

## Berichte

### Universalbanktendenzen im britischen Kreditwesen

Wenn erst kürzlich ein prominenter deutscher Bankier erklärte, er erwarte „eine Respezialisierung des deutschen Typs der Universalbank hin in Richtung auf das englische Spezialbankensystem“<sup>1</sup>, so dokumentiert das einmal mehr, wie wenig bekannt hierzulande die Tatsache ist, daß in dem lange Zeit durch eine strikte Arbeitsteilung gekennzeichneten Kreditwesen Großbritanniens seit einer Reihe von Jahren in stetig steigendem Ausmaß Zeichen einer Annäherung an das durch die Kombination von Einlagen-, Kredit- und Effektengeschäft sowie einen breitgestreuten Kundenkreis charakterisierte Universalbankensystem erkennbar sind. Etlichen Instituten, die aus vornehmlich historischen Gründen über Jahrzehnte hinweg auf die Durchführung sämtlicher branchenüblichen Geschäfte unter ihrem Dach verzichtet haben, erscheint — wenn auch nicht vorbehaltlos — gerade das Kreditwesen der Bundesrepublik als das gleichsam klassische Vorbild<sup>2</sup>.

#### I. Impulse für die Abkehr vom arbeitsteiligen System

##### 1. *Nachlassende Wettbewerbsfähigkeit der Clearing Banks*

Ausgelöst wurde diese Tendenz bei den Clearing Banks, die sich als bedeutendste Gruppe im englischen Bankgewerbe traditionell darauf beschränkten, über ihr ausgedehntes Netz von über 14 000 Filialen hauptsächlich zinslose Sichteinlagen anzunehmen, während in ihrem Aktivgeschäft die Gewährung von kurzfristigen Überziehungskrediten dominierte, durch den Umstand, daß ihre Einlagen infolge der kartellmäßig abgesprochenen fehlenden Verzinsung für die laufenden Konten und verhältnismäßig bescheidenen Vergütung für Terminguthaben mit sieben-

<sup>1</sup> Für und wider Universalbanken. In: Handelsblatt, Jg. 28 Nr. 59 (23./24. 3. 1973), S. 23.

<sup>2</sup> Vgl. etwa *Robertson, James: Social Democracy and the City*. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1247; *Speech by the Governor of the Bank of England*. In: *Bank of England — Quarterly Bulletin*, Vol. 13 (1973), S. 57.

tägiger Kündigungsfrist (Maximalhabenzinsen von 1 - 2 % unter der Bankrate) nicht im gleichen Tempo wie jene anderer Institutskategorien wuchsen<sup>3</sup>. Vor allem die 480 im Realkredit- und Spargeschäft aktiven Building Societies, die 73 primär als Einlagensammelstellen fungierenden privaten Trustee Savings Banks und die zahlreichen, auf dem Teilzahlungskreditsektor tätigen Finance Houses konnten den Löwenanteil der längerfristigen Einlagen in den sechziger Jahren an sich ziehen. Die unter den Clearing Banks tonangebenden Londoner Häuser mit den noch immer jedes andere inländische Kreditinstitut im kurzfristigen Einlagen- und Kreditgeschäft weit überrundenden Großbanken an der Spitze (deren Zahl sich 1968/69 durch Fusionen<sup>4</sup> auf die heutigen „Big Four“ Barclays/National Westminster/Midland/Lloyds reduziert hat) sahen sich dadurch gezwungen, das zwischen ihnen abgeschlossene Zinsabkommen mehr und mehr durch ihre Tochtergesellschaften zu unterlaufen, nachdem sie nicht weiter in der Lage waren, die Erhöhung ihres Kreditvolumens zu erheblichen Teilen durch eine Verminderung der Wertpapieranlagen zu kompensieren.

## 2. Beseitigung der Kreditplafondierung und Kartellvereinbarungen

Die Erstarrung der Bankenhierarchie in Großbritannien war allerdings nicht nur infolge der schon im April 1963 vom damaligen Notenbank-Gouverneur Lord Cromer und in zwei amtlichen Enquêtes von 1967/68<sup>5</sup> kritisierten Wettbewerbsabsprachen<sup>6</sup> der Clearing Banks, sondern auch aufgrund der Restriktionsmaßnahmen der Bank of England eingetreten. Die den einzelnen Instituten für ihr Aktivgeschäft auferlegten Kreditplafonds mit geringen jährlichen Zuwachsraten hatten dazu geführt, daß

---

<sup>3</sup> Zur Entwicklung und traditionellen Geschäftsstruktur der Clearing Banks vgl. auch *Nevin, Edward/Davis, E. W.*: The London Clearing Banks. London 1970, S. 3 - 213.

<sup>4</sup> Vgl. dazu: Bank Merger — The Verdict. In: The Banker, Vol. 118 (1968), S. 663 - 683.

<sup>5</sup> Der Bericht der staatlichen Preis- und Einkommensbehörde über die Zins- und Gebührenpolitik der Banken vom Mai 1967 und das Gutachten der Monopolkommission über den seinerzeit geplanten Zusammenschluß von *Barclays, Martins* und *Lloyds* vom Juli 1968, die den Clearing Banks eine Beseitigung ihrer Kartellvereinbarungen, eine elastischere Verzinsung ihrer Einlagen sowie die verstärkte Entgegennahme längerfristiger Gelder empfahlen, propagierten recht deutlich die Abkehr vom herkömmlichen bzw. die Hinwendung zum universellen Banksystem.

<sup>6</sup> Vgl. dazu *Artis, Michael J.*: Großbritannien. In: Blätter für Genossenschaftswesen, Jg. 117 (1971), S. 378.

die leistungsfähigeren unter den alteingesessenen britischen Banken in ihren Entwicklungsmöglichkeiten sehr beeinträchtigt und vor allem gegenüber den Auslandsbanken, die weder den Debitoren-Obergrenzen unterworfen noch den Spielregeln des Zinskartells verpflichtet waren und Anfang der siebziger Jahre die Clearing Banks in den Totalziffern für das Einlagen- und Kreditgeschäft mit Kunden im Vereinigten Königreich und im Ausland klar übertreffen konnten, stark benachteiligt wurden.

Nach dem Ersatz der Kreditplafondierung durch ein System von Liquiditätsreservequoten („minimum reserve ratios“) und zusätzlichen, auf Abruf bei der Zentralbank zu deponierenden Sonderdepositen („special deposits“) für nahezu alle englischen Kreditinstitute per 16. September 1971 erfolgte gleichzeitig die in das von der Bank of England vier Monate zuvor vorgelegte Grünbuch „Competition and Credit Control“ als Punkt 15 aufgenommene volle Herstellung eines echten (Konditionen-) Wettbewerbs zwischen den Clearing Banks durch die Aufhebung ihrer kartellartigen Absprachen über einheitliche Zinssätze zum 1. Oktober 1971<sup>7</sup> als Komponente der eine bedeutsame Annäherung an die Verhältnisse in vielen europäischen Ländern bewirkenden Kreditreform<sup>8</sup>. Die Großbanken begrüßten diese damals mit der Ankündigung, daß sie „nunmehr den unterschiedlichen Bedürfnissen aller Arten von Kunden entgegenkommen und ihnen früher abgeschlagene Dienste offerieren könnten“<sup>9</sup>.

## II. Schritte der Großbanken in Richtung „multi-purpose“-Institute

### 1. Forcierung des Konsumentenkreditgeschäftes

Eine der ersten unmittelbaren Antworten der führenden Clearing Banks auf die Beseitigung der Kreditobergrenzen und Zinsabsprachen

<sup>7</sup> Von der Freiheit in der Gestaltung des weder an Kartellabreden noch an den ab 13. Oktober 1972 ohnehin flexiblen bzw. — von einem einseitigen Eingriff der Zentralbank nach altem (starrem) Muster im November 1973 abgesehen — gewissermaßen automatisch in wöchentlichen Abständen an die Marktbedingungen angepaßten Diskontsatz („minimum lending rate“) gekoppelten Zinsniveaus haben die Clearing Banks seither relativ regen Gebrauch gemacht, ohne sich allerdings mit ihrem neuen Basiszinsfuß-System ganz von dem ihnen anhaftenden Image eines Oligopols lösen zu können.

