotzdem Bankdienstleistungen teurer wurden, scheint zunächst ungerecht.

Aristoteles und Thomas Aquinas würden aufgrund des Auseinanderklaffens zwischen Preis und Wert solche Bankgebühren als ungerecht bezeichnen. Für Adam Smith gilt prinzipiell, dass die natürliche Hand über den Preis entscheidet. Allerdings setzt Smith einen friktionsfreien und transparenten Markt voraus (Andrews, 2014). Ein denkbare Szenario wäre ein langjähriger Kunde bei einer Bank. Dieser imaginäre Kunde hat ein Girokonto, Spargbuch und Depot und bewahrt dort sein/ihr Vermögen auf. Wenn Banken nun Kontoführungsgebühren erhöhen oder Transaktionskosten für Aktienkäufe und Verkäufe, so ist ein schlichtes Ablehnen der Dienstleistungen seitens des Kunden nicht so einfach. Der sogenannte Effekt der Umstellungskosten tritt ein, wenn Wechselkosten für Kunden hoch sind, beispielsweise weil eine Kontoauflösung mühsam ist und ein Depotwechsel teuer. Unternehmen in allen Branchen streben hohe Umstellungskosten an, da somit Preise über dem „natürlichen“ Preis verlangt werden können. Dementsprechend ist es auch fraglich ob Adam Smith solche Bankgebühren als gerecht ansehen würde.

3.3 Zinsen als Opportunitätskosten für Kunden

Meine bisherigen Beobachtungen haben noch nicht den Zweck einer Bank aus Sicht des Kunden beleuchtet. Für Individuen ist die Bank traditionell nicht nur eine Vermögensaufbewahrung oder Transaktionsermöglichung, sondern der Hauptzugang für

Vermögenssteigerung. Wenn der Einlagezins hoch ist, aufgrund des hohen Zinsniveaus, so profitieren Kunden von Wertsteigerungen ihrer Einlagen. Gleichzeitig profitieren Banken vom höheren Spread den sie verlangen können (Karkal, 2019). Im Fall der Einlagen von Kunden, wäre der Spread die Differenz zwischen dem höheren Zins, den die Bank aus den Kundeneinlagen erzielt und dem niedrigeren Zins, den sie den Kunden anbietet.

Vor allem im deutschsprachigen Raum sind die Mehrheit der Menschen risikoavers, was Investitionen außerhalb des Sparbuchs angeht. Eine Studie von Verivox (2017) hat sieben Banken in der Schweiz auf die Vorteilhaftigkeit aus Sicht der Kunden verglichen (Siehe Abbildung 3).

Sieben grosse Banken im Vergleich

Anbieter	Produkt	Gebühren/Jahr	Zins/Jahr	Saldo/Jahr
Postfinance	Privatkonto Plus / (E-)Sparkonto	0	25	+25
Raiffeisen	Mitglieder-Privatkonto/Sparkonto	54	50	-4
Migros-Bank	Privatkonto/Anlagesparkonto	59	41	-18
Valiant Bank	Lila Trend / Lila Sparkonto	79	13	-67
Zürcher Kantonalbank	ZKB inklusiv / Sparkonto Plus	151	73	-78
Credit Suisse	Bonviva Silver	197	80	-117
UBS	Einzelkonten (Privatkonto, Sparkonto)	131	5	-126

Stand: 2. 11. 2017 Quelle: Berechnungen Verivox

(Abbildung 3, Quelle: Verivox, NZZ)

Für die Berechnungsgrundlage wurde ein durchschnittlicher Kunde ausgewählt, der typische Transaktionen über ein Jahr tätigt. Auffällig ist, dass bis auf eine Bank, alle anderen sechs Banken bei den Kunden einen negativen Saldo verursacht haben. Banken sind offenbar kein Kanal mehr, um als Kleinanleger positive Renditen zu erzielen.

3.4 Bankgebühren gerecht – was sagen Kunden

Bei der Frage nach dem gerechten Preis von Bankgebühren sind direkte Befragungen von Kunden, neben den theoretischen Erklärungsansätzen, auch eine empirische Möglichkeit, um herauszufinden wie gerecht die Preise eingeschätzt werden. Bei der Befragung der ING Diba (2018) stechen die Kontoführungsgebühren als ungerecht angesehen hervor. 42% der Befragten ärgern sich am meisten über diese Art von Bankgebühren. Ebenfalls unbeliebt sind

Überziehungszinsen für das Girokonto (21%) und Geldautomatengebühren (16%). Nur 8% der Befragten gaben an, dass sie sich nicht über Bankgebühren ärgern würden (Siehe Abbildung 4).



(Abbildung 4, Quelle: ING-Diba, Statista)

4. Die Finanzkrise 2008

4.1 Zinsniveau und Realzinsen

Wie vorher dargelegt, verbuchen die meisten Kunden bei ihrer Bank einen negativen Saldo. Niedrigzinsen machen vor allem Kleinsparern zu schaffen. Der Grund dafür ist, dass die Inflation höher ist als die Sparzinsen. Daraus resultiert ein reales Schrumpfen des Vermögens (Ferber, 2017).

Auf der anderen Seite profitieren Unternehmen und Individuen, die Anlageobjekte besitzen von den Niedrigzinsen. Denn zum einen werden Kreditaufnahmen günstiger für Unternehmen, wodurch eine günstige Refinanzierung möglich ist oder das Investieren in neue

Projekte oder Unternehmen attraktiver wird. Auf der anderen Seite profitieren Anleger von niedrigen Zinsen, da die meisten Bewertungsmodelle von Anlageobjekten zukünftige Gewinne mit dem risikofreien Zinssatz abzinsen. Im Folgenden ein kurzes Beispiel zur Veranschaulichung:

Ein Investor erwartet für eine Investition zukünftige, sichere Einzahlungen i.H.v. 1.000€/Jahr

Szenario 1: risikoloser Zinssatz 8%

Szenario 2: risikoloser Zinssatz 1%

Wert der Investition Szenario 1: $1000/0,08 = 12.500€$

Wert der Investition Szenario 2: $1000/0,01 = 100.000€$

Die unterschiedlichen Outcomes der Bewertungen der gleichen Investition aufgrund unterschiedlicher Zinssätze sind beachtlich. Diese Veränderungen der Bewertungen haben auch in den vergangenen Jahren geholfen, die Aktienmärkte in der Europäischen Union steigen zu lassen. Einen noch stärkeren Wertzuwachs haben Anleihen durchlaufen. Kleinanleger können an der Rallye nicht teilnehmen und Anlageobjekte, wie Immobilien und folglich Mieten, werden noch teurer. Sie können nicht nur nicht am Asset-Preis-Boom teilnehmen, sondern werden „kalt“ enteignet. Die Realzinsen, also Zinssatz minus Inflation, sind seit 2011 negativ und lassen – wenn auch nicht absolut – das Vermögen schrumpfen (Abbildung 5).

Realzinsen in Deutschland seit dem Jahr 2002



QUELLE: BLOOMBERG

NZZ-Infografik/cke.

(Abbildung 5, Quelle: Bloomberg, NZZ)

Aber hat jeder Anspruch auf „gerechte“ Zinsen, beziehungsweise gibt es gerechte Zinsen überhaupt? Zinsen sind ein abstraktes Konzept und in keinem Gesetz findet es Regelungen dazu, beziehungsweise ein Recht darauf. Die Europäische Zentralbank versucht über Zinsen die Wirtschaft zu lenken. In Boomzeiten werden sie angehoben, um Opportunitätskosten zu erhöhen und folglich die überhitzte Wirtschaft abzukühlen. In einer Rezession werden sie gesenkt, damit – wie oben beschrieben – Investitionen wieder attraktiver werden und die Wirtschaft wieder angekurbelt wird.

