

Finanzierung des Rohstoffhandels – Banken herausgefordert

Die Banken spüren bei den Rohstoffhandelskrediten die tieferen Rohstoffpreise: Die Zinserträge sind in den letzten Monaten gesunken. Erschwerend wirkt im Geschäft zudem das veränderte geopolitische und regulatorische Umfeld. *Marc Zahner*

Abstract Die in der Finanzierung des Rohstoffhandels tätigen Banken stellen ein wichtiges Element des Schweizer Rohstoffhandelsclusters dar. Die Nachfrage nach Handelskrediten durch Schweizer Rohstoffhändler beträgt schätzungsweise 560 bis 600 Milliarden Franken pro Jahr. Die Finanzierung des Rohstoffhandels bietet den Banken eine gute Diversifizierungsmöglichkeit zum Vermögensverwaltungsgeschäft. Dabei stehen sie derzeit namentlich vor zwei Herausforderungen: Erstens haben die in den letzten 18 Monaten stark gesunkenen Rohstoffpreise bei den Banken zu rückläufigen Zinserträgen geführt, und zweitens – und unternehmerisch herausfordernder – hat das sich mittlerweile veränderte geopolitische und regulatorische Umfeld das Geschäft komplexer gemacht und die Risiken erhöht.

In den letzten Jahrzehnten hat sich in der Schweiz ein vielfältiger Rohstoffhandelscluster entwickelt.¹ Er umfasst neben den Handelshäusern, Reedereien und Warenprüfern insbesondere auch Banken, die als Geld-

geber zentral sind. Während weltweit der Handel mit allen Gütern zu rund einem Drittel über Banken finanziert wird,² finanzieren die hiezulande ansässigen Rohstoffhändler rund drei Viertel ihres Handels mit Rohstof-

fen über Bankkredite.³ Kleinere Händler dürften sogar vollständig auf Bankkredite angewiesen sein.

Ohne die Fremdfinanzierung durch Banken wäre es den Rohstoffhändlern meist nicht möglich, die Summen, die sie für den Ankauf der Rohstoffe benötigen, aufzubringen. Ein Finanzsystem mit entsprechendem Angebot und Expertise stellt damit einen wichtigen Faktor für die Attraktivität des Rohstoffhandelsstandortes Schweiz dar. Umgekehrt bietet die Finanzierung des Rohstoffhandels den Banken in

¹ Siehe EDA, EFD, WBF, Grundlagenbericht Rohstoffe, 27. März 2013.

² Vgl. Trade Finance: Developments and Issues, BIS Committee on the Global Financial System, CGFS Papers No 50, January 2014.

³ Resultat einer vom EFD/SIF mithilfe der damaligen drei lokalen Branchenorganisationen Geneva Trading and Shipping Association (GTSA), Lugano Commodity Trading Association (LCTA) und Zug Commodity Association (ZCA) im Jahr 2012 durchgeführten Umfrage. Diese Zahl wurde jüngst in Gesprächen mit Vertretern von Banken und Handelsunternehmen bestätigt.



Der Erdölpreis ist in den vergangenen Monaten gesunken – und damit die Nachfrage nach entsprechenden Handelskrediten.

der Schweiz eine Diversifizierungsmöglichkeit zum Vermögensverwaltungsgeschäft. In der Schweiz sind vor allem Niederlassungen von französischen Banken wie BNP Paribas, Crédit Agricole, Société Générale oder der niederländischen ING Groep, die beiden Schweizer Grossbanken UBS und Credit Suisse sowie die Kantonalbanken von Genf, der Waadt und Zürich in der Finanzierung des Rohstoffhandels tätig.

Kredite im Umfang von rund 600 Milliarden Franken

Der Umfang der von Schweizer Rohstoffhandelsunternehmen nachgefragten Handelskredite kann nur geschätzt werden. Eine Annäherung bieten die weitgehend aus dem Rohstoffhandel stammenden Angaben zum Transithandel aus der Zahlungsbilanz: Zur Ermittlung der Nettoeinnahmen⁴ aus dem Transithandel erhebt die Schweizerische Nationalbank (SNB) sowohl die Einnahmen aus den Warenverkäufen als auch die Ausgaben für die Wareneinkäufe im Ausland. Unter der Annahme, dass drei Viertel der Ausgaben für die Wareneinkäufe durch Banken finanziert werden, lässt sich das Volumen der Nachfrage nach Rohstoffhandelskrediten zwischen 2012 und 2014⁵ auf rund 560 bis 600 Milliarden Franken pro Jahr schätzen.⁶

Diese Zahlen sagen allerdings nichts darüber aus, ob die Handelskredite durch Banken in der Schweiz oder durch Banken im Ausland vergeben werden. Insbesondere bei der Finanzierung der Geschäfte der grossen Handelshäuser ist der Schweizer Finanzplatz einer starken Konkurrenz durch ausländische Banken ausgesetzt, da grosse Handelshäuser wie beispielsweise Vitol, Trafigura oder Mercuria weltweit aufgestellt sind und Beziehungen zu Banken weltweit unterhalten.