<sup>8</sup> Vgl.: Competition and credit control. Articles from the Bank of England Quarterly Bulletin, Vol. 11 (1971), S. 6 und S. 14; Forrest, G. V.: An Analysis of Banking Structures in the European Community. London 1973, S. 68.

<sup>9</sup> Clearing Banks' welcome. In: The Financial Times No. 25,554 (11.9.1971), S. 9.

wie auch eine markante Etappe auf ihrem Weg zu „Alles unter einem Dach“-Instituten bildete die Reaktivierung ihres Personalkreditgeschäftes<sup>10</sup>, das zwar schon 1958 in das Sortiment aufgenommen, dann aber in den Restriktionsjahren mehr oder weniger untergegangen war<sup>11</sup>. Jene Initiative der Großbanken läßt sich auf ein und dasselbe Motiv zurückführen: Sie müssen heute mit mehr Phantasie und Energie auf die Interessen der neuerdings ebenfalls vom National Giro mit einem persönlichen Darlehenssystem und bestimmten, faktisch gebührenfreien Bankdiensten heiß umworbenen Privatkundschaft eingehen. Lange genug war diese von ihnen verhältnismäßig stiefmütterlich behandelt worden, obwohl ihr Gewicht bei den Einlagen in den sechziger Jahren laufend zugenommen hat und derzeit rund 75 % ausmacht. Der Anteil der Gesellschaften ist hingegen immer weiter bis auf 15 % zusammengeschrumpft, und zwar u. a. deshalb, weil sie es in den Tagen des Zinskartells vorzogen, zu den „Hintertüren“ der Großbanken abzuwandern. Der von den „Big Four“ bei der Pflege des Personalkredits entfaltete Eifer hat zunächst beachtliche Erfolge gezeitigt: Fast die Hälfte ihres Kreditzuwachses in den Jahren 1972/73 entfiel auf solche Darlehen, die gegenwärtig rund 15 % ihrer Gesamtausleihungen erreichen. Im September und Dezember 1973 sind allerdings — erstmals seit der Liberalisierung — alle Banken offiziell ermahnt worden, den allgemeinen Konsumentenkredit zugunsten einer Dämpfung der Verbrauchsausgaben sowie einer Erhöhung des Mittelpotentials für industrielle Investitionen und Exporte zu drosseln<sup>12</sup>.

Noch eine andere „Neuerung“ zeugt davon, wie sehr es den Großbanken vor allem seit der Kreditreform darum geht, gegenüber der Privatkundschaft eine größere und zugleich lohnendere Regsamkeit an den Tag zu legen. Drei von ihnen — nämlich Lloyds, NatWest sowie Midland — und die fünftgrößte Londoner Clearing Bank (Williams & Glyn's) sind unlängst mit einer gemeinsamen Kreditkarte („Accesscard“)

---

<sup>10</sup> Vgl. *Richards*, Steven: Banks lead the way with loan schemes. In: The Financial Times No. 25,503 (13. 7. 1971), S. 23 - 24; *Baird*, R. G.: Competition and Credit Control: Current Prospects. In: The Scottish Bankers Magazine, Vol. LXV (1973), S. 10; *Forbes*, Archibald: The role of the clearing banks in society. In: Midland Bank Ltd. — Report 1973.

<sup>11</sup> Vgl. *Frowen*, Stephen: Entwicklungen im britischen Bankwesen. In: Wirtschaftsbriefe des Creditanstalt-Bankvereins (Wien), 12. Jg. Nr. 32 (November 1960), S. 20.

<sup>12</sup> Vgl.: Credit notice: consumer credit. In: Bank of England — Quarterly Bulletin, Vol. 14 (1974), S. 40.

herausgekommen. Unter den „Big Four“ hatte einzig die Barclays Bank vor sieben Jahren ein eigenes Kreditkartensystem („Barclaycards“) eingeführt, während sich ihre Konkurrenten nur indirekt über Beteiligungen an US-Firmen mit der Verbreitung von amerikanischen Kreditkarten begnügten. Das damalige Debüt der Barclays Bank erwies sich jedoch zwischenzeitlich mit 2 Millionen Mitgliedern als derart vielversprechend, daß es das Interesse der übrigen Großbanken an diesem Instrument des bargeldlosen Zahlungsverkehrs bzw. einer erleichterten Konsumkreditgewährung neu belebte und sie zur gelungenen Nachahmung anspornte. Ihre Joint Credit Card Company ist bereits heute das führende britische Kreditkartenunternehmen, dessen 3,1 Millionen „Accesscard“-Inhabern seit Juli 1973 auch die rund 900 000 „Eurocard“-Unternehmen und in naher Zukunft die einer US-Kreditkartenfirma angeschlossenen Gesellschaften zur Verfügung stehen<sup>13</sup>.

## 2. Ansätze zur Intensivierung des Einlagenwettbewerbs

Einen weiteren Schritt in Richtung Universalbank mit gewissen Anzeichen für einen Einlagenwettbewerb via flexibler bzw. steigender Habenzinsen entsprechend der Anlagedauer haben die schon seit einiger Zeit auf die Ausdehnung ihrer längerfristigen Fremdmittel über die Ausgabe von Sterling-Depositenzertifikaten und das Angebot von Sparplänen bedachten Clearing Banks durch die Konzipierung moderner Sparprogramme unternommen<sup>14</sup>. Setzt sich diese Bewegung auf breiter Front fort, wofür u. a. die Entscheidung der Großbanken spricht, trotz ihrer rasanten Gewinnsteigerungsraten von durchschnittlich 62 % im Jahre 1973 infolge der durch die Aufhebung der Kreditplafondierung ermöglichten Expansion der Geschäftstätigkeit bzw. insbesondere des einträglichen Personalkredits zu Lasten weniger rentabler Wertpapieranlagen und des steilen Zinsauftriebs aufgrund der offiziellen Währungspolitik ihre Sichtguthaben nach wie vor nicht zu verzinsen, sondern statt dessen nur die Gebühren erheblich zu reduzieren<sup>15</sup>, so dürfte sie zu einer radikalen Ver-

---

<sup>13</sup> Vgl. *Blanden*, Michael: Banks form credit card company. In: *The Financial Times* No. 25,617 (29. 11. 1971), S. 27; *Credit Cards — Hotter Competition*. In: *The Banker*, Vol. 122 (1972), S. 648 - 651; *Exit, Access, Entry*. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 298.

<sup>14</sup> Vgl.: *Williams & Glyn's new scheme increases rivalry for deposits*. In: *The Financial Times* No. 25,608 (18. 11. 1971), S. 23; *UK Deposit Banks: From a Trot to a Gallop?* In: *The Banker*, Vol. 122 (1972), S. 352 - 354.

<sup>15</sup> Vgl.: *Bank profits — looking back on 1973*. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 212; *Die Londoner Großbanken 1973*. In: *Zeitschrift für das ge-*

änderung in der Fristenstruktur der Verbindlichkeiten der Clearing Banks führen<sup>16</sup>.