Was ist aber, wenn man nicht schaut ob jeder Anspruch auf Zinsen hat, sondern wer von niedrigen Zinsen profitiert und wer nicht und, wer das Niedrigzinsniveau verursacht hat. Eine Gegenüberstellung könnte einen Hinweis darauf geben, ob der derzeitige (Zins-) Zustand gerecht ist.

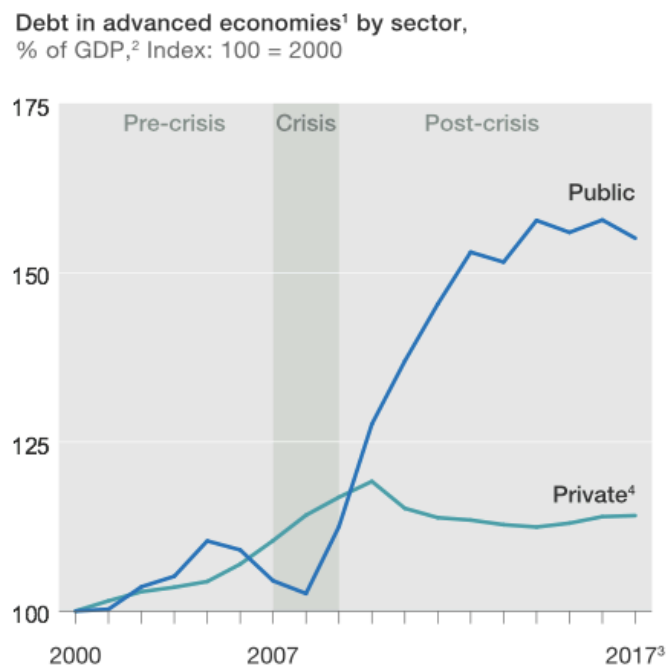
4.2 Finanzkrise 2008

Die größte Finanzkrise seit 1928 hat 2008 zunächst die Finanzmärkte und anschließend die Realwirtschaft hart getroffen. Nachdem die Lehman Brothers insolvent gegangen sind, war die Unsicherheit an den Finanzmärkten so groß, dass Banken sich untereinander kein Geld mehr liehen. Die Liquidität drohte komplett zu verschwinden. Nur durch große Eingriffe seitens der Regierungen, wurde der Unsicherheit entgegengewirkt und eine noch schlimmere Krise konnte verhindert werden. Doch obwohl sich die Finanzmärkte nach über eine Dekade von der Krise erholt haben, lassen andere Wirtschaftsindikatoren eine weniger erfolgreiche Erholung vermuten. Die immensen Rettungspakete wurden durch Staatsverschuldungen finanziert. Während der Eurokrise 2011 hat die große Verschuldung fast zu einem Kollaps der Währungsunion geführt. Löhne sind real niedriger als vor der Krise und aufgeblasene Asset-Preise haben Mieten in die Höhe schießen lassen (McKinsey, 2018).

Die Krise hat vor allem deshalb so große Ausmaße eingenommen, weil die sogenannten Mortgage-Backed-Securities (MBS) so weit verteilt waren auf der ganzen Welt. Die MBS waren Finanzprodukte, bestehend aus vielen Immobilienkrediten in den Vereinigten Staaten von Amerika. Die Kredite wurden von Banken rücksichtslos an Privathaushalte

vergeben ohne, dass Vorweise über Einkommen oder Vermögensgegenstände nötig waren. Die Idee der Banken (als Kreditgeber) war, dass Immobilienpreise nur steigen würden und, die Immobilie als Kollateral den Verlust abdecken würde. Doch 2007 begann die Wirtschaft zu überhitzen und die Federal Reserve hob die Zinsen Stück für Stück an. Die Zinssätze der Haushalte waren variabel an das Zinsniveau gekoppelt und, als die ursprünglich niedrigen Zinsen zu steigen begannen, wurden die Rückzahlungskosten höher. Die ersten Kreditnehmer wurden zahlungsunfähig und deren Häuser beschlagnahmt und zwangsversteigert. Die Immobilienpreise begannen einzubrechen und damit auch das Kollateral der Kredite (McKinsey, 2018).

In der Zwischenzeit haben Banken die einzelnen Hypotheken bereits in Pakete vermischt und an die ganze Welt weiterverkauft. Die weitverteilten, wertverlierenden MBS haben somit viele Regionen der Welt geschadet.



(Abbildung 6, Quelle: McKinsey)

Den Banken wird vorgeworfen rücksichtslos Kredite vergeben zu haben und durch die MBS intransparente, riskante Finanzprodukte geschaffen zu haben. Außerdem haben die meisten von ihnen während der Krise staatliche Hilfe bekommen, obwohl sie die Krise mit verursacht haben. Abbildung 6 zeigt außerdem die Folgen für Länder nach der Krise.

Staatsverschuldungen haben in entwickelten Ländern auch nach den Krisenjahren stark zugenommen, allen voran in Europa.

Es wäre sicherlich spannend zu sehen, wie Aristoteles, Thomas Aquinas und Adam Smith die Krise und die daraus resultierenden Schäden für Kleinanleger bewerten würden. Obwohl es sich bei den negativen Realzinsen der letzten Jahre nicht um ein klassisches Tauschgeschäft handelt, wo ein Käufer einem Verkäufer gegenübersteht, kann es meiner Meinung nach trotzdem auf Gerechtigkeit geprüft werden. Für mich ist es ungerecht, dass die Banken, als Mitverursacher der großen Finanzkrise vergleichsweise glimpflich die Krise überstanden haben, während viele Menschen die Konsequenzen bis heute spüren. Trotzdem muss man sich fragen, was die Alternative wäre. Hätte man Banken nicht helfen dürfen oder härter bestrafen sollen? Ein weniger unterstützendes Szenario hätte der Realwirtschaft wahrscheinlich noch mehr geschadet, da Banken Unternehmen, Märkte und Individuen mit Liquidität versorgen. Gäbe es in der Liquidität über längere Strecken Einschränkungen, so hätte sich die Wirtschaft wahrscheinlich noch schwächer entwickelt. Nichtsdestotrotz wünsche ich mir, dass ein Zusammenhang zwischen „kalter“ Enteignung und der Finanzkrise klar wird und die Erkenntnis, dass der Preis für die Krise ungerecht verteilt ist.

5. Neue (technologische) Entwicklungen in der Bankenbranche

Stand Jänner 2019 betrug die Bewertung von der Smartphone Bank „N26“ 2,6 Milliarden Euro. Damit ist es eines der wertvollsten Startups in Europa. Eine weitere Bank aus dem Vereinigten Königreich, die ebenfalls nur über das Smartphone läuft, „Monzo“, wird ähnlich hoch bewertet. Paypal ist mit einer Marktkapitalisierung von \$136 Mrd mehr Wert, als jede europäische Bank. Die Bankenbranche ist im Wandel, sogenannte „Fintechs“ kämpfen gegen die große Vormachtstellung der traditionellen großen Player an (Romanova & Kudinska, 2016)

Im Folgenden werde ich neue Entwicklungen in der Bankenbranche aufzeigen. Dazu gehört die Analyse von Startup-Banken, wie N26, alternative Zahlungsmittelmethode wie Paypal oder Bitcoin und die Transition von bestehenden Playern wie ING Diba. Ziel ist es, zu erkennen warum die Branche so dynamisch geworden ist, welche Konsequenzen es für den

Endverbraucher haben wird und ob es am Ende sogar einen „gerechten“ Preis für Bankgebühren geben wird.

