



# Hypothekarmarkt Schweiz: Starke Bindungen zwischen Bank und Kunde

Das Gute liegt so nah. Viele Kunden vertrauen auch bei Hypotheken auf die Bank in ihrer Nähe. Nur wer mehr Vermögen und Fachwissen hat, hält über die Region hinweg Ausschau nach Angeboten. *Martin Brown, Matthias Hoffmann*

**Abstract** Stabile Kundenbeziehungen im Hypothekarmarkt reduzieren das Kreditrisiko für Schweizer Banken und tragen so zur Stabilität des Finanzsektors bei. Eine neue Studie der Universität St. Gallen hat erstmals die Kundenbeziehung im schweizerischen Hypothekarmarkt untersucht. Die Analyse basiert auf einer Umfrage von rund 1500 Deutschschweizer Haushalten im Jahr 2011. Haushalte mit einem Hypothekarkredit weisen in der Regel mehr Bankbeziehungen auf als jene ohne Hypothekarkredit. Dies bedeutet aber nicht, dass Hypothekarkredite sogenannte Stand-Alone-Produkte sind. Ganz im Gegenteil: Hypothekarkredite werden mehrheitlich bei Banken aufgenommen, die geografisch nahe gelegen sind und bei denen Haushalte auch sparen oder regelmässige Zahlungen ausführen lassen. Die Ergebnisse lassen zudem vermuten, dass die Wahl der Hypothekarbank in der Regel nach dem Kriterium der Verfügbarkeit vorgenommen wird. Erst bei Haushalten mit hohem Vermögen und gutem Finanzwissen scheint der Faktor Verfügbarkeit eine geringere Bedeutung zu haben.

Der Hypothekarmarkt für Privatpersonen ist mit grossem Vorsprung das wichtigste Segment im schweizerischen Kreditmarkt. Ende 2014 betrug das Gesamtvolumen der ausstehenden Hypothekarkredite an Privatpersonen 661 Milliarden Franken. Zum Vergleich: Kredite gegenüber inländischen Firmen beliefen sich insgesamt auf etwa 248 Milliarden Franken. Konsumkredite von Privatpersonen machten lediglich 11 Milliarden aus.<sup>1</sup>

Hypothekarkredite sind nicht nur für die Raiffeisen-, Regional- und Kantonalbanken das wichtigste Kreditprodukt. Auch für die zwei inländischen Grossbanken machen Hypotheken an Privatpersonen beinahe 70 Prozent der inländischen Kredite aus.

Die Zusammensetzung des Portfolios von Hypothekarkrediten hat weitreichende Konsequenzen für das Kreditrisiko der Banken. Hierbei spielt auch die Stabili-

tät der Beziehung zum Kreditnehmer eine wichtige Rolle. Ist die kreditvergebende Bank auch die Hausbank eines Kreditnehmers, so kann sie dessen Kreditrisiko besser einschätzen und laufend überprüfen. Dies geschieht beispielsweise durch eine genauere Analyse von Einnahmen und Ausgaben. Gleichzeitig sind die Anreize für Kreditnehmer, einen Kredit zurückzuzahlen, höher, wenn sie eine längere und intensivere Beziehung zur Bank haben. Für solche Kunden ist es grundsätzlich schwer, ähnlich gute Kreditkonditionen bei einer anderen Bank zu erhalten.<sup>2</sup> Der Einfluss auf das Kreditrisiko einzelner Banken und die tragende Bedeutung des Hypothekarkreditmarktes in der Schweiz machen die Kundenbindung im Hypothekarmarkt auch für die Stabilität des gesamten Bankensektors wichtig: Stabilere Kundenbeziehungen bedeuten einen stabileren Bankensektor.