Angesichts der Hypothekenmarktkrise im Spätsommer 1973 sahen sich Zentralbank und Schatzkanzler indes gezwungen, in die zwei Jahre zuvor dem Spiel der Marktkräfte überantwortete Zinsgestaltung für Terminkonten im Interesse einer Milderung der Verteuerung von Wohnungsbauhypotheken restriktiv einzugreifen<sup>17</sup>. Als weiteren Dämpfer gegen einen „übermäßig aggressiven“ Einlagenwettbewerb, aber auch zur Verbesserung ihrer Kontrollmöglichkeiten in bezug auf das Geldvolumen und die Kreditgewährung der Banken legte das Noteninstitut den Banken und depositenannehmenden Finance Houses nahe, im ersten bzw. zweiten Halbjahr 1974 ihre Kreditbasis in Gestalt zinstragend hereingenommener Fremdmittel um nicht mehr als 8 bzw. 9 % steigen zu lassen<sup>18</sup>.

### 3. Trend zu „financial supermarkets“

Unbeschadet derartiger Rückfälle in frühere Praktiken hat die Kreditreform vom Herbst 1971 — hierin stimmen ebenfalls Noteninstitut und City überein<sup>19</sup> — die Konkurrenz sowohl zwischen den Clearing Banks als auch zwischen ihrer Gruppe und den übrigen englischen Kreditinstituten beträchtlich verschärft. Seit dem EWG-Beitritt Großbritanniens müssen sich die Clearing Banks zudem neben den einheimischen Rivalen gleichzeitig verstärkt den kontinentalen (Universal-)Banken stellen. Wie

---

samte Kreditwesen, 27. Jg. (1974), S. 276 - 277; Bank charges — Further changes. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 9; *Forbes*, Archibald: a.a.O.

<sup>16</sup> Vgl.: Deposits — Term structure now? In: *The Banker*, Vol. 122 (1972), S. 1240 - 1241.

<sup>17</sup> Auf Wunsch der Building Societies sind die Banken im September und November 1973 angewiesen worden, im preissteigernden Wettbewerb um Einlagen kürzer zu treten und für Guthaben bis zu 10 000 Pfund nicht mehr als 9½ % zu vergüten; vgl.: Maßnahmen zugunsten des Hypothekarmarktes in England. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 194. Jg. Nr. 251 (14. 9. 1973), S. 15; The Governor's task. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1098 - 1099.

<sup>18</sup> Je nach dem Ausmaß der Überschreitung dieser Rate müssen erstmals zinslose Spezialdepositen in progressiv gestaffelten Sätzen auf die Differenzsumme bei der Zentralbank hinterlegt werden; vgl.: Credit control: a supplementary scheme. In: *Bank of England — Quarterly Bulletin*, Vol. 14 (1974), S. 37 - 39.

<sup>19</sup> Vgl. etwa: Banking still free. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 7 - 8; *Forbes*, Archibald: a.a.O.; Credit control: a supplementary scheme, a.a.O., S. 37.

sehr sie deshalb heute bestrebt sind, ihre Geschäfte sowie ihre — bislang primär auf die Depotverwaltung, die Anlagenberatung und die Besorgung des bargeldlosen Zahlungs- bzw. Scheckverkehrs beschränkten — Dienstleistungen weiter zu diversifizieren und ihren Unternehmens- und Privatkunden einen umfassenden Service in finanziellen Belangen aller Art zu bieten, dokumentieren außer den bereits skizzierten Maßnahmen viele Aktivitäten: u. a. die nachhaltige Intensivierung der Vermögensberatung insbesondere für Kleininvestoren durch fast sämtliche Clearing Banks; die Installierung elektronisch gesteuerter Bargeldautomaten in den Filialen der Lloyds Bank, die in den vergangenen beiden Jahren auch ein Institut für mittelfristige Geschäfte und Sterling-Transaktionen (Labco) sowie eine Leasing-Tochter ins Leben rief und im November 1972 im Interesse ihrer Kunden mit Niederlassungen in der Bundesrepublik und in Frankreich mit der Commerzbank AG und dem Crédit Lyonnais eine Kooperation im Kreditgeschäft vereinbarte; die Einführung eines speziellen Kreditprogramms für kleine Geschäftsleute durch die Natwest; die als Antwort darauf von der Barclays Bank Group vorgenommene Erweiterung der mittelfristigen Kreditfazilitäten für Geschäftsleute und der Leasingparte, sowie die dem Vorstoß der Konkurrenz nachfolgende Aufziehung einer gesonderten Abteilung für die Koordinierung der volumenmäßig stark wachsenden, teilweise über eine Tochter (Midland Bank Finance Corporation) wahrgenommenen mittelfristigen Kreditgeschäfte durch die Midland Bank Group, die schon im November 1959 erstmals „term loans“ für Investitionszwecke an Kleinbetriebe eingeräumt hatte. Obendrein bilden mittel- und langfristige Agrar- und Exportkredite zu günstigen Konditionen und langfristige Ausleihungen zur Finanzierung von Schiffsbauten an britische und ausländische Unternehmen heute bei den Clearing Banks ebensowenig sensationelle Ausnahmereischeinungen wie etwa das Touristikgeschäft, die Führung von „budget accounts“ für Privathaushalte, Testamentsvollstreckungen, Treuhandleistungen oder die in den letzten Jahren in steigendem Umfang betriebene Versicherungsberatung und -vermittlung. Verschiedene Großbanken haben schließlich seit Ende 1971 die Vergabe mittelfristiger Wohnungsbaudarlehen wieder aufgenommen, wozu ihnen — nach vorsichtigen Ansätzen vor 1958 — die Kreditplafondierung der Bank of England keinen Raum gelassen hatte. Dieser Geschäftszweig spielt zwar einstweilen noch keine ins Gewicht fallende Rolle, illustriert aber, welchen Auftrieb der Trend zur Universalbank in Großbritannien mit der Kreditreform erhalten hat.

### III. Diversifikations- und Assimilationsreaktionen der Konkurrenten

#### 1. Eindringen führender Finance Houses und Auslandsbanken in das „retail-banking“

Im Rahmen solcher Bestrebungen in Richtung „Warenhaus“-Institut kann es zwangsläufig nicht ausbleiben, daß die Clearing Banks anderen Institutskategorien zunehmend ins Gehege kommen, die ihrerseits indessen ebenfalls in kontinuierlich steigendem Ausmaß die Abkehr vom traditionellen Spezialbankprinzip vollziehen. So haben etwa die als Mischung von Sparkassen und Hypothekenbanken in der Wohnungsbaufinanzierung führenden Building Societies heute ihre Fingerspitzen bereits im Personalkreditgeschäft und in allgemeinen Bankdienstleistungen. Neben ihnen unternehmen vor allem die Finance Houses, die schon seit Mitte der sechziger Jahre nicht mehr nur Teilzahlungsdarlehen vergeben und Publikumseinlagen entgegennehmen, sondern gleichfalls (meist über Töchter) Leasing, Schecktransaktionen, Handels- und Industriefinanzierung sowie Versicherungen offerieren, energische Anstrengungen, um mit den Clearing Banks auch in anderen Geschäftsparten in Wettbewerb zu treten. Nahezu alle bedeutenden Häuser haben sich deshalb inzwischen erfolgreich um den Vollbank-Status bemüht, um — etwa durch die Ausgabe von Depositenzertifikaten — gezielter um Einlagen konkurrieren und über die Errichtung von „money shops“ nachhaltiger im „retail-banking“ Fuß fassen zu können. Mit einem ständig wachsenden Sortiment maßgeschneiderter Finanzdienste für Privatkunden (z. B. Einräumung partiell zweckungebundener Personalkredite und Zweithypotheken, Anlageberatung, Devisengeschäfte sowie Angebot verschiedenartiger Depositen- und Girokonten mit Scheckfazilitäten und Verzinsung, aber ohne Überziehungsmöglichkeit) will man jene Bevölkerungskreise ansprechen, die noch kein Bankkonto besitzen oder das freundliche Geschäftsklima, die unkonventionelle Arbeitsweise, den Standort in Haupteinkaufsstraßen, Supermärkten, Warenhäusern oder auf Bahnhöfen und die ungewöhnlich günstigen Schalterstunden der „Geldläden“ voll zu schätzen wissen. Die „money shops“ vermochten bisher zwar erst einen relativ bescheidenen Marktanteil zu erobern, die Großbanken fangen indes an, die innerhalb von drei Jahren auf rund 100 gestiegene Zahl und das aggressive Marketing ihrer jüngsten Rivalen ernst zu nehmen. Die Midland Bank beispielsweise gab sich nicht damit zufrieden, mit den 16 „money markets“ einer ihrer Töchter (Forward Trust Ltd.) mittelbar an den neuen Verbrau-



cherinstituten zu partizipieren, sondern holte selbst im Juni 1973 mit der Schaffung eines „Geldzentrums“ in Manchester zum Gegenschlag aus. Wenn auch von den übrigen Clearing Banks vorläufig nur Williams & Glyn's ein Netz von fünf „money shops“ gebildet hat, dürften sich jedoch über kurz oder lang beachtliche Strukturveränderungen im „retail-banking“ vollziehen<sup>20</sup>.