5.1 Startup-Banken: N26

N26, 2013 in Wien gegründet, ist eine Direktbank, welche ihre Angebote ausschließlich über ihre Smartphone App anbietet. Die Angebote enthalten ein kostenloses Girokonto, inklusive kostenloser Kreditkarte und verbraucherfreundlichen Preisen. N26 kooperiert dabei auch mit anderen Finanzdienstleistern, um ein breiteres Produktpaket anbieten zu können. Durch Kooperationen bietet N26 außerdem Versicherungen, Auslandswährungen und Investments an. Das ganze über die App. Durch die mobile Strategie fallen physische Zweigstellen bewusst weg und die Bank kann dadurch relativ günstig operieren. Kunden können an ausgewählten Supermärkten kostenlos Geld ein- und auszahlen. Kundenservice wird ausschließlich online angeboten (Romanova & Kudinska, 2016).

Die Smartphone-Bank wurde gegründet, um zunächst vor allem Teenager anzusprechen, durch ein kostenloses, mobiles Bankkonto, welches intuitiv design't ist. Sie boten auch die Möglichkeit an, für Eltern die finanziellen Transaktionen ihrer Kinder zu verfolgen. Höhere Nachfrage außerhalb der Teenager Zielgruppe führte zu einem Strategiewechsel in 2015. Das neue Ziel ist seitdem, das Privatkundengeschäft generell zu vereinfachen und es dem heutigen, Smartphone-basierten Leben anzupassen.

Ein großer Meilenstein war das Erlangen einer Banklizenz in 2016. Bis dahin war N26 auf eine Kooperation mit der Wirecard Bank angewiesen. N26 ist eines der ersten Startups, welches eine volle europäische Banklizenz besitzt. N26 hat in der Folge ihre Angebote ausgeweitet, bestehend aus Krediten, Sparkonten, Investmentplänen und mehr.

Das Business Modell von N26 unterscheidet sich von traditionellen und Direktbanken durch den Fokus auf Mobile. Kostenlose Bankkonten bieten insbesondere auch einige Direktbanken im deutschsprachigen Raum an und ist daher nicht einzigartig für N26. Gegenüber Direktbanken versucht sich N26 durch mehr Angebote abzuheben. Eines der wichtigsten Alleinstellungsmerkmale von N26 liegt aber in ihrer App. Das moderne und intuitive Layout wird von Kunden besonders geschätzt (Romanova & Kudinska, 2016).

5.2 Direktbanken: ING-Diba

ING-Diba ist derzeitiger Marktführer der Direktbanken in Deutschland. Die Bank bietet das volle Spektrum von Privatkundendienstleistungen an. Dazu gehören traditionelle Girokonten, Kredite, bis hin zu Investment Depots. ING-Diba hat 8,5 Millionen Kunden in Deutschland und 500.000 in Österreich.

Die ING-Diba sticht hervor durch eine Direktbank-Strategie und hat Prozesse zur Effizienzsteigerung innovativ erneuert (Knauseder, 2019). In 2014 hat die Bank Video Legitimation für Bankeröffnungen eingeführt. Somit mussten Neukunden nicht mehr das Haus verlassen, um sich ein neues Konto zu eröffnen. Darüber hinaus hat ING-Diba 2015 „SmartSecure“ eingeführt. Bei Nutzung der App für Überweisungen, müssen Kunden nicht mehr eine TAN eingeben, sondern ein Passwort eingeben. Ebenfalls im Jahr 2015 hat ING-Diba einen mobilen Kreditwürdigkeits-Check implementiert. Durch diesen, kann jeder Kunde direkt erfahren, ob er/sie berechtigt ist, einen Kredit zu beantragen. Eine weitere, nennenswerte Neuerung bestand in der Schaffung einer Technologie, die es ermöglicht alle Daten von anderen Bankkonten (anderer Banken) auf der ING-Diba App darzustellen und so für einen besseren Überblick für Endkunden zu sorgen.

Durch konstante Innovation und Fokus auf eine angenehme, einfache User Experience für den Kunden, hat ING-Diba es geschafft Kunden zu gewinnen und dabei auch selbst profitabler zu werden. Die untenstehende Abbildung 7 vergleicht die Performanceentwicklung von den wichtigsten Key Performance Indikatoren (KPIs). Beachtlich ist das Wachstum bei Kunden in Deutschland und Österreich trotz bereits hohen Zahlen in 2013. Außerdem ist es ING-Diba gelungen, den Gewinn fast zu verdoppeln.

	2013	2017	DELTA
Cost/income ratio	46.0%	44.0%	-4.5%
Net profit	€ 474,000,000	€ 877,000,000	46.0%
Customers	8,063,495	9,065,465	11.1%
RoE	17%	17%	0.0%

Note Cost/income ratio, net profit, customers and RoE 2013 and 2017 (ING-Diba, 2014; 2018)

(Abbildung 7, Quelle: ING-Diba, Knauseder)

5.3 Alternative Finanzdienstleister: PayPal

PayPal ist zwar keine Bank und doch fürchten sich viele traditionelle Banken vor dem Unternehmen. Denn PayPals Kundeneinlagen gehören zu den höchsten weltweit und das, obwohl sich nur durchschnittlich \$70 auf einem Konto befinden (Meola, 2016). Auf PayPals Konten liegt zwar relativ wenig Geld, doch hat PayPal eine deutlich höheres Transaktionsvolumen als traditionelle Banken. Denn für die Nutzung von PayPal ist kein Guthaben nötig, stattdessen wird der entsprechende Betrag von einem Referenzkonto abgebucht. Nichtsdestotrotz können Nutzer auch Geld auf ihrem PayPal Konto halten und damit offline und online bezahlen. In den USA bietet PayPal auch durch Kooperationen Kredite und Kreditkarten an. PayPals Stärken liegen in der Technologie, die sichere und sekundenschnelle Geldtransfers erlaubt (Meola, 2016).

5.4 Kryptowährungen: Bitcoin

Kryptowährungen wie Bitcoin oder Ethereum haben in den letzten Jahren viel Aufmerksamkeit erhalten. Die Preise sind zunächst spektakulär gestiegen, ehe sie – ebenso spektakulär - wieder eingebrochen sind. Obwohl Kryptowährungen „nur“ Währungen sind sehen sich Banken von ihnen bedroht. In einem Szenario, dass Kryptowährungen, wie Bitcoin, die klassischen Währungen ersetzt, spielen Banken eine deutlich unwichtigere Rolle als heute. Das Auslassen eines Intermediäres bei der Nutzung von Kryptowährungen, macht eine Untersuchung besonders interessant, da Bitcoin und Konsorten ein klassisches Tauschgeschäft ermöglichen könnten und demzufolge eine Evaluierung nach der Gerechtigkeit möglich ist. Im Folgenden möchte ich daher Bitcoin, als größte Kryptowährung untersuchen und Chancen Risiken darstellen, ob Kryptowährungen Transaktionen gerecht sind oder gerechter machen können.

Die Idee von Bitcoin wurde 2008 von Satoshi Nakamoto auf Papier gebracht. Nakamoto ist ein Pseudonym für ein Individuum (oder Gruppe), die hinter der Erfindung stehen. Die Idee stammt zum Teil aus der Kryptographie des Beginns des 20. Jahrhunderts.

