

Universalbanken – Erfahrungen und mögliche Lehren

Von Vincenz Timmermann, Hamburg

Der Aufbau eines leistungsfähigen Geld- und Kreditsystems ist für alle Länder ein wichtiger Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung; denn ein leistungsfähiges Geld- und Kreditsystem mobilisiert zusätzliche inländische Ersparnisse und leitet die mobilisierten investierbaren Fonds in effizientere Verwendungen.

Über die Rolle und die Bedeutung der Geld- und Kreditinstitute gibt es in der wirtschaftstheoretischen und in der wirtschaftshistorischen Literatur viele wichtige Beiträge¹. In der vorliegenden Arbeit konzentriere ich mich auf einen Aspekt dieser Diskussion, nämlich auf die Frage, ob das Universalbankensystem Modellcharakter haben könnte, wenn heute ein Land daran geht, sein Geld- und Kreditsystem neu zu gestalten. Dabei gehe ich folgendermaßen vor: Zunächst stelle ich das Universalbankensystem dar und die Erfahrungen, die man damit in der Vergangenheit gemacht hat. Aus naheliegenden Gründen beschränke ich mich auf das deutsche Universalbankensystem, an dem sich meines Erachtens die Vorzüge und auch die Probleme dieses Systems exemplarisch darstellen lassen. Dann gehe ich im zweiten Abschnitt den Argumenten nach, die in der neueren Literatur gegen das Universalbankensystem vorgebracht werden. Im dritten Abschnitt schließlich versuche ich die Frage zu beantworten, ob das Universalbankensystem nach allem, was wir darüber wissen, auch unter den Bedingungen der mittel- und osteuropäischen Länder, die heute zu weitreichenden Reformen ihres Geld- und Kreditsystems bereit sind, einen positiven Beitrag leisten könnte.

¹ Beiträge wirtschaftstheoretischer Art stammen von *Joseph A. Schumpeter* („Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“, 5. Aufl., Berlin 1952, S. 105 ff., 140 ff.) sowie vor allem von *John G. Gurley* und *Edward S. Shaw* („Money in a Theory of Finance“, Washington 1960); Beiträge wirtschaftshistorischer Art stammen von *Alexander Gerschenkron* („Economic Backwardness in Historical Perspective“, Cambridge 1962, S. 5 ff.) und vor allem von *Rondo Cameron* et al. („Banking in the Early Stages of Industrialization“, New York 1967; „Banking and Economic Development“, New York 1972).

I.

Zunächst eine kurze Definition: Eine Universalbank ist ein Kreditinstitut, das „alle Bankgeschäfte mit Ausnahme der Notenausgabe und der Pfandbriefemission“ betreibt². Universalbanken sind also – anders als die Banken im sogenannten Trennbanksystem – nicht durch Spezialisierung gekennzeichnet als Depositenbanken oder als Kreditbanken oder als Institute langfristiger Finanzierung, sondern Universalbanken sind auf allen Gebieten der Geld-, Kredit- und Kapitalversorgung tätig: Sie betreiben das Einlagengeschäft und das Kreditgeschäft aller Fristen, das Gründungs- und das Emissionsgeschäft, den Geldhandel und den Effektenhandel.

Die große Bedeutung der Universalbanken für die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands läßt sich meines Erachtens aus zwei Besonderheiten erklären, von denen ich glaube, daß sie – gerade mit Blick auf die gegenwärtigen Reformbestrebungen in den mittel- und osteuropäischen Ländern – nachahmenswert sind:

- Die eine Besonderheit ist die Gewährung unbesicherter persönlicher Kredite.
- Die zweite Besonderheit ist die langfristige Investitionsfinanzierung, bei der Gründungsgeschäfte, Emissionsgeschäfte und Beteiligungsgeschäfte miteinander verknüpft sind.

Diese beiden Spezialitäten, unbesicherte persönliche Kredite und langfristige Investitionsfinanzierung, haben die deutschen Banken als erste in besonders erfolgreicher Weise miteinander verbunden und weiterentwickelt.

Die Anfänge des unbesicherten persönlichen Kredits, dieser auf dem Kontinent so erfolgreichen Bankenpraktik, finden sich – wie die Anfänge so mancher finanziellen Innovation – in Schottland.

Diese Geschäftspraktik ist durch zwei miteinander verknüpfte Vorgänge gekennzeichnet: Es werden im Rahmen dieses Systems von den Banken einerseits unbesicherte persönliche Kredite gewährt. Im Gegenzug muß der Kreditnehmer aber andererseits alle seine Geldgeschäfte mit der kreditgebenden Bank – seiner „Hausbank“ – abwickeln. Der Kreditnehmer erhält auch ohne Stellung von Sicherheiten Kredit; die Bank erhält die volle Information über den Gang der Geschäfte des Kreditnehmers und über seine wirtschaftlichen Aktivitäten.