Namentlich die Konkurrenz durch Banken aus Asien und dem Mittleren Osten hat

sich in den letzten Jahren mit der weiteren Verlagerung der Handelsströme Richtung Asien verstärkt. Gerade bei kleinen und mittleren Händlern stellt jedoch die geografische Nähe für die Banken in der Schweiz einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar.

Tiefere Rohstoffpreise drücken Zinserträge

Die Rohstoffpreise sind in den letzten 18 Monaten eingebrochen (siehe *Abbildung 1*). Der Effekt dieses Preisrückgangs auf die Marge der Rohstoffhändler ist dabei nicht eindeutig: So wurde der Einkauf zwar günstiger, die Erlöse aus dem Verkauf gingen aber ebenfalls zurück.

Bei den Banken ist jedoch klar: Die Nachfrage der Rohstoffhändler nach Handelskrediten ist als Folge der tiefen Preise zurückgegangen (siehe *Abbildung 2*). Bereits während des Jahres 2014 fielen die Ausgaben für die Wareneinkäufe leicht unter das Niveau der Vorjahre. 2015 hat sich der Rückgang verstärkt: In den ersten drei Quartalen lagen die Ausgaben rund ein Fünftel unter dem Durchschnitt der Jahre 2012 bis 2014.

Die gesunkene Nachfrage nach Handelskrediten hat zur Folge, dass die Zinserträge der finanzierenden Banken rückläufig sind. Dadurch verschlechtern sich die Ergebnisse der Banken. Denn: Der administrative Aufwand pro finanzierte Schiffsladung ist gleich geblieben.

Abb. 1: Entwicklung der Rohstoffpreise

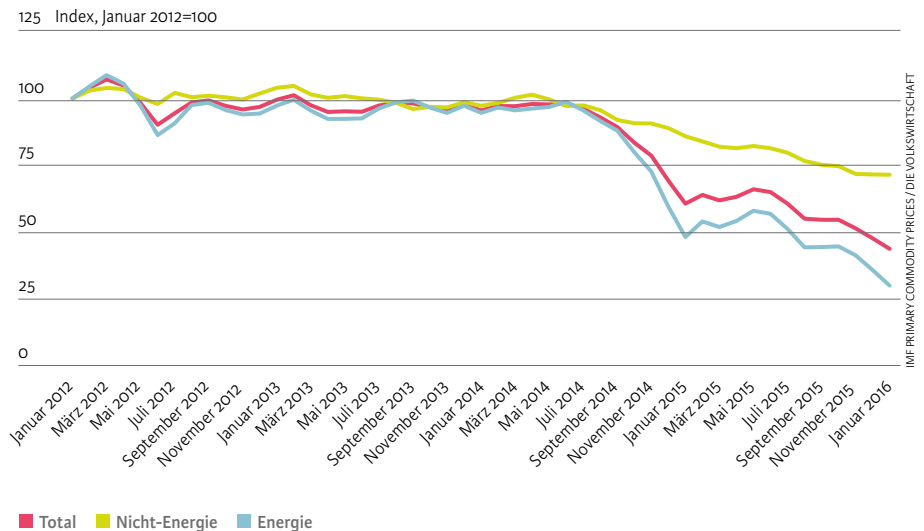
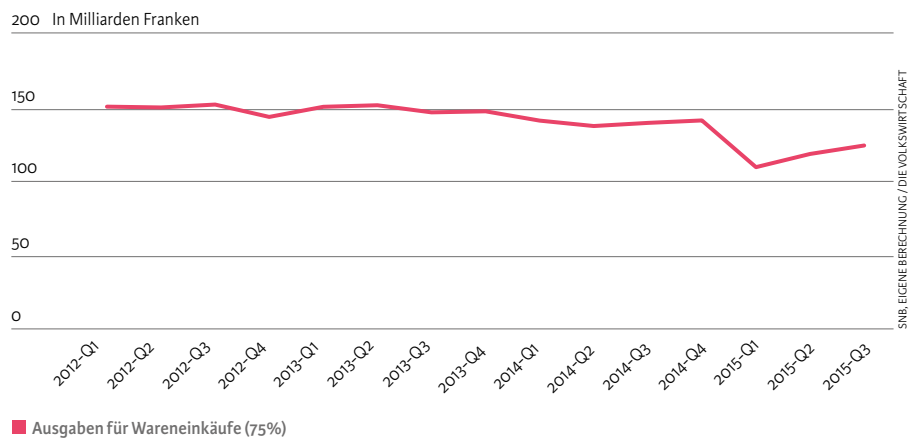


Abb. 2: Ausgaben für Wareneinkäufe (75%) von Transithändlern pro Quartal



Dargestellt sind 75 Prozent der weitgehend aus dem Rohstoffhandel stammenden Ausgaben von Transithändlern für Wareneinkäufe. Dies dürfte dem Anteil entsprechen, welcher durch Banken finanziert wird.