Nakamoto charakterisiert Bitcoin als System für elektronische Transaktionen, welches nicht auf Vertrauen beruht. Dadurch können „Doppelzahlungen“ eliminiert werden.

Doppelzahlungen existieren als ein Problem in elektronischen Zahlungen, da jeder Besitzer eines „Coins“ nicht wissen kann, ob der vorherige Besitzer, den Coin zweimal benutzt hat. Traditionell wird dieses Problem gelöst, indem eine Aufsichtsinstanz jede Transaktion überprüft. Nakamotos Vorschlag beabsichtigt, diese zentrale Aufsicht obsolet zu machen, wodurch die Transaktionshistorie jedes Coins öffentlich sichtbar werden würde. Gleichzeitig würde die Privatsphäre gewahrt werden, da die öffentlichen Schlüssel verschlüsselt werden. Somit wäre die Transaktionsgeschichte eines jeden Coins anonymisiert (Aspers & Dodd, 2015).

Bitcoin wurde 2009 gelauncht. Es benutzt Open Source Software für Peer-to-Peer Transaktionen mithilfe der oben beschriebenen Prinzipien. Bitcoins wurden innerhalb ihres Netzwerks geschaffen, ihre Neuschaffung ist strikt reguliert ohne dabei von einer zentralen Aufsicht reguliert zu werden. Das Netzwerk ist so programmiert, dass die Gesamtzahl aller Bitcoins niemals 21 Millionen überschreiten kann. Bitcoins werden durch sogenannte Rigs erstellt (Computer), welche neue Bitcoins „minen“, indem sie komplexe mathematische Problemstellungen lösen. Das Netzwerk ist so designt, dass eine fixierte Nummer an Bitcoins pro Zeiteinheit gemined wird (Aspers & Dodd, 2015).

Seit der Gründung sind Bitcoins zu einem der größten alternativen Zahlungsmittel gewachsen. „Silk Road“, ein Online Marktplatz um Drogen zu kaufen und verkaufen hat von Bitcoin Anonymität und Nicht-Nachverfolgungsmöglichkeit als Zahlungsmittel profitiert. Für Kritiker sind Plattformen wie „Silk Road“ der Beweis, dass Kryptowährungen vor allem genutzt werden, um Staatsregulierung zu umgehen und kriminelle Aktivitäten erlauben.

Befürworter von Bitcoin sehen die Chancen vor allem in der zugrunde liegenden Blockchain Technologie. Blockchain erlaubt die Einführung eines dezentralen, vertrauenswürdigen Transaktionssystem. Als eine Form der Währung teilt Bitcoin gleiche Probleme wie Gold. Bitcoin leidet ebenso wie Gold unter Preisspekulation. Nichtsdestotrotz unterscheidet sich Bitcoin von Gold in wichtigen Aspekten. Eines der Unterscheidungsmerkmale liegt in der Innovation durch seine Open Source Software. Demzufolge besitzt kein Individuum oder Organisation Bitcoin. Es gibt zwar eine Gruppe von Administratoren, die Bitcoin Foundation, die aber ähnlich strukturiert ist wie die Linux Foundation.

Der erste große Bitcoin Boom geschah 2013 und brachte zum ersten Mal ernsthafte mediale Aufmerksamkeit. Der Boom passierte zu einer Zeit, wo das klassische Finanzsystem schwächelte: Die Finanzkrise Zyperns, Russlands Forderung der Rückführung der Offshore Vermögen und Japans Währungsentwertung. Für eine Weile schien die Vision einer monetären Utopie durch Bitcoin Menschen zu faszinieren. In der zweiten Jahreshälfte 2017 erfolgte dann eine beispiellose Rallye des Bitcoin Preises auf zwischenzeitlich fast USD 20.000. Es folgte ein Absturz auf knapp über USD 3.000 ehe sich der Preis wieder erholt auf den derzeitigen Wert von knapp über USD 9.000 (Stand Juni 2019).



(Abbildung 8, Bitcoin Preis am 17.06.2019; Quelle: Coinbase)

Trotzdem bleibt das Horden eines der Hauptprobleme von Bitcoin. Gehortetes Geld, egal ob Bitcoin oder in einer anderen Währung, besitzt limitierten Wert. Vor allem, da das Haupt-Alleinstellungsmerkmal von Bitcoin darin besteht, dass es ein offenes und demokratisches monetäres System ist, frei von asymmetrischen Machtstrukturen (Aspers & Dodd, 2015).

Bitcoin kann keine Antwort auf den gerechten Preis sein. Denn am Ende geht es immer noch um die Güter, die ausgetauscht werden und nicht die Währung oder Zahlungsmittel in der es passiert. Trotzdem kann eine Blockchain-basierte Währung die idealen Rahmenbedingungen für eine gerechte Transaktion schaffen. Dezentralisierung und die Ermöglichung vollkommenes Vertrauen reduzieren Transaktionskosten auf ein Minimum. Der Mittelman, und damit Transaktionskosten zu Lasten der Tauschparteien fallen weg. Darüber

hinaus können Kryptowährungen auch ungerechten Bankgebühren entgegenwirken, da Kontoführungsgebühren, Fremdwährungsgebühren und generelle Transaktionsgebühren wegfallen würden. Trotzdem dürfen die derzeitigen negativen Aspekte einer Kryptowährung nicht vernachlässigt werden. Dazu gehören Sicherheitsbedenken, wo Bitcoins gehackt werden oder den Schwarzmarkt florieren lassen.

5.5 Neue Bankenlandschaft und Veränderungen der Kundenforderungen

Direktbanken, wie ING-Diba gewinnen überproportional schnell Kunden und führen Innovationen ein, welche den Kunden gefallen und wodurch gleichzeitig Kosten gespart werden können und an die Kunden weitergegeben werden. Ähnliches gilt für Smartphone Banken, wie N26, die es schaffen durch eine mobile Strategie ebenfalls Kostenersparnisse an Kunden weiterzugeben. Apps, wie Paypal erlauben ein bequemes Bezahlen und rollen Stück für Stück neue Services an, die dem traditionellen Bankendienstleistungen näher kommen. Bitcoin stellt eher eine utopische Zukunftsvision dar, in der zukünftig komplett vertrauenswürdige, friktionsfreie Geschäfte zustande kommen. Dass traditionelle Banken und ihre Gebühren ungerecht scheinen, konnte aufgrund Argumente der bisherigen theoretischen und empirischen Grundlagen dargestellt werden. Mit der Untersuchung von Veränderungen in der Bankenbranche stellt sich nun sogar die Frage, ob traditionelle Banken generell noch eine Rechtfertigung haben werden in der Zukunft.

Vor allem junge Menschen, die heute vor der Entscheidung stehen ein Konto zu eröffnen, entscheiden sich für transparente, mobile und günstige Banken. Die jüngeren Demographien tendieren überproportional dazu, sich ein Direktbank Konto bei ING-Diba zu erstellen oder sogar bei einer Smartphone Bank wie N26 (Romanova & Kudinska, 2016). Das gleiche gilt für die höhere Nutzung von PayPal bei jüngeren Menschen und die Überzeugung in das Potenzial von Kryptowährungen. Jüngere Menschen sind außerdem wechselbereiter, da sie mit keinem „klassischen“ Bankensystem aufgewachsen sind und außerdem weniger finanziell gebunden sind an eine klassische Hausbank, worüber bei langjährigen Kunden eher Kredite, Konten und Depots laufen. Dadurch gelingt es der jüngeren Generation besser, sich die gerechten Preise unter den Bankgebühren auszusuchen. Der Effekt der Umstellungskosten und die Eintrittsbarrieren spielen ebenfalls eine große Rolle in der Beeinflussung des gerechten Preises, beziehungsweise das Ziel von Banken, und generell Unternehmen, den

Marktpreis über dem natürlichen Preis anzusetzen. Im Folgenden möchte ich daher die volkswirtschaftlichen Grundideen zu diesen Konditionen aufzeigen, um sie auf die Bankgebühren anwenden zu können.