Immer härter wird ferner der Wettbewerb mit den 240 in der britischen Metropole angesiedelten Auslandsbanken<sup>21</sup>, die vielfach sowohl als Depositen- wie auch als Handelsbanken operieren und ergo echten „full banking service“ bieten; insbesondere etliche der 53 US-Banken in London versuchen jetzt in großem Stil, den Clearing und Merchant Banks das Kredit- und Einlagengeschäft mit gut fundierten englischen Unternehmen streitig zu machen, oder haben sich — wie etwa die Citybank als Gründerin des ersten britischen „Geldladens“ oder die Mitte 1973 auch in Deutschland mit ihrem „Familienbank“-Konzept aufgetretene Chase Manhattan Bank — stärker dem Konsumentenkredit zugewandt und über aufgekaufte Finance Houses oder eigene Firmen ebenfalls jeweils eine Kette von „money shops“ aufgezo-gen<sup>22</sup>.

## 2. Merchant Banks als „market banks“

Die Auflockerung der herkömmlichen Arbeitsteilung im britischen Kreditwesen ist — auch wenn sie auf dem Kontinent vornehmlich in neuerer Zeit registriert wird<sup>23</sup> — keineswegs erst seit der Kreditreform zu beobachten. Sie hat jenen Prozeß zwar erheblich stimuliert<sup>24</sup>, die ur-

<sup>20</sup> Vgl.: The banks and money shops. In: The Banker, Vol. 123 (1973), S. 528 - 529; Hahn, Rudolf: Geldläden in England verändern Bankenlandschaft. In: Handelsblatt, Jg. 29 Nr. 49 (11. 3. 1974), Spezialausgabe „Banken International“, S. 27.

<sup>21</sup> Vgl. dazu: Foreign Banks in London — Annual Review. In: The Banker, Vol. 123 (1973), S. 1259 - 1379.

<sup>22</sup> Vgl.: Moneyshops — still they come. In: The Banker, Vol. 123 (1973), S. 1091 - 1092; Chase Manhattan — Invading the high streets. In: The Banker, Vol. 123 (1973), S. 1238.

<sup>23</sup> Vgl. u. a.: Britische Banker gehen in Richtung Universalbank. In: Handelsblatt, Jg. 28 Nr. 42 (28. 2. 1973), S. 19; Waldner, Annelies: Besondere Kennzeichen des britischen Bankensystems. In: Österreichisches Bank-Archiv, 21. Jg. (1973), S. 331 - 332; Büschgen, Hans E.: Deutsches und anglo-amerikanisches Bankensystem. In: Deutsche Bank — Beiträge zu Wirtschafts- und Währungsfragen sowie zur Bankgeschichte, Dezember 1973, S. 21.

<sup>24</sup> Vgl. Weyer, Derek: Competition and Credit Control. In: The Bankers' Magazine, Vol. CCXVII No. 1560 (March 1974), S. 14 und S. 17.

sprüngliche Initiative ging jedoch von der City aus<sup>25</sup>. Schon seit dem Herbst 1965 ist beispielsweise die NatWest mit der Emission von Schuldverschreibungen für englische Firmen und Euro-Anleihen in steigendem Umfang in das konventionelle Geschäft der Merchant Banks eingebrochen. Viele frühere Demarkationslinien zwischen den Depositen- und Handelsbanken sind verschwunden, da sich die übrigen Großbanken ebenfalls über alte Grenzen hinwegsetzen. Sie betätigen sich nicht anders als die Merchant Banks oft über bilaterale Abkommen, die Mitwirkung an multinationalen Kooperationsvereinbarungen und Konsortialinstituten oder via Direktbeteiligungen immer intensiver im wachstumsträchtigen internationalen Kredit- und Emissionsgeschäft sowie in der eigentlichen Domäne der Merchant Banks, der Beratung der großen englischen Unternehmen bei Gesellschaftsgründungen, Kapitalerhöhungen, Fusionen und sonstigen finanziellen Angelegenheiten sowie Steuer- und Versicherungsfragen<sup>26</sup>. Die Merchant Banks haben in den letzten beiden Jahrzehnten ihren traditionellen Geschäftskreis — die klassische Art der Handelsfinanzierung durch die Gewährung von Akzeptkrediten (17 Accepting Houses) und die Placierung britischer privater Papiere (65 Issuing Houses) — verlassen und sich der Anlage von Geldern ausländischer Banken auf dem Eurodollarmarkt<sup>27</sup>, der Ausgabe von Sterling-Depositenzertifikaten und Euro-Schuldscheinen, der internationalen Zins- und Devisenarbitrage, der Emission von ausländischen Obligationen (z. B. Euro-Anleihen mit wechselndem Zins), dem Treuhand-, Vermittlungs-, Immobilien-, Beteiligungs- und Versicherungsgeschäft, dem Devisen-, Gold- und Silberhandel, dem Portfolio- und Pensionskassen-Management, dem Leasing sowie dem Shipbroking nebst der Beileihung von Schiffen verschrieben bzw. ihrerseits Geschäftsgebiete der Clearing Banks betreten<sup>28</sup>. Heute sind die Handelsbanken, die zuweilen im Hinblick auf ihre Flexibilität bzw. Anpassungsfähigkeit an ak-

<sup>25</sup> Vgl. dazu auch *Stechow*, Friedrich-Leopold von: Die Auflösung der Arbeitsteilung im englischen Bankensystem, dargestellt am Beispiel der Londoner Clearing Banks und Merchant Banks. Bankwirtschaftliche Studien, hrsg. von Werner *Vollrodt*, Folge 6. Würzburg 1973.

<sup>26</sup> Vgl. *Steck*, Joachim: Merchant Banken helfen beim Firmen-Kauf. In: Handelsblatt, Jg. 28 Nr. 140 (24. 7. 1973), Sonderbeilage „Banken International“, S. XXI.

<sup>27</sup> Einigen Merchant Banks wird sogar nachgesagt, die eigentlichen Begründer des Eurodollarmarktes gewesen zu sein.