² H. E. Büschgen, Universalbanken oder spezialisierte Banken als Ordnungsalternativen für das Bankgewerbe der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Sammlung und Verwendung von Kapital, Köln 1970, S. 7.

Adam Smith berichtet im 2. Kapitel des 2. Buches seines „Wealth of Nations“, daß die Banken in Schottland bereits zu seiner Zeit Kredite ohne dingliche Sicherung gewährten³.

Werner Sombart charakterisiert diese Kreditform als „die Emporhebung der Vermögenslosen zur Unternehmertätigkeit, wodurch die Zufälligkeiten der früheren Zeit, in der deren Ausübung an den Geldbesitz gebunden war, beseitigt worden sind⁴.“

Die zweite Besonderheit des in Deutschland so erfolgreichen Universalbankensystems ist die langfristige Investitionsfinanzierung. Dazu gehört auch die Gründung von Unternehmen, die Emission von Wertpapieren und sogar die Beteiligung an einem Unternehmen, selten von vornherein mit einer langfristigen Beteiligungsabsicht, häufiger vorübergehend, solange sich noch nicht alle Anteilswerte plazieren lassen.

Diese umfassende Art der Investitionsfinanzierung wurde auf dem europäischen Kontinent – soweit wir das wissen können – erstmals in Belgien praktiziert, von der 1822 gegründeten „Société Générale de Belgique“; dieses Institut gilt als die erste europäische Geschäftsbank dieses neuen Typs, weil sie – übrigens bereits als Aktienbank geführt – von Anfang an auch das Effektengeschäft betrieb⁵. Das Liquiditätsproblem aus der Fristentransformation versuchte diese Bank durch die Ausgabe eigener Obligationen zu lösen, zur Fundierung der ausstehenden Kredite und Unternehmensbeteiligungen. Dieser erste Versuch und auch die nächsten Versuche mit solchen „Crédit Mobilier-Banken“ in Frankreich und in Italien scheiterten daran, daß diese Banken sich zu lange ausschließlich auf die in der Gründerzeit sehr risikoreiche Wohnungsbau- und Industriefinanzierung stützten und das Depositengeschäft völlig vernachlässigten.

Dagegen haben die großen deutschen Filialbanken, vor allem die Berliner Großbanken, von Beginn an ganz gezielt auch die Pflege des Depositengeschäfts betrieben; die großen deutschen Geschäftsbanken hatten aus den Schwierigkeiten der belgischen, der französischen und der italienischen Crédit Mobilier-Banken gelernt. Durch die Gründung von Bankfilialen und Depositenkassen in Berlin und anderen deutschen Großstädten wurde von der Passivseite her die Voraussetzung für ein fristenmäßig differenziertes Aktivgeschäft geschaffen: Das Eigenkapital wurde mehr und mehr zur

³ *A. Smith*, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), hrsg. von J. R. McCulloch, Edinburgh 1846, S. 123 ff.

⁴ *W. Sombart*, *Der moderne Kapitalismus*, 3. Band: *Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus* (1902), 3. Aufl., München 1928, S. 220.

⁵ Vgl. *K. E. Born*, *Geld und Banken im 19. und 20. Jahrhundert*, Stuttgart 1977, S. 102 ff. u. S. 171 f.

Reserve, der eigentliche Betriebsfonds der Universalbanken waren die sogenannten fremden Gelder, also vor allem Termin- und Spareinlagen.

Die Entwicklung zur Universalbank wurde in Deutschland auch dadurch gefördert, daß die deutschen Privatbanken im 19. Jahrhundert nur ganz vereinzelt noch das Recht zur Notenausgabe besaßen. Die Privatbanken waren aber von Anfang an immer bestrebt gewesen, alle Bankgeschäfte ihrer Kunden abzuwickeln. Da sie Banknoten nun kaum noch ausgeben durften, mußten sie andere Wege zur Monetarisierung und Finanzierung finden. Das führte die deutschen Banken sehr früh zum italienischen Giro-System des Mittelalters zurück, das zwischenzeitlich nur noch an besonders wichtigen Handelsplätzen, wie Amsterdam, London und Hamburg, praktiziert wurde⁶: Wenn viele Händler und Kaufleute ein Girokonto bei derselben Bank unterhielten, ließen sich Teile ihrer Forderungen und Verbindlichkeiten bankintern verrechnen; und wenn schließlich auch noch Banken beieinander Konten unterhielten, konnte nach Art eines modernen Clearing-Verfahrens der interne Verrechnungsverkehr sogar noch intensiviert werden; man brauchte jedenfalls für den Geschäftsverkehr viel weniger Banknoten.

Diese Wiedererdeckung des Giro-Verkehrs und die finanzielle Innovation des Banken-Clearings hat sehr bald zu einer starken Ausweitung des Kontokorrent-Verkehrs geführt, und die damit verbundene Zunahme des Giralgeldes hat dann einen wichtigen Beitrag zur Industrialisierung Deutschlands geleistet.