5.6 Umstellungskosten

Umstellungskosten, oder Switching Costs, ist ein branchenübergreifendes Phänomen, welches den Anbieterwechsel aus Sicht des Kunden bewertet. Hohe Umstellungskosten bedeuten, dass Kunden schwer dazu bereit sind, den Anbieter zu wechseln. Der Grund dafür kann freiwilliger Natur sein, da zum Beispiel das jeweilige Ökosystem attraktiv ist, wie zum Beispiel bei Apple. Andererseits können Umstellungskosten auch hoch sein, da es für Kunden zwangsweise schwierig oder unattraktiv ist zu wechseln.

Im Rahmen der Evaluierung der Gerechtigkeit von Bankgebühren ist es dementsprechend spannend zu untersuchen wie hoch die Umstellungskosten im Privatkundengeschäft sind und, ob diese freiwillig sind (siehe Beispiel Apple) oder unfreiwillig.

Umstellungskosten im Bankengeschäft sind in ganz Europa vorhanden, die Kunden davon abbringen können Banken zu wechseln. Zu den Umstellungskosten gehören nicht-finanzielle Faktoren, wie beispielsweise das Finden neuer Anbieter, das Verlieren der existierenden Kundenbetreuung, ebenso wie die finanziellen Kosten des Anbieterwechsels. Die Relevanz der Umstellungskosten liegt in den Effekten auf das Kundenverhalten, da Kunden bei einem Anbieter „gefangen“ sind und ein Anbieterwechsel vermeintlich unattraktiv ist (Matthews, 2010).

Interessanterweise liegt die Rate der befragten Kunden, die angaben gerne wechseln zu wollen deutlich über dem Anteil, der tatsächlich wechselt. Diese Beobachtung deutet darauf hin, dass die Umstellungskosten entgegen des Willens des Kunden vorhanden sind.

In Märkten, wo Umstellungskosten existieren, können monopolistische Profite erzielt werden. Beweise für die These haben Ergebnisse von Cruickshanks Bericht ergeben, wonach Bankdienstleistungen in England überteuert sind (Cruickshank, 2000). Die Erkenntnis ist erheblich, wenn berücksichtigt wird, dass die UK-Banken im europäischen Vergleich

vergleichsweise sogar weniger profitabel sind (Ferber, 2017). Monopolistische Preise implizieren, dass ein Anteil des hohen Preises durch Umstellungskosten erzeugt wird.

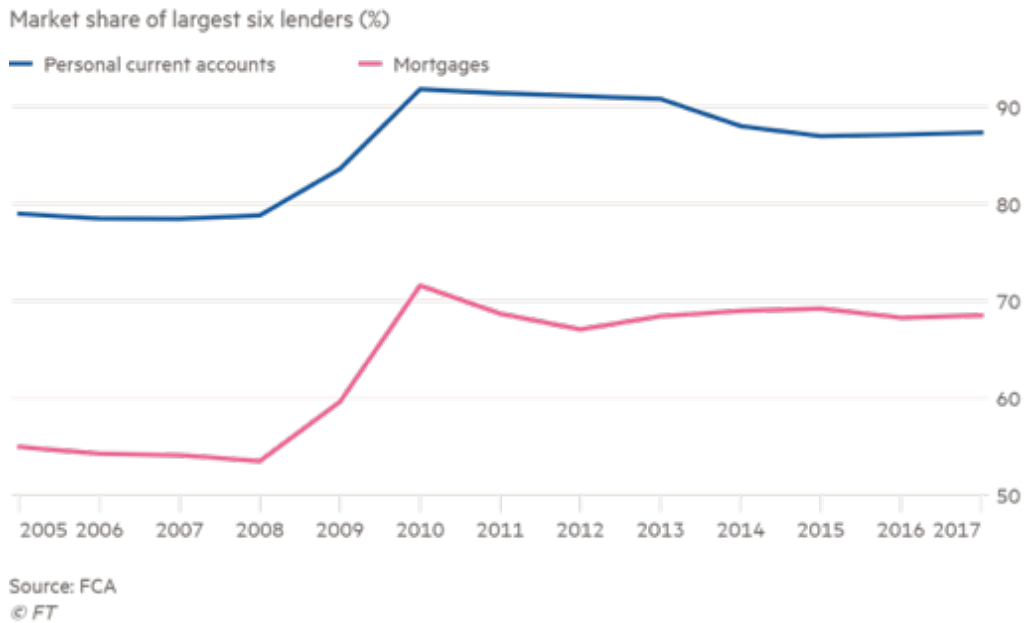
5.7 Markteintrittsbarrieren der Bankenbranche in Europa

Neben den Umstellungskosten tragen auch Markteintrittsbarrieren dazu bei, dass Bankgebühren auf ein ungerechtes Preisniveau angehoben werden können. Startup-Banken, wie N26 oder Monzo berichten von einem müßigen Prozess, um alle Auflagen zu erfüllen und dadurch als Bank operieren zu können. Wie vorher beschrieben, war N26 lange auf Kooperationen angewiesen (WireCard), um über eine Stellvertreter Bank Dienstleistungen anbieten zu können.

In einem Artikel mit der Financial Times (2019) berichtet ein Mitbegründer von dem langwierigen Prozess, der in Österreich oder Deutschland ähnlich kompliziert ist. Die folgende Aussage des Monzo Mitbegründers ist sinnbildlich für den bürokratischen Aufwand in Europa, um eine Banklizenz zu erhalten:

“In order to get a licence you had to have a bank account at the Bank of England. But to get a bank account at the Bank of England you had to be a licensed bank — it just showed that it wasn't a particularly well-rehearsed route.”

Dabei war es ein Ziel der europäischen Regierungen, in Folge der Finanzkrise, neue Markteintritte zuzulassen. Rettungspakete für skandalbehaftete Banken waren Auslöser für die Forderung von größerer Konkurrenz. Obwohl langsam aber sicher mehr und mehr neue Banken Zulassungen erhalten, gibt es trotzdem eine „gläserne Decke“, die neuen Banken das Leben erschwert (Megaw, 2019). Neuen Banken wird es zwar mittlerweile einfacher gemacht eine Bank zu gründen, allerdings verursachen strikte Sicherheitsauflagen überproportional hohe Kosten für kleine Unternehmen, die von den großen Playern deutlich leichter getragen werden können. Im Vereinigten Königreich sind die Privatkundenbankengeschäfte noch konzentrierter als vor der Krise. Die sechs größten Banken betreuen 87% der Bankkonten, verglichen mit 80% in 2000 (Abbildung 8).



(Abbildung 8, Quelle: FCA, Financial Times)

Aufsichtsbehörden, wie die Financial Conduct Authority in UK, oder die BaFin in Deutschland sorgen sich über die Entwicklung. Sie bemerken, dass die Marktdominanz bei großen Banken, verursacht durch geringere Kapitalvoraussetzungen und höhere Renditen auf Kredite, als bei den kleineren Konkurrenten zu einem Konkurrenz-Ungleichgewicht zugunsten der großen Banken führt. Allerdings wurden keine konkreten Maßnahmen umgesetzt, um der Entwicklung entgegenzuwirken. Stattdessen werden auf neue, große Konkurrenten aus anderen Branchen gehofft, wie zum Beispiel Amazon, um das Privatbankengeschäft aufzumischen (Megaw, 2019).