## Treue zur lokalen Bank

Obwohl die Beziehung zwischen Hypothekarkunden und Banken für die Finanzstabilität von grosser Bedeutung ist, gibt es zur Struktur dieser Kundenbeziehungen kaum empirische Studien. Eine neue Untersuchung der Universität St. Gallen bietet erstmals eine systematische Analyse der Kundenbeziehung im schweizerischen Hypothekarmarkt.<sup>3</sup> Sie basiert auf einer Umfrage von 1481 Deutschschweizer Haushalten aus dem Jahr 2011. Die Umfrage bietet vertiefte Informationen zu sämtlichen Bankbeziehungen der Haushalte: Seit wann besteht die Beziehung mit dieser Bank? Welche Finanzprodukte der Bank, wie Zahlungsdienstleistungen, Sparen, Kredit oder Vermögensverwaltung, werden genutzt? Und wird diese Bankbeziehung hauptsächlich für regelmässige Zahlungen, Bargeldbezüge und Sparvorhaben verwendet? Zusätzlich wurden die Filialen aller Schweizer Banken geografisch erfasst. Dadurch konnte auch die Distanz zwischen

<sup>3</sup> Brown, Martin und Matthias Hoffmann (2016). Relationship Banking in the Residential Mortgage Market? Evidence from Switzerland. *Swiss Journal of Economics and Statistics*.

<sup>1</sup> Siehe: Schweizerische Nationalbank, Bankenstatistisches Monatsheft. Mehr als drei Viertel der inländischen Firmenkredite bestehen ebenfalls aus Hypothekarforderungen.

<sup>2</sup> Siehe Puri, M., J. Rocholl und S. Steffen (2013). What Kinds of Bank-Client Relationships Matter in Reducing Loan Defaults and Why? Zu finden auf Ssrn.com.

## Von der Forschung in die Politik

Die «Volkswirtschaft» und die Schweizerische Gesellschaft für Volkswirtschaft und Statistik verbessern den Wissenstransfer von der Forschung in die Politik: Aktuelle wissenschaftliche Studien mit einem starken Bezug zur schweizerischen Wirtschaftspolitik erscheinen in einer Kurzfassung in der «Volkswirtschaft».



Von langfristigen Beziehungen im Kreditmarkt profitieren die Kunden und die Bank.

den Haushalten und der nächstgelegenen Filiale jener Banken gemessen werden, bei denen die Haushalte ein Konto führen.

Die Untersuchung zeigt, dass Bankbeziehungen in der Schweiz über längere Zeit halten und dass Bankkunden ihre Bank in der näheren Umgebung finden. Auf die 1481 Haushalte in der Stichprobe kommen insgesamt 2863 Bankbeziehungen, was 1,9 Beziehungen pro Haushalt entspricht. 66 Prozent dieser Beziehungen bestehen seit mehr als zehn Jahren, 18 Prozent seit mehr als fünf Jahren. Mehr als zwei Drittel aller Bankbeziehungen werden mit einer Bank geschlossen, die im Umkreis von fünf Kilometern eine Filiale unterhält.

46 Prozent aller Haushalte in der Stichprobe haben einen Hypothekarkredit. Die Studie zeigt deutliche Unterschiede zwischen diesen Haushalten und Haushalten ohne solchen Kredit (siehe *Abbildung 1*). Kreditnehmer weisen im Durchschnitt mehr Bankbeziehungen auf als Haushalte ohne Hypothekarkredit. Aus diesem Resultat könnte man schliessen, dass sie möglicherweise eine neue, zusätzliche Bankbeziehung für ihren Hypothekarkredit zu einer anderen Bank als ihrer Hausbank eingehen. Doch die Daten entkräften diese These. Denn Unterschiede zwischen Haushalten mit und ohne Hypothekarkredit gibt

es auch in vielen anderen Dimensionen: So haben Haushalte mit einer Hypothek im Durchschnitt ein höheres Einkommen und Vermögen, ein besseres Finanzwissen und fragen mehr Finanzprodukte wie Vorsorgekonten und Wertschriftendepots nach. Der Grund, warum diese Haushalte mehr Bankbeziehungen eingehen, könnte also vielmehr ihr höheres Vermögen und Finanzwissen sein.