<sup>28</sup> Vgl. dazu auch *Rybczynski*, T. M.: The Merchant Banks. In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXVI (1973 II), S. 240 - 248; Merchant Banking — Annual Review. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1485 - 1550.

tuelle Entwicklungen und ihre besonderen Fähigkeiten im Erkunden sowie Ausschöpfen von neuem Terrain die „leichte Kavallerie“<sup>29</sup> des britischen Kreditwesens genannt werden, bereits auf breiter Front in das gewöhnliche Bankgeschäft eingedrungen. Für etliche von ihnen ist — im Gegensatz zur Meinung mancher deutscher Autoren<sup>30</sup> — die Bezeichnung „Spezialbank“ bloß ein überholter Begriff und die Umschreibung als „market banks“<sup>31</sup> weitaus treffender. Sie offerieren kurz- und mittelfristige Kredite, neuerdings auch vermehrt für Firmen mittlerer Größe sowie für Kommunen. Obwohl sie kleine Transaktionen sowie Routinegeschäfte nach Möglichkeit meiden und bisher nur vereinzelt in der Öffentlichkeit um Einlagen werben, sind es doch nicht länger lediglich einige wenige, ihnen nahestehende Großunternehmen und Private, dazu ausländische Korrespondenz-Institute, deren Gelder sie verwalten. Im Zuge der Bemühungen um Kunden aus der mittelständischen Industrie eröffnen sie — unterstützt durch Public-Relations-Berater — nach und nach Zweigstellen in den Provinzstädten. Auch in der Factoring-Sparte, die jahrelang von beiden Gruppen vernachlässigt wurde, fallen die Clearing und Merchant Banks jetzt förmlich übereinander her<sup>32</sup>.

#### IV. Verbreiterung des Leistungsspektrums durch Fusionen oder Beteiligungen

Die Entwicklung neuer Leistungen quasi von innen heraus stellt aber nur einen Weg der kreditwirtschaftlichen Evolution Großbritanniens in Richtung all-round-Banken dar. Eine zweite Variante besteht für zahlreiche Banken darin, sich spezifische Erfahrungen und zusätzliche nationale wie internationale Kundenkreise mittels Übernahme von oder Beteiligung an anderen Instituten zu verschaffen. Aus der Sicht der Clearing Banks bieten sich für eine derartige Lösung in erster Linie die Merchant Banks an, von denen viele heute eine zu schwache Kapital-

---

<sup>29</sup> *Bendall*, D. V.: Leichte Kavallerie. Britische „merchant banks“ und ihre Rolle In: Die Welt vom 24. 5. 1972 (Nr. 118), Sonderbeilage „Banken in Europa“, S. 6.

<sup>30</sup> So etwa *Pfeffer*, Rupert: Das englische Bankensystem. In: Der langfristige Kredit, 24. Jg. (1973), S. 231.

<sup>31</sup> *Viscount Harcourt*: Merchant Banks — die Finanziers internationaler Gesellschaften. In: Handelsblatt, Jg. 28 Nr. 230 (29. 11. 1973), Sonderbeilage „Finanzzentrum London“, S. 17.

<sup>32</sup> Vgl. dazu auch *Pilcher*, R. A.: Factoring — A New Banking Service. In: The Banker, Vol. 122 (1972), S. 675 - 681; Factoring face-lift. In: The Banker, Vol. 124 (1974), S. 298.

basis für weitere Vorstöße in unerschlossene Geschäftsbereiche besitzen und deshalb meinen, der Konkurrenz etwa der deutschen Universalbanken könnte nur dadurch wirksam begegnet werden, daß die Bindungen entweder zwischen Instituten ihrer Gruppe<sup>33</sup> oder zwischen ihnen und den Clearing Banks enger als früher würden<sup>34</sup>.

Die Vorteile eines beiderseitigen Zusammengehens liegen auf der Hand. Die Clearing Banks bringen ihre Einlagen und das über das ganze Land ausgedehnte Filialnetz, die Merchant Banks ihr Know How in der Außenhandels- und Industriefinanzierung sowie in Managementproblemen der Unternehmen und ihre weitreichenden Verbindungen mit in die Gemeinschaft.

Nachdem schon im September 1967 die Midland Bank mit ihrer 33/oigen Beteiligung am Montagu Trust und der ihm angegliederten Merchant Bank Samuel Montagu & Co. Ltd. einen Meilenstein auf dem Wege zur Eliminierung der herkömmlichen Trennung zwischen den Depositen- und Handelsbanken gesetzt hatte, sorgte Ende 1972 die Bank of England für einen zweiten, als sie erklärte, daß sie in engem ursächlichen Konnex mit dem EWG-Beitritt Großbritanniens künftig im Interesse einer weiteren Auflockerung der traditionellen Arbeitsteilung zwischen Depositen- und Handelsbanken sowie einer Verbesserung ihrer Konkurrenzfähigkeit gegenüber den vielfach wesentlich universeller ausgerichteten Kreditinstituten des Kontinents keine grundsätzlichen Einwände mehr gegen die totale oder partielle kapitalmäßige Einflußnahme einer Clearing Bank auf eine der 17 Merchant Banks mit der begehrten Akzepthaus-Reputation — der *crème de la crème* unter den Handelsbanken — erheben würde<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> Zu den spektakulärsten Bemühungen in dieser Richtung gehörte in der jüngsten Vergangenheit u. a. der Zusammenschluß der *Keyser Ullmann Ltd.* mit *Dalton Barton Securities* zur zweitgrößten Merchant Bank oder die in letzter Minute an internen Uneinigigkeiten und der Kritik in der City gescheiterte Großfusion des über 150 Jahre alten Akzepthauses *Hill Samuel & Co. Ltd.* mit der rasch gewachsenen Investmentbank *Slater, Walker Securities Ltd.* zu einem der bedeutendsten „Finanzwarenhäuser“ Europas.

<sup>34</sup> Vgl. Lord *Cromer*: Merchant Bankers' New Openings. In: *The Times* vom 13. 4. 1970, Survey „Banking“, S. V; *Fry*, Richard: The merchant banking year. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1488.

<sup>35</sup> Unberührt geblieben sind hingegen die Restriktionen bezüglich kapitalmäßiger Verflechtungen zwischen Clearing Banks sowie zwischen ihnen und ausländischen Kreditinstituten; vgl. Bank of England: Banking mergers and participations. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1492.

Aus dem Kreise der „Big Four“ hat einstweilen nur die Midland Bank auf jene — mit der Aufhebung der Kreditplafondierung in direktem logischen Zusammenhang stehende — Liberalisierungsmaßnahme reagiert: Im August 1973 stockte sie ihre Minderheitsbeteiligung am Montagu Trust und damit auch an der Merchant Bank Samuel Montagu & Co. Ltd. auf 100 % auf. Sollte die von ihr im Februar 1974 an die stark expandierende Drayton Group Ltd. abgegebene Übernahmeofferte Erfolg haben, wird die Midland Bank unter Einbeziehung ihrer Tochter Midland Bank Finance Corporation und ihrer Beteiligung an der European Banking Company der EBIC-Gruppe insgesamt vier Stützpunkte im Handelsbanksektor besitzen<sup>36</sup>. Ob weitere Angebote an die Adresse der Merchant Banks von den übrigen Großbanken oder vor allem von Versicherungskonzernen und führenden Finance Houses kommen, steht derzeit noch dahin. Annäherungsversuche der Clearing Banks dürften nicht zuletzt von dem Stadium abhängen, bis zu welchem ihre Bemühungen — etwa in Gestalt eigener Gründungen — um die Schaffung von Nischen im merchant banking jeweils mittlerweile gediehen sind<sup>37</sup>. Trotz verschiedener Dementis ist nach Ansicht der City noch keine Großbank endgültig aus dem Übernahmerrennen ausgeschieden, bei dem eben niemand riskieren will, das Schlußlicht zu sein.

## V. Universalbanksortiment bzw. -system mit Lücken

### 1. Fehlende „all-round“-Sparten der Clearing Banks

An das Leistungsspektrum der deutschen Universalkreditinstitute, die ihren Kunden als Depositen- und Spekulations- bzw. Effektenbanken sowie im Auslandsgeschäft zur Verfügung stehen, reicht das der Clearing Banks ungeachtet der angedeuteten Vertiefung und Ausdehnung in den letzten Jahren auch heute noch nicht heran. Obwohl sie gegenwärtig nicht mehr die einstige Abneigung gegen das Gründungs- und Emissions-

---

<sup>36</sup> Vgl.: Offer for Montagu Trust Limited. Aktionärs-Rundschreiben der Midland Bank Ltd. vom 3. August 1973; Midland Bank — Then there were three. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 213; *Forbes*, Archibald: a.a.O.