Eine Marktkonzentration von großen Banken muss per se nicht schlecht sein. Wenn große Banken innovativ sind und ihre Liquidität sensibel nutzen, dann können sie auch positiv, anstatt negativ dominieren. Als, zum Beispiel, Post-Krisen Reformen die HSBC dazu zwang, eine Milliardensumme aus dem Investment Banking Geschäft abzuziehen, wurde der Betrag zu einem Ausbau im Hypothekengeschäft verwendet.

Nichtsdestotrotz helfen günstigere Finanzierungskosten den großen Banken ihre Vormachtstellung gegenüber kleineren Konkurrenten zu halten. Hinzu kommen Regulationen, die es ihnen aufgrund ihrer Größe erlaubt weniger Sicherheiten gegen bestimmte

Anlageprodukte zu halten. Somit ist es schwierig für kleine Banken gegen die großen anzukämpfen (Megaw, 2019).

Es ist zu erkennen, dass neue Marktteilnehmer den Markt versuchen aufzumischen und den Kunden bessere Dienstleistungen anbieten wollen. Die Marktmacht der großen Banken erlaubt aber die Aufrechterhaltung des finanziellen Vorteils. Wären die Rahmenbedingungen für groß und klein ausgeglichener, so wäre auch eine Reduzierung der Bankgebühren denkbar, da die Konkurrenz wachsen würde. Es gibt also auch Anhaltspunkte, dass die Regulatoren mehr Möglichkeiten hätten, um den gerechten Preis von Bankgebühren zu erreichen.

6. Bankgebühren auf dem Weg zum gerechten Preis?

Die bisherigen Untersuchungen haben gezeigt, dass für (automatisierte) Bankdienstleistungen Bankgebühren verlangt werden, die den Kosten nicht entsprechen. Die Gründe sind zum einen das Ausweichen von fehlenden Zinserträgen auf zinsunabhängige Bankgebühren, um die Profitabilität aufrecht zu erhalten. Des Weiteren erlauben hohe Switching Costs für Kunden und Markteintrittsbarrieren für neue Konkurrenten die hohe Preissetzung.

Nichtsdestotrotz haben, vor allem seit der Finanzkrise, Änderungen stattgefunden, welche dabei sind, die traditionelle Bankenlandschaft zu transformieren. Dazu gehören die Direktbanken, die durch günstige Kosten auch günstige Gebühren an die Kunden weitergeben. Banken-Startups, wie N26, haben sich trotz Markteintrittsbarrieren als ernstzunehmenden Player positionieren können und alternativen zu Banken, wie Paypal oder Bitcoin wachsen ebenfalls. Führen die neuen Angebote von innovativen Banken und Fintechs langfristig zu einem Senken der Bankgebühren und hin zu einem gerechten Preis? Um die Frage beantworten zu können möchte ich die Argumente beleuchten, die sowohl dafür, als auch dagegen sprechen.

6.1 Ja, die Bankgebühren werden gerechter

Für eine positive, fallende Entwicklung der Bankgebühren sprechen eine Reihe von Argumente. Zunächst ist die steigende Transparenz durch das Internet ein Faktor. Zahlreiche Vergleichsportale existieren, welche die Kosten verschiedener Banken sekundenschnell vergleichen können. Dadurch können vor allem Neukunden besser einschätzen, welche Bank mit welchen Angeboten am besten zu Ihnen passt. Auch die eigene Recherche ist möglich und das Auffinden von Bankgebühren nicht sehr aufwendig.

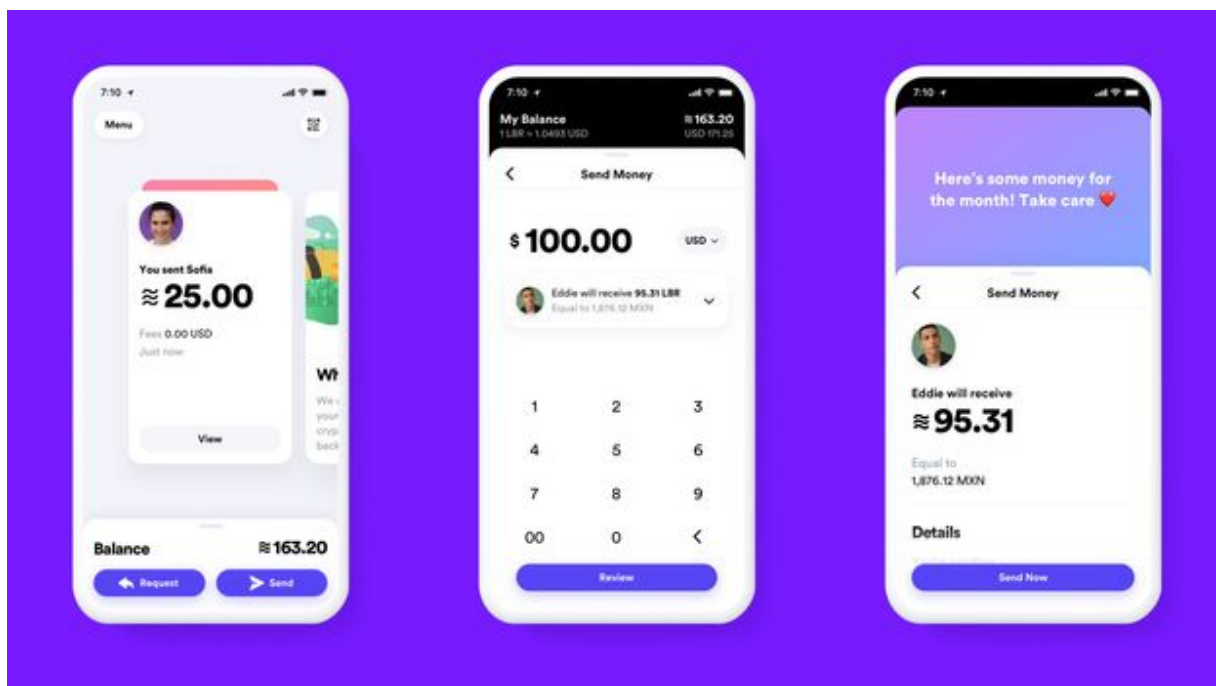
Weiter spricht für positive Entwicklung das Eintreten neuer Marktteilnehmer, die Angebote günstiger anbieten. Kaum eine neue Direktbank oder Smartphone-Bank erhebt Gebühren, sondern versucht durch eine komplett digitale Strategie physische Kostenstellen auszulassen und die Ersparnisse an Kunden weiterzugeben.

Ebenfalls spielt der demographische Wandel eine große Rolle. Seit 2008 sind Menschen und insbesondere junge Menschen (bis Millennials) preissensitiver geworden. Umstellungskosten müssen für preissensitive Kunden noch höher sein, damit die Bank nicht gewechselt wird. Daneben haben wir vorher gesehen, dass junge Menschen, die vor der Entscheidung stehen ihr erstes Konto zu eröffnen, weniger zu den traditionellen Banken tendieren und mehr zu den neuen Alternativen. Das heißt, dass durch den natürlichen Zeitablauf die jüngere Generation die ältere ersetzt und sich dabei wegbewegt von den traditionellen Anbietern. Dadurch könnte die Marktmacht der großen Player sinken und Gebühren fallen.