4 Die Nettoeinnahmen beliefen sich im Jahr 2014 auf rund 25 Milliarden Franken, was fast 4 Prozent des Schweizer Bruttoinlandsprodukts (BIP) entspricht.
 5 Während die Nettoeinnahmen bis ins Jahr 2000 zurück veröffentlicht werden, sind die Einnahmen und Ausgaben lediglich ab 2012 verfügbar.
 6 Die einzige weitere Schätzung zum Volumen der Rohstoffhandelskredite kommt von der Schweizerischen Bankiervereinigung. Diese gibt in einer Publikation aus dem Jahr 2013 an, dass sich im Jahr 2011 die Rohstoffhandelsfinanzierung in der Schweiz, die von Banken gewährleistet wurde, auf rund 1500 Milliarden Franken belief (vgl. Die Schweiz als Rohstoffhandelsplatz, Swiss Banking Facts, März 2013). Dies wäre mehr als das Doppelte der Schätzung gemäss den Angaben aus der Zahlungsbilanz. Die Schweizerische Bankiervereinigung gibt allerdings nicht an, wie sie auf diese Schätzung kommt.



Banken in Genf sind wichtige Kreditgeber im Rohstoffhandel. Finanzviertel an der Rhone.

Die leicht verzögerte Reaktion der Ausgaben für die Wareneinkäufe auf die gesunkenen Rohstoffpreise dürfte darauf zurückzuführen sein, dass der Schweizer Rohstoffhandelscluster breit aufgestellt ist und Unternehmen umfasst, welche sowohl mit Energierohstoffen als auch mit Metallen oder Agrarrohstoffen handeln. Und wie die *Abbildung 1* zeigt, konnten sich die Preise bei den Nicht-Energierohstoffen besser halten.

Höhere Reputationsrisiken

In den letzten Jahren hat sich zudem das geopolitische Umfeld unter anderem aufgrund politischer Instabilitäten und Krisenherde verändert. Nicht zuletzt damit zusammenhängend konnte auch eine Zunahme der Regulierung beobachtet werden. Diese Entwicklung stellt für die Banken eine weitere Herausforderung dar, da dadurch die Finanzierung des Rohstoffhandels komplexer geworden ist. Insbesondere um Reputationsrisiken sowie Bussen wegen Verletzung von Sanktionen oder Bestimmungen zur Bekämpfung der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung zu verhindern, sind heute mehr Abklärungen nötig als noch vor einigen Jahren, bevor ein Handelsgeschäft finan-

ziert wird. Das hat zur Folge, dass gewisse Transaktionen gar nicht mehr finanziert werden, weil der Aufwand für die Abklärung zu gross wird – selbst wenn keine Sanktionen oder Gesetze verletzt werden. Zu gewissen Kunden werden die Geschäftsbeziehungen sogar ganz aufgelöst (sogenanntes de-risking).

Dies stellt jedoch nicht nur die Banken vor Herausforderungen, sondern kann insbesondere auch kleineren Händlern Mühe bereiten, die benötigten Kredite zu erhalten. Einer der Hauptgründe hierfür ist, dass grosse Handelsunternehmen über gut ausgebauten Compliance-Abteilungen verfügen und den Aufwand bewältigen können, der notwendig ist, um aufzuzeigen, dass alle Bestimmungen eingehalten werden. Dadurch bringen ihnen die Banken ein grösseres Vertrauen entgegen. Kleinere Handelshäuser können sich hingegen meist keine Compliance-Abteilungen im selben Ausmass leisten.

Eine mangelnde Sorgfalt gefährdet nicht nur den Ruf eines fehlbaren Unternehmens, sondern stellt auch ein finanzielles Risiko dar. Das zeigt sich etwa am Fall von BNP Paribas, welche wegen einer Verletzung von US-Sanktionen gegen den Sudan, den Iran und Kuba fast 9 Milliarden Dollar an Bussen

zahlen musste und zusätzlich während des Jahres 2015 vom Dollar-Clearing für bestimmte Öl- und Gastransaktionen ausgeschlossen wurde.

Jedoch muss anerkannt werden, dass das Risiko, Sanktionen zu verletzen, nicht auf einem fehlenden Rechtsrahmen beruht, sondern auf der Tatsache, dass Verfehlungen auch bei bestehendem Rechtsrahmen möglich sind. Entsprechend steht bei solchen Ereignissen auch meist das direkt verantwortliche Unternehmen und weniger der Finanzplatz als Ganzes oder das Land des Sitzstaates im Fokus. Solche Risiken müssen somit nicht nur von den Banken, sondern auch von den Händlern ernst genommen werden.



Marc Zahner

Dr. rer. oec., Ökonom, Währung und Finanzstabilität, Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (SIF), Bern