<sup>37</sup> *NatWest* nennt beispielsweise mit der County Bank schon eine Merchant Bank-Tochter ihr eigen, *Barclays* wickelt seit Ende 1971 Handelsbank-Operationen über die *Barclays Bank* (London and International) ab und die *Lloyds Bank* zog, nachdem sie zuvor nur über National and *Grindlays* bei Wm. *Brandt's Sons & Co.* eingeschaltet gewesen war, im November 1972 ein noch vor der offiziellen Beteiligungserleichterung geplantes Institut mit Handelsbank-Fazilitäten auf.

geschäft hegen, erwerben sie beispielsweise nach wie vor kaum Industrieaktien; ihr Wertpapier-Portefeuille setzt sich zu über 90 % aus britischen Staatsanleihen und von der Regierung garantierten Schuldverschreibungen zusammen. Allerdings spricht einiges dafür, daß selbst dieses Charakteristikum in ihrem Bereich früher oder später der Vergangenheit angehören bzw. in gewissem — wenn auch nicht unbedingt kontinentalem — Umfang der Aktivität als Beteiligungsbank Platz gemacht haben dürfte. Die britische Regierung drängt nämlich zunehmend auf eine grundlegende Neugestaltung der Beziehungen zwischen den Banken und der Industrie, d. h. auf eine langfristige Direktbeteiligung der Großbanken an Industriefirmen, wie sie etwa in Deutschland anzutreffen ist. In der Londoner City fand die amtliche Initiative zur Steigerung der Effizienz der einheimischen Industrie indessen unterschiedliche Resonanz<sup>38</sup>. Neben einigen Merchant Banks, die freilich möglicherweise nur eigene Belange gefährdet sahen, gab u. a. die Barclays Bank zu bedenken, daß der offiziell propagierte Erwerb von Aktienpaketen industrieller Unternehmen durch die „Big Four“ eine allzu starke Zusammenballung wirtschaftlicher Macht in den Händen einzelner Gruppen und Konflikte mit den originären Aufgaben der Kreditinstitute heraufbeschwören könnte<sup>39</sup>. Eine solche Auffassung wird gleichwohl nicht von jeder Großbank geteilt. Die Midland Bank beispielsweise gründete bereits Ende 1969 zusammen mit Samuel Montagu die Midland Montagu Industrial Finance; die heute voll in die Midland Bank Group integrierte Kapitalbeteiligungsgesellschaft tätigt vorwiegend spekulative Finanzanlagen und hat zur Zeit rund 2 Mill. Pfund bei 16 Gesellschaften investiert, wobei vier Engagements in naher Zukunft mit Gewinn abgestoßen werden sollen. Daß die konservativer eingestellten Institute aus den Reihen der „Big Four“ jenem Signal auf die Dauer nicht folgen, muß angesichts ihrer wachsenden Interessen auf dem Gebiet des „merchant banking“ bezweifelt werden, zumal insbesondere dynamische Finanzgruppen wie *Keyser Ullmann-Dalton Barton* und *Slater, Walker*, aber auch Akzepthäuser wie *Charterhouse* ihnen laufend vorexerzieren,

---

<sup>38</sup> Vgl.: *Industrial management and the institutional investor*. In: *Bank of England — Quarterly Bulletin*, Vol. 13 (1973), S. 20 - 21; *Fair*, D. E.: *Clearing Banks and the Common Market*. In: *The Three Banks Review*, December 1973, S. 61 - 63; *Pringle*, Robin: *The View of Britain's Big Four*. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 387; *Forbes*, Archibald: a.a.O.

<sup>39</sup> Vgl.: *Dousing the fever*. In: *The Guardian* vom 6. 12. 1972; *Fry*, Richard: *The Government and the City*. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 457 und S. 459.

daß das „wahre“ Geld auf diesem Sektor eher in der direkten Intervention in Form der Vermittlung und des Erwerbs von Unternehmensbeteiligungen im In- und Ausland als im Dienstleistungsangebot liegt. Die künftige Entwicklung in der Frage einer Industriebeteiligung der Großbanken dürfte nicht zuletzt jedoch auch von der Haltung der Bank of England abhängen, die unter der Ägide ihres im Juni 1973 zurückgetretenen Gouverneurs *O'Brien* die Banken im traditionellen Sinne als reine Finanzplätze betrachtet und sich wenig erfolgreich bemüht hat, Finanzierungs-, Investment- und Versicherungsgesellschaften für die von der Regierung ungeachtet der damit zwangsläufig verbundenen Schwierigkeiten für die weitere Unterbringung von Staatspapieren primär den „Big Four“ zugeordnete Aufgabe zu gewinnen<sup>40</sup>. Der neue Notenbank-Leiter *Gordon Richardson* ließ erst kürzlich durchblicken, daß die Beziehungen zwischen den Banken und der Industrie erheblich intensiviert werden und sich nicht in der im Herbst 1973 von den Clearing Banks als Mehrheitsaktionären geförderten Zusammenlegung zweier Finanzierungsgesellschaften zur schlagkräftigeren „Finance for Industry“ erschöpfen sollten<sup>41</sup>.

Einen anderen Komplex, der die Clearing Banks noch von dem „all-purpose“-Status trennt, bildet der Effektenhandel. An der Londoner Börse sind sie ebensowenig wie die übrigen Banken zugelassen; das Gros der Börsenaufträge wird von ihnen an die Broker — Einzelhändler in allen Effekten — weitergegeben. Nach über dreijähriger Planung ist aber von der Elite der Merchant Banks — den 17 Accepting Houses — die Firma *Ariel* (Automated Real-Time Investments Exchange) ins Leben gerufen worden, die seit Februar 1974 über ein Computer-System größere Wertpapiertransaktionen ohne Einschaltung von Börsenmaklern zwischen den angeschlossenen Instituten verschiedener Gruppen, Versicherungs- und Investmentgesellschaften, Pensionsfonds usw. mit wesentlich geringeren Gebühren als die von jenem Schritt naturgemäß überhaupt nicht erbaute Stock Exchange durchführt und darauf abzielt, bei den Banken gleichsam das Manko des ihnen versperrten direkten Börsenzutritts zu kompensieren<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> So *Frowen*, Stephen: Wettbewerb und Kreditkontrolle — Änderungen im britischen Bankwesen. Vortrag auf einer Veranstaltung des Instituts für Bank- und Kreditwirtschaft der Universität Würzburg am 10. Juli 1973.

<sup>41</sup> Vgl.: *The Governor* — Hopes may be dupes. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1237; *FI = FCI + ICFC*. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1238 bis 1239; *Renton*, Tim: Finance for Industry. In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXVII No. 1560 (March 1974), S. 13.

## 2. Spezialbankrelikte in Gestalt der Discount Houses

Fehlen den Spitzeninstituten unter den Clearing und Merchant Banks sowie unter den Finance Houses und — mit größeren Einschränkungen — den Building Societies nur verhältnismäßig wenige Sparten, um den üblichen Vorstellungen von einer Universalbank zu entsprechen, so existieren im britischen Kreditgewerbe nichtsdestominder selbst heute noch insbesondere zwei Institutskategorien, die ungefähr den gleichen Abstand zum Typ der Spezialbank aufweisen wie die restlichen Gruppen vom gegenteiligen Modell.