Obwohl es keine Garantie dafür gibt, dass das Zinsniveau wieder steigen wird, so sollte sich die Gebührenlandschaft bei Rückkehr zum „Normalzins“ ebenfalls ändern. Wie vorher beschrieben haben Bankgebühren auch deshalb ein hohes Niveau erreicht, weil die Zinserträge stark rückläufig sind. Ein höherer Zinssatz würde den Anteil der Gebühren am Umsatz für Banken senken und dadurch eine untergeordnetere Rolle einnehmen.

Zuletzt stehen Markteintritte in die Bankenindustrie von großen Playern aus anderen Branchen bevor. Der Vorteil liegt darin, dass diese Neueinsteiger die Regulation und Anfangsinvestitionen einfacher aufnehmen können. Bisher gibt es bereits Kooperationen. So

hat Apple mit der US-Bank Goldman Sachs Anfang 2019 eine Kreditkarte auf den Markt gebracht. Apple stiftet Nutzen zu der Karte, indem sie die App designt und Daten auswertet (Horwitz & Olson, 2019). Es ist denkbar, dass große Namen, wie Apple und Amazon zunächst über Kooperationen den Bankenmarkt testen und schließlich alleine den Markt betreten. Aus volkswirtschaftlicher Sicht würde so der Wettbewerb erhöht werden und Kunden könnten von neuen Innovationen profitieren. Ein weiteres, spannendes Projekt ist „Libra“ von Facebook. Mithilfe einer Blockchain Technologie, wie Bitcoin sie auch verwendet, plant Facebook (Stand Juni) bald Zahlungen über seinen Messenger zu ermöglichen (Horwitz & Olson, 2019). Die nächsten Schritte könnten weitere Angebote einer klassischen Bank sein. Die Abbildung 9 zeigt, wie Facebooks neue Blockchain-basierte Zahlungsmethode aussehen könnte. Das Design erinnert an eine Bankkonto App und Facebook erwähnt sicherlich zukünftige Integrationen von Bankdienstleistungen.



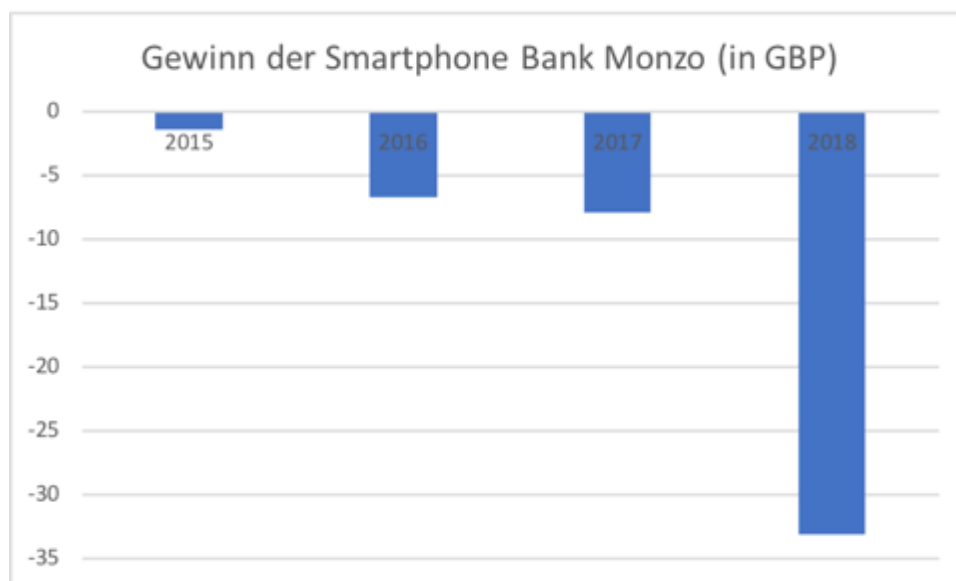
(Abbildung 9, Quelle: Facebook, WSJ)

6.2 Nein, die Bankgebühren werden nicht gerechter

Den oben dargestellten Argumenten für eine gerechtere Entwicklung von Bankgebühren stehen auch Kontraargumente entgegen. Der erste angesprochene Punkt der erhöhten Transparenz im Internet stimmt sicherlich. Trotzdem locken viele Banken mit Boni, wie dem Kontoeröffnungsbonus, um eine faire, langfristige Bewertung seitens des Kunden zu

erschweren. Andere, unbekannte Gebühren können zunächst unscheinbarer sein und am Ende den Eröffnungsbonus überschreiten.

Daneben sind die neuen Banken-Startups nach bereits einigen Jahren Bestehen immer noch unprofitabel. Die Smartphone-Bank Monzo hat im Jahr 2018 einen Verlust von GBP 33,1 Millionen verbucht, verglichen mit einem Verlust von GBP 7,9 Millionen in 2017. Der Verlust ist über die vergangenen 4 Jahre gestiegen (Siehe Abbildung 10). Die Frage stellt sich, ob die jungen Unternehmen in der Lage sind die Preise so niedrig zu lassen oder ob die Strategie darin besteht zunächst den Kundenstamm wachsen zu lassen und dann, zwangsweise, Gebühren zu erhöhen, um die Kosten auszugleichen (Makortoff, 2019). Denn auch die hohen Bewertungen der Startups bedeuten, dass Investoren damit rechnen, dass die Startups in Zukunft eine hochprofitable Bank werden.



(Abbildung 10, Quelle: Makortoff, Eigendarstellung)

Die vorher beschriebenen regulatorischen Hürden, die eine Bank erwartet belasten neue Marktteilnehmer ebenfalls. Ein Markt kann nicht perfekt friktionsfrei sein, wenn die Einstiegshürden zu hoch sind. Dazu gehören auch die hohen Umstellungskosten für existierende Kunden, welche die Entscheidungskraft der Kunden einschränkt. Folglich haben die Banken mehr Macht, Preise zu bestimmen.

Ebenfalls erwähnt, wurden die Skalenvorteile in Punkto Refinanzierungskosten und Einlagensicherung bei den großen Banken erwähnt. Unterschiedliche Refinanzierungskosten beeinflussen direkt die Profitabilität und erschweren kleineren Banken kompetitiv zu sein.

Das erwähnte Argument für eine Entwicklung hin zum gerechten Preis, durch den Markteintritt von großen Playern aus anderen Branchen (vor allem die Tech Branche) ist eine zweiseitige Medaille. Unternehmen wie Apple, Facebook und Google sind hochprofitable Unternehmen, die aufgrund ihrer immensen Größe außerhalb ihrer klassischen Domäne nach Umsatz und Gewinnmöglichkeiten schauen müssen, um ihre beeindruckenden Wachstumszahlen aufrecht zu erhalten. Sie planen dabei die Profitabilität aus dem Kerngeschäft zu übertragen, um das Return on Investment nicht zu verschlechtern. Das heißt, dass auch die Absicht sein wird, zwar zunächst aggressiv und vermutlich günstig in den Markt vorzudringen, um jedoch später ein hochprofitables Business daraus zu machen.

Zuletzt bürden neue Technologien, wie Bitcoin, auch Gefahren für Kunden. Auf der einen Seite halten sie das theoretische Argument des vollkommenen Vertrauens, da es keinen Intermediär oder zentrale Aufsicht gibt. Auf der anderen Seite gibt es einige Szenarien, in denen Bitcoin dem Kunden schaden können. Extreme Preisschwankungen in der Kryptowährung können zu starken Vermögensverlusten führen. Außerdem sind Bitcoin Börsen oder sogenannte „Wallets“ beliebte Ziele für Hacker. Die Frage wird auch sein, inwieweit Regierungen Blockchain-basierte Währungen zulassen werden, beziehungsweise wie gegen die neue Art von Kriminalität vorgegangen werden kann.