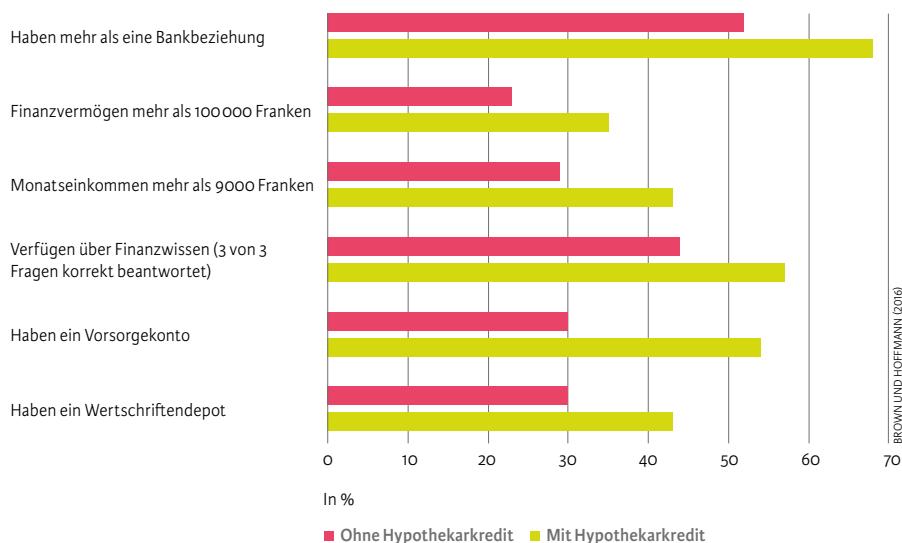
### Wer Fachwissen hat, vergleicht die Angebote eher

Um ein genaueres Bild von Kundenbeziehungen im Hypothekarmarkt zu zeichnen, beinhaltet die Studie eine nähere Untersuchung von Haushalten, die einen Hypothekarkredit haben und gleichzeitig mindestens zwei Bankbeziehungen aufweisen. Dies trifft auf 470 Haushalte in der Stichprobe, beziehungsweise 68 % aller Haushalte mit einem Hypothekarkredit, zu. Bei diesen Haushalten kann man im Detail untersuchen, ob sie den Hypothekarkredit bei ihrer Hausbank halten oder als sogenanntes Stand-Alone-Produkt bei einer anderen Bank führen.

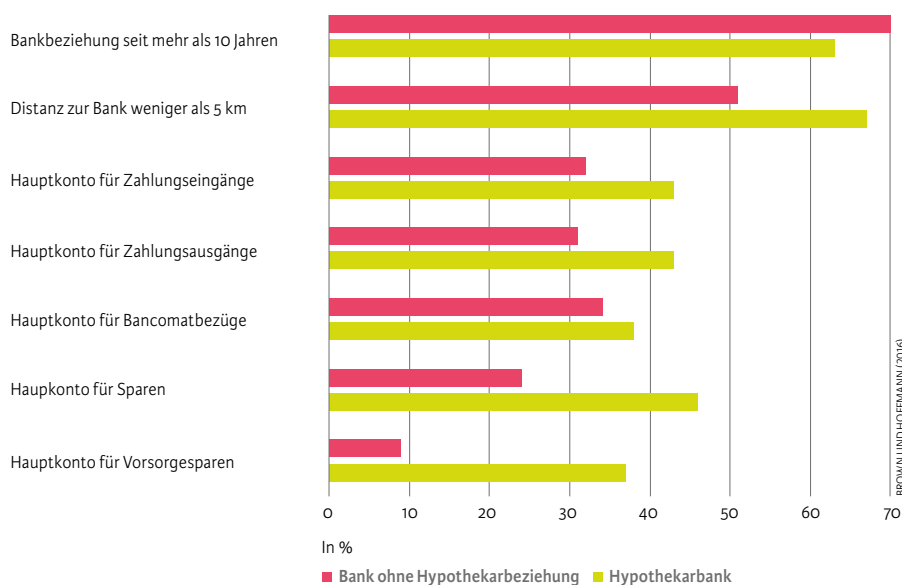
Die Analyse zeigt, dass Hypothekarkredite kaum als Stand-Alone-Produkte in einer separaten Bankbeziehung gehalten werden. Vergleicht man die Bankbeziehung mit und ohne Hypothekarkredit für