Die zwölf Discount Houses als die eine Kategorie fungieren trotz der Schaffung von Sekundärmärkten für Dollar- und Sterling-Depositenzertifikate sowie weiterer Neuerungen in ihrem Bereich<sup>43</sup> nach wie vor mit ihrem — lediglich einmal im Verlauf der Pfundkrise am 28. Juni 1972 durch eine direkte Sonderhilfe der Zentralbank für die Clearing Banks verletzten — Privileg der Kreditaufnahme bei der Bank of England als Bindeglied zwischen ihr und den Geschäftsbanken sowie als die eigentlichen Träger des Geldmarktes (Liquiditätsrückhalt für die Clearing Banks, Accepting Houses usw. und Besorgung des Liquiditätsausgleichs zwischen den Banken einerseits sowie zwischen ihnen und der Zentralbank andererseits); obwohl manche Kritiker die Mittlerfunktion der Discount Houses als überholt ansehen, hat sich doch gerade im Zuge und seit der Kreditreform von 1971 gezeigt, daß ihre Stellung als Spezialinstitute des Geldmarktes auch in Zukunft relativ geschützt sein wird<sup>44</sup>.

## 3. Partielle Annäherung der Trustee Savings Banks an den deutschen Sparkassentyp

Die Trustee Savings Banks als die andere Kategorie erhielten von einer englischen Fachzeitschrift unlängst das Prädikat, Europas anti-

<sup>42</sup> Vgl. *Smith*, A. W.: The dangers of Ariel. In: *Investors Chronicle* vom 6. 10. 1972; *Stock Exchange attacks Ariel computer share dealing system*. In: *The Financial Times* vom 21. 2. 1973; *Blanden*, Michael: Ariel's contentious start. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 29 - 32.

<sup>43</sup> Vgl. *Nwankwo*, G. O.: The New Monetary Regulations and the London Discount Market. In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXIII (1972 I), S. 279 bis 283; *Law*, Richard: Diskonthäuser tragen den Londoner Geldmarkt. In: *Handelsblatt*, Jg. 28 Nr. 230 (29. 11. 1973), Sonderbeilage „Finanzzentrum London“, S. 19.

<sup>44</sup> Vgl.: The Discount market is surviving. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 171 - 175.



quierteste Sparkassen zu sein; da sie den Großteil der durch das Einlagengeschäft entstehenden Guthaben an die Staatsschuldenverwaltung abführen müssen und keinerlei Kredite an private Kunden vergeben dürfen, sind sie nach Funktion und Bedeutung in der Tat kaum mit den Sparkassen in Deutschland zu vergleichen. Ihrem schon lange angestrebten Ziel, eine Ausdehnung ihres allzu engen Aktivgeschäftes und damit eine Hinwendung zum ihnen gleichwohl nur in begrenztem Umfang als Vorbild vorschwebenden deutschen Sparkassentyp zu erreichen, sind die Trustee Savings Banks heute allerdings näher denn je: Der im Juli 1973 veröffentlichte Untersuchungsbericht der *Page*-Kommission empfahl u. a. eine Lösung der britischen Sparkassen aus der starken Bindung an den Staat, ihre Betätigung in ihnen bisher verschlossenen Sparten (Gewährung von Überziehungs-, Personal- und Hypothekarkrediten, eigenverantwortliche Mittelanlage usw.) sowie die Verwaltung gruppeninterner Investment- und Pensionsfonds durch ihre Anfang 1973 in London als Dachinstitut gegründete Central Trustee Savings Bank. Unter dem neuen Namen „Mutual Trustee Savings Banks“ sollen sie allmählich zur dritten Kraft im einheimischen Kreditgewerbe zwischen den Clearing Banks und der mit unverändertem Geschäftskreis weiterarbeitenden National Savings Bank heranwachsen und ihren 11 Millionen Kleinkunden als unabhängige „peoples' banks“ einen vollen „retail-banking“-Service offerieren können, andererseits aber auch ihre Steuervorteile und die staatliche Einlagengarantie verlieren sowie der Kontrolle des Noteninstituts wie die übrigen Banken unterliegen<sup>45</sup>.

## VI. Perspektiven

### *1. Evolutions- und innovationshemmende Bankenreglementierung?*

Der EWG-Beitritt Großbritanniens hat das Kreditgewerbe des Vereinigten Königreiches nicht nur vor die Notwendigkeit gestellt, seine Struktur und die Geschäftstätigkeit der einzelnen Institutsgruppen der neuen Konkurrenzsituation anzupassen, sondern auch mit dem Novum konfrontiert, über die Einführung eines umfassenden Bankgesetzes und eine offizielle Aufsicht nachdenken zu müssen<sup>46</sup>. Obwohl sich das bri-

<sup>45</sup> Vgl. *Griffiths*, Brian: *The Page Report — a move in the right direction*. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 876 - 878; Interview. In: *The Scottish Bankers Magazine*, Vol. LXV (1974), S. 242 - 249.

<sup>46</sup> Vgl. *Morison*, Ian: *Regulating banking — The wink and a nod may not be enough*. In: *The Times* vom 4. 10. 1972; *Gooding*, Kenneth: *“Rigid rules may fetter U. K. banks”*. In: *The Financial Times* vom 9. 3. 1973; *Fair*,

tische Kreditwesen bisher lediglich einer gewissen formellen Freiheit zu erfreuen vermochte, befürchten vor allem seit dem Wahlsieg der Labour Party, deren linksradikaler Flügel immerhin für eine Verstaatlichung der Kreditinstitute bzw. eine Monopolisierung sämtlicher inländischer Bankoperationen in den Händen einer sogenannten „British Bank“ plädiert<sup>47</sup>, während die gemäßigtere Richtung nur für eine größere öffentliche Verantwortung der Kreditinstitute und ihre stärkere Beaufsichtigung eintritt<sup>48</sup>, nicht wenige Banken, daß das System der flexiblen pragmatischen Kontrolle über kurz oder lang durch eine strenge, Innovationen und Strukturveränderungen hemmende Reglementierung abgelöst wird.

## 2. Langfristige Prognose des IBRO-Reports

Diese Sorge, die durch die jüngste Krise unter den „fringe“- bzw. „secondary“-Banken<sup>49</sup> und die von den maßgeblichen Instanzen daraufhin angestellten Überlegungen über eine Ausdehnung der Überwachungstätigkeit der Bank of England<sup>50</sup> weitere Nahrung erhielt, steht unverkennbar ebenfalls hinter einer von der Inter-Bank Research Organisation (IBRO) kürzlich für die Regierung angefertigten Studie<sup>51</sup> über künftige politische Maßnahmen zur Festigung der Position Londons als

---

D. E.: a.a.O., S. 44 - 47 und S. 63 - 64; Curtis, G. R.: Profit or prestige? In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1277 - 1280.

<sup>47</sup> Vgl. dazu Mikardo, Ian/Powell, Enoch: Tomorrow you may be a civil servant ... but the price of nationalisation may be too high. In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXVII No. 1558 (January 1974), S. 25 - 31; Lord Catto: Nationalisation — The Right of Reply. In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXVII No. 1559 (February 1974), S. 33 - 34.

<sup>48</sup> Vgl. Beloff, Nora: Labour and the City. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1433 - 1434; Robertson, James: Honest money, open government, and a fair society. In: *The Banker*, Vol. 123 (1973), S. 1435 - 1439; derselbe: ... the argument continues ... In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXVII No. 1559 (February 1974), S. 35 - 36.

<sup>49</sup> Vgl. u. a.: Danger Signals for Banking. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 12 - 18; The story of the City crisis. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 87 - 89; Große Hilfsaktion für Sekundärbanken in der Londoner City. In: *Neue Zürcher Zeitung*, 195. Jg. Nr. 60 (2. 3. 1974), S. 17.

<sup>50</sup> Vgl.: Speech by the Governor of the Bank of England on 5th February 1974. In: *Bank of England — Quarterly Bulletin*, Vol. 14 (1974), S. 54 - 55; Secondary banks — The Bank's view. In: *The Banker*, Vol. 124 (1974), S. 209.