6.3 Zwischenfazit

Die Präsentation verschiedener Argumente, die sowohl für als auch gegen eine positive Entwicklung der Bankgebühren sprechen, zeigen wie schwierig es ist, eine zukünftige Entwicklung einzuschätzen. Es ist besonders schwierig die langfristigen Ziele der derzeitigen Disruptoren aus Startups, Direktbanken und Tech-Firmen einzuschätzen. Feststeht allerdings, dass der Eintritt der Disruptoren zunächst innovative Verbesserungen für die Kunden bringt und die jungen Player Preissenkungen auf der Agenda stehen haben.

7. Conclusio

Die eindeutige Beantwortung der Frage, ob Bankgebühren derzeit gerecht sind, ist nicht möglich. Auseinanderklaffende Theorien, die den gerechten Preis definieren, würden Bankgebühren verschieden kritisch gegenüberstehen.

Allerdings hat die Analyse der Bankgebühren gezeigt, dass die Gebühren steigen, während die Zinsen fallen. Banken können so die Profitabilität aufrecht erhalten, während Kunden aufgrund steigender Gebühren und sinkenden Zinserträgen zweifach schlechter positioniert sind. Aristoteles und Thomas Aquinas würden den Bankgebühren sicherlich kritisch gegenüberstehen. Automatisierung und Digitalisierung haben die Kosten für Bankdienstleistungen gesenkt und entsprechen nicht den steigenden Gebühren und somit keinem gerechten Tauschgeschäft.

Markteintrittsbarrieren für Konkurrenten und hohe Umstellungskosten im Bankensektor würden vermutlich auch Adam Smith Bankgebühren ungerecht erscheinen lassen, da diese einen friktionsfreien Markt verhindern. Dazu kommt, dass der derzeitige (Zins-) Zustand mitverursacht wurde durch die Finanzkrise von 2008, in der einige Banken aufgrund rücksichtsloser Kreditvergaben eine Mitschuld trifft. Dass Banken im Vergleich zu den Kunden heute besser dastehen, beurteile ich daher aufgrund der unausgeglichenen Konsequenzen aus der Finanzkrise als ungerecht.

Neben der Bewertung der bisherigen Bankgebühren habe ich auch neue Player auf ihren Einfluss auf die traditionellen Banken untersucht und damit auch auf Bankgebühren. Die Bankenbranche durchläuft Innovationen, die von Startup-Banken, Direktbanken und alternativen Zahlungsmittelanbietern ausgehen. Die neuen Anbieter sind derzeit meist transparenter und günstiger und deuten eine Entwicklung an, die hin zu gerechten Bankgebühren führt. Gegen langfristig gerechte Bankgebühren sprechen allerdings Problematiken, wie bessere Refinanzierungsmöglichkeiten der großen Banken, weiterhin bestehende Eintrittsbarrieren und die Unsicherheiten über langfristige (Profit-) Absichten der Disruptoren.

8. Literaturverzeichnis

Andrews D. (2014) *Adam Smith's natural price, the gravitation metaphor, and the purposes of nature*

Aspers, P. & Dodd, N. (2015) *Re-imagining Economic Sociology*. Oxford Scholarship Online

Cruickshank (2000); besucht 19. Juni 2019, auf https://www.vocalink.com/media/1603/cruickshank_report_2000.pdf

Deutsche Bank (2019) *Pressemitteilung*; besucht 19. Juni 2019, auf https://www.db.com/newsroom_news/2018/deutsche-bank-reports-first-full-year-net-profit-since-2014-and-delivers-on-2018-targets-en-11787.htm

Deutsche Bundesbank (2018) besucht 19. Juni 2019, auf <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/242867/umfrage/provisionsertraege-der-banken-in-deutschland/>

Ferber, M. (2017) *Hohe Kosten von Konten und Karten*; erschienen in: NZZ, besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.nzz.ch/finanzen/hohe-kosten-von-konten-und-karten-ld.1327689>

Hecker, C. (2008). *Lohn- und Preisgerechtigkeit: Historische Rückblicke und aktuelle Perspektiven unter besonderer Berücksichtigung der christlichen Soziallehren (Ethik und Ökonomie)*. Marburg: Metropolis

Horwitz, J. & Olson, P. (2019) *Facebook Unveils Libra, Cryptocurrency Rival to Bitcoin*; erschienen in Wall Street Journal, besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.wsj.com/articles/facebook-unveils-crypto-wallet-based-on-currency-libra-11560850141>

Karkal, S. (2019) *How Do Banks Work?*; besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.simple.com/blog/how-do-banks-work>

Knauseder, L. (2019). *Business Model Innovation in Austrian & German Direct Retail Banking: A comparative case study approach*; besucht am 19. Juni 2019, auf <https://www.lbs.ac.at/wp-content/uploads/2019/03/Knauseder-LBS-WP-No8.pdf>

Knoll, M. (2016). *The Meaning of Distributive Justice for Aristotle's Theory of Constitutions*. Istanbul Sehir University.

Makortoff, K. (2019) *Monzo digital bank could double value to £2bn with new US stake*; erschienen in Guardian, besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.theguardian.com/business/2019/apr/07/monzo-digital-bank-could-double-value-to-2bn-with-new-us-stake>

Matthews, C. (2010) *Switching Costs in Banking: The Regulatory Response*. Massey University

McKinsey (2018) *A decade after the global financial crisis: What has (and hasn't) changed?*; besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/a-decade-after-the-global-financial-crisis-what-has-and-hasnt-changed>

Megaw, N. (2019) *Challenger banks complain about barriers to growth*; erschienen in: Financial Times, besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.ft.com/content/a54940b2-f1a1-11e8-ae55-df4bf40f9d0d>

Meola, A. (2016) *PayPal could be a threat to major banks*; erschienen in: Business Insider, besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.businessinsider.de/paypal-could-be-a-threat-to-major-banks-2016-6?r=US&IR=T>

OeNB (2017) *Profitability of Austrian banks' domestic business from 1995 to 2016: driving forces, current challenges and future opportunities*; besucht 19. Juni 2019, auf https://www.oenb.at/.../fsr_34_screen_Profitability_of_Austrian_...

Peneconomics (2016) *Peneconomics*; besucht 19. Juni 2019, auf <http://www.peneconomics.com/blog/2016/2/6/what-is-a-just-price>

PWC (2019) *Drahtseilakt zwischen Sparzwang und Investitionsdruck für Europas Banken*; besucht 19. Juni 2019, auf <https://www.strategyand.pwc.com/de/pressemitteilungen/getting-the-balance-right-de>

Romanova, I., & Kudinska, M. (2016). *Banking and Fintech: A Challenge or Opportunity? In Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis: Vol. 98. Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe* (Vol. 98, pp. 21–35). Emerald Group Publishing Limited.

Söllner F. (2012) *Die Geschichte des ökonomischen Denkens*; 4. Auflage

Wolf, M. (2018) *Sparkassen verdienen mit Gebührenerhöhungen so viel wie nie*; erschienen in: Handelsblatt, besucht 19. Juni, auf <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/studie-zu-retailbanken-sparkassen-verdienen-mit-gebuehrenerhoehungen-so-viel-wie-nie/21021350.html?ticket=ST-2555057-C4f7aDh7o4EzVTXkELGM-ap5>

Young, C. (2006). *Aristotle's Justice*. In *The Blackwell guide to Aristotle's Nicomachean ethics* (S. 181-196).