die gleichen Haushalte, zeigt sich ein klares Bild (*Abbildung 2*). Die Bank, mit welcher die Haushalte eine Hypothekarbeziehung pflegen, wird auch öfter für Sparprodukte und Zahlungsdienstleistungen benutzt. Die Hypothekarbank ist in der Regel auch geografisch näher gelegen als die anderen Banken, bei denen die Haushalte nur Kontos führen. Allerdings zeigt sich bei der Dauer der Bankbeziehung ein anderes Muster: Bankbeziehungen mit Hypothekarkrediten sind meist etwas jünger als Bankbeziehungen ohne solche Kredite. Insgesamt deuten diese Resultate darauf hin, dass Personen in der Schweiz eine gemeinsame Hausbank wählen, wenn sie zusammenziehen und einen Haushalt gründen. Bei dieser Hausbank wird dann in der Regel auch ein Hypothekarkredit bezogen, falls der Haushalt ein Eigenheim kauft.

Nicht alle Kreditnehmer haben jedoch eine gleich starke Bindung zu ihrer Hausbank. So zeigt die Analyse, dass Haushalte mit hohem Vermögen beziehungsweise mit hohem Finanzwissen eher eine Hypothek bei einer weit entfernten Bank aufnehmen. Dies deutet darauf hin, dass die Wahl der Hypothekarbank in der Regel nach unmittelbarer Verfügbarkeit erfolgt. Nur finanziell erfahrene Haushalte scheinen grössere Anstrengungen bei der Suche nach einem möglicherweise günstigeren Hypothekarkredit zu unternehmen. Ein Blick auf

**Abb. 1: Unterschiede zwischen Haushalten mit und ohne Hypothekarkredite**

Haushalte mit einem Hypothekarkredit = 687. Haushalte ohne Hypothekarkredit = 794. Die Werte in den Balken entsprechen dem Durchschnitt der jeweiligen Kategorie.

**Abb. 2: Wie Haushalte ihre Bankbeziehungen nutzen**

470 Haushalte wurden zu ihren Bankbeziehungen befragt. Alle befragten Haushalte verfügen über einen Hypothekarkredit und mehrere Bankbeziehungen. Beziehungen mit Hypothekarkredit = 540, Beziehungen ohne Hypothekarkredit = 688. Die Werte in den Balken entsprechen dem Durchschnitt der jeweiligen Kategorie.

die Kundenstruktur von Hypothekervermittlern wie etwa Moneypark bestätigt dieses Bild.

## Funktioniert der Wettbewerb im Hypothekarmarkt?

Die Kundenbeziehungen im Schweizer Hypothekarmarkt sind heute noch weitgehend stabil. Dies verheisst Gutes für das Kredit-, Zins- und Liquiditätsrisiko der Banken und somit für die Finanzstabilität in der Schweiz. Gleichzeitig muss man die Frage stellen, inwiefern der Wettbewerb im hiesigen Hypothekarkreditmarkt tatsächlich spielen kann, wenn die Verfügbarkeit und die Annehmlichkeit von Hypothekarbanken wesentliche Kriterien bei der Wahl des Anbieters sind. Deshalb wird es interessant sein, zu beobachten, wie lange sich diese Trägheit hält, wenn neue Anbieter wie etwa Versicherungen oder Pensionskassen und neue Kreditvermittler den Markt beleben.



**Martin Brown**  
Professor für Bankwirtschaft an der Universität St. Gallen



**Matthias Hoffmann**  
Dr. oec., promovierte an der Universität St. Gallen