<sup>51</sup> Vgl. Inter-Bank Research Organisation: *The Future of London as an International Financial Centre*. London 1973.

internationales Finanzzentrum. Dennoch kommt der Bericht, der eigentlich bloß eine Diskussionsgrundlage zu bestimmten Problemen — wie etwa der Entwicklung eines kombinierten „deposit, investment and overseas banking“ in England — liefern sollte, zu dem Schluß, daß 1980 zumindest die heute schon erheblich aufgelockerte Arbeitsteilung zwischen den Clearing und Merchant Banks voraussichtlich einem vom deutschen Universalbank-Modell kaum noch differierenden System gewichen sein wird und daß auch die traditionellen Demarkationslinien zwischen den britischen Banken, Brokern und Versicherungen auf die Dauer lediglich geringe Überlebenschancen besitzen dürften<sup>52</sup>.

Horst-Dieter Schultze-Kimmle, Würzburg

### Zusammenfassung

#### Universalbanktendenzen im britischen Kreditwesen

Schon seit einer Reihe von Jahren sind im Kreditgewerbe Großbritanniens in ständig steigendem Ausmaß Zeichen einer Evolution in Richtung auf ein Universalbankensystem deutscher Prägung zu erkennen. Die ursprüngliche Initiative zu diesem Prozeß ging von der City selbst aus; erheblich stimuliert wurde er allerdings durch die Kreditreform vom Herbst 1971. Sie ermöglichte es, den im Wettbewerb mit verschiedenen inländischen Institutsgruppen wie auch den in London angesiedelten Auslandsbanken ins Hintertreffen geratenen Clearing Banks, gegenüber der früher relativ stiefmütterlich behandelten Privatkundschaft eine größere Aktivität zu entfalten und durch zahlreiche weitere Diversifikationsmaßnahmen den Weg zu „financial supermarkets“ einzuschlagen. Zwangsläufig kommen sie im Rahmen solcher, durch zwischenzeitliche Rückfälle in der offiziellen Liberalisierungspolitik temporär gebremsten Bestrebungen zunehmend anderen Institutskategorien ins Gehege, die — wie etwa die Building Societies, Finance Houses oder Merchant Banks — ihrerseits ebenfalls in kontinuierlich wachsendem Umfang die Abkehr vom klassischen Spezialbankprinzip vollziehen. Heute müssen sich die Clearing Banks obendrein neben jenen und jüngeren Rivalen in Gestalt der rasant expandierenden „money shops“ verstärkt den kontinentalen Banken mit einem vielfach schon wesentlich universelleren Sortiment und Service stellen. Um ihre Konkurrenzfähigkeit zu verbessern und die Auflockerung der traditionellen Arbeitsteilung zu fördern, erleichtert die Bank of England seit Anfang 1973 die kapitalmäßige

---

<sup>52</sup> Vgl. *McLachlan*, Sandy: Breakdown of demarcation lines in City, says report. In: *The Financial Times* vom 1. 12. 1972; *McComb*, Desmond: The Future of London as a Financial Centre. In: *The Bankers' Magazine*, Vol. CCXVI (1973 II), S. 49.

Einflußnahme auf Merchant Banks mit der begehrten Akzepthaus-Reputation, so daß sich die Clearing Banks nicht nur durch die Kreierung neuer Leistungen „von innen heraus“, sondern außerdem durch die mit Fusionen oder Beteiligungen erworbenen spezifischen Erfahrungen und Verbindungen zu „all-purpose“-Instituten entwickeln können. Gleichwohl ist das britische Kreditwesen gegenwärtig immer noch mit diversen Spezialisierungsrelikten behaftet, die indes — so lautet jedenfalls die langfristige Prognose des IBRO-Reports — unbeschadet der nach dem EWG-Beitritt, dem Regierungswechsel und den Krisenerscheinungen im Sekundärbank-Bereich sehr aktuellen Reglementierungspläne größtenteils nach und nach eliminiert werden dürften.

### Summary

#### Tendencies towards Mixed Banking Institutions in the British Banking System

For a number of years now, there have been steadily growing indications in Great Britain's banking system of an evolution in the direction of a mixed banking system of German stamp. The original initiative for this process came from the City itself; it was given considerable impetus, however by the banking reform of autumn 1971. This reform enabled the clearing banks, which had been at a disadvantage in the competition with various domestic groups of institutions and also the foreign banks with offices in London, to engage in greater activity with respect to the formerly relatively neglected private customers and by numerous other diversification measures to steer a course towards becoming financial supermarkets. Of necessity, in the course of such endeavours, which were temporarily impeded by occasional backsliding in official liberalization policy, they increasingly find themselves at odds with other categories of institutions — such as the building societies, finance houses or merchant banks — which in their turn are also abandoning the classical-special-purpose bank principle to a continuously increasing extent. Over and above this, the clearing banks must now face up, not only to these rivals and younger ones in the shape of the rapidly expanding money shops, but also to an increasing extent to the continental banks, which in many instances offer a substantially more universal assortment and service. To improve their competitive ability and further the breaking down of the traditional system of division of labour, since early 1973 the Bank of England has been facilitating the exertion of influence, via acquisition of capital interests, on merchant banks with the coveted reputation of acceptance houses, so that the clearing banks can develop into "all-purpose" institutions, not only by the creation of new services 'from within', but also by way of specific experience and connections acquired through mergers and the purchase of interests. For all that, the British banking system is still burdened with divers specialization relicts which, however — at least that is the long-range prediction of the IBRO report — notwithstand-

ing the highly acute regulatory plans following the accession to the EEC, the change in government and the crisis phenomena in the secondary banking sphere, should be gradually eliminated.

### Résumé

#### Tendances d'une évolution du secteur bancaire britannique vers le type de la banque universelle

Depuis plusieurs années, l'on décèle dans le secteur bancaire de Grande-Bretagne des signes croissants d'une évolution en direction d'un système de banques universelles du type allemand. L'initiative première d'une telle évolution appartient à la « City » elle-même; mais elle fut grandement stimulée par la réforme du crédit de l'automne 1971. Cette réforme a permis aux « Clearing Banks », que la concurrence des divers groupes bancaires et financiers nationaux comme aussi des banques étrangères établies à Londres avait quelque peu repoussées à l'arrière-plan, de développer une plus grande activité en faveur de la clientèle privée, traitée jusque-là avec un certain dédain, et de s'engager dans la voie des « supermarchés financiers » grâce à de nombreuses actions de diversification. Ces banques pénètrent forcément, même si leurs tentatives sont à certains moments brimées par des freinages temporaires appliqués à la politique de libéralisation, dans le domaine d'autres catégories d'établissements, qui — notamment les « Building Societies », « Finance Houses » et « Merchant Banks » — pour leur part se détournent également progressivement du principe classique de la spécialisation bancaire. Aujourd'hui les « Clearing Banks » sont confrontées à de jeunes rivales, à savoir les proliférantes « money shops » (les échoppes d'argent) des banques continentales, ce qui les oblige à offrir une gamme de services que l'on peut déjà qualifier très souvent d'universelle. Afin d'améliorer leur compétitivité et de promouvoir la libéralisation de la répartition traditionnelle du travail, la Banque d'Angleterre facilite depuis le début de 1973 leur prise d'influence sur les « Merchant Banks » à la réputation enviée d'instituts de réescompte, de sorte que les « Clearing Banks » sont en mesure de devenir des établissements universels non seulement par la création interne de nouveaux services, mais également grâce à l'acquisition des expériences et des relations spécifiques des « Merchant Banks » avec lesquelles elles ont fusionné ou dans lesquelles elles ont pris des participations. Le secteur bancaire et financier britannique conserve cependant encore certaines reliques de diverses spécialisations qui — à tout le moins selon les projections à long terme du rapport IBRO — devraient être progressivement éliminées grâce aux plans très modernes de réglementation qui demeurent d'actualité même après l'adhésion à la CEE, le changement de gouvernement et l'apparition de crises dans le domaine bancaire secondaire.