Die Besonderheiten der deutschen Universalbanken sind also:

Erstens der unbesicherte persönliche Kredit; d.h. die Bank richtet ihren Kunden ein laufendes Konto ein und gestattet ihnen Überziehungen in bestimmter, vorher abgesprochener Höhe; als Gegenleistung tätigt der Kunde dafür alle seine Bankgeschäfte mit „seiner“ Hausbank.

Zweitens die Investitionsfinanzierung, wenn nötig mit einer direkten Beteiligung der Banken an besonders risikobehafteten Investitionen ihrer Kunden.

Alexander Gerschenkron meint, die Privatbanken und später auch die großen Aktienbanken hätten in Deutschland durch direktes Mitwirken fehlende Unternehmer und fehlendes Privatkapital ersetzen müssen⁷. Tatsäch-

⁶ In Hamburg war bereits 1619 die Hamburger Bank als erste deutsche Giro-Bank gegründet worden. Vgl. dazu *O. Veit*, Grundriß der Währungspolitik, 3. Aufl., Frankfurt a.M. 1969, S. 467 ff.; Landeszentralbank in der Freien und Hansestadt Hamburg (Hrsg.), Die Notenbank in Hamburg: Wie sie wurde, was sie war und was sie ist, Hamburg 1981, S. 7 ff.

⁷ Vgl. *A. Gerschenkron*, Economic Backwardness in Historical Perspective, Cambridge 1962, S. 14 ff.

lich begleiteten die deutschen Universalbanken – wie man sagte – diese Unternehmen „von der Wiege bis zur Bahre“: Sie wirkten mit bei der Gründung von Unternehmen, sie entschieden mit bei Erweiterungen und größeren Innovationen, bei Kapitalerhöhungen, bei Zusammenschlüssen und schließlich – wenn nötig – auch noch bei der Liquidation. So wurden die Banken in Deutschland tatsächlich – zumindest zu Beginn der Industrialisierung – eine wichtige Quelle für Kapital und Unternehmerleistung. Erst später, als sich bei den Industrieunternehmen größere Gewinne einstellten und dadurch Selbstfinanzierungen möglich wurden, war die Industrie weniger auf die Banken angewiesen.

Es wäre allerdings falsch, unser Interesse am deutschen Geld- und Kredit-System so ausschließlich, wie es häufig geschieht, den großen Aktienbanken zuzuwenden und vor allem ihnen die Verdienste um die Finanzierung der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland zuzuschreiben⁸. Damit würde man den Einfluß der deutschen Großbanken überschätzen. Denn in Deutschland bestanden bereits viele Industrieunternehmen, bevor es die großen, wirklich leistungsfähigen Aktienbanken überhaupt gab; diese wurden ja erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gegründet. Die großen Kredit- und Filialbanken konnten sich also erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts in wirklich beachtlichem Umfang an der Gründung von Industrieunternehmen beteiligen, die kapitalintensive Neuerungen einführten, wie die Bergwerks- und Hüttengesellschaften, die Röhrenwerke, die Eisenbahn- und Telegraphengesellschaften. Der große Kapitalbedarf im Kohle- und Erzbergbau, in der Elektrizitätswirtschaft, in der Eisen-, Stahl- und Metallindustrie überstieg dann allerdings die Möglichkeiten der kleineren Privatbanken. Wenn die kleineren Kreditbanken im industriellen Gründungs- und Emissionsgeschäft gegenüber den großen Filial- und Aktienbanken auch im Nachteil waren, im laufenden Kreditgeschäft hatten sie deutliche Vorteile: Die Kenntnis der lokalen Verhältnisse und der lokalen Märkte, damit auch das Wissen um die Geschäftslage ihrer Kunden und deren Kreditwürdigkeit, befähigten gerade auch kleinere Banken unbesicherte persönliche Kredite einzuräumen oder abzulehnen.

Wie ein französischer Journalist um 1900 diese Besonderheit des deutschen Bankwesens und ihre Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung beschrieb, zeigt ein Bericht, den er seiner Zeitung nach Frankreich übermittelte⁹. Er habe in Barmen mit den Direktoren zweier Banken, des „Barmer

⁸ Vor dieser Fehleinschätzung warnt auch K. Borchardt, *Die Industrielle Revolution in Deutschland*, München 1972, S. 104 ff.

⁹ Jules Huret, *In Deutschland* (1907), in: K. Hackenberg (Hrsg.), *Wuppertal o.J.*, S. 29 f.

Bankvereins“ und der „Bergisch-Märkischen Bank“, gesprochen und diese hätten ihm gesagt, die Industrie des Bergischen Landes verdanke ihren Aufschwung vor allem „dem blindvertrauenden und nahezu schrankenlosen Kredit, den die Banken den tatkräftigen Industrieherrn eröffnen“. In Frankreich pflegten die Banken der Industrie und dem Handel im allgemeinen keinen Blankokredit zu gewähren. In Deutschland sei das eine ganz landläufige Sitte. Wenn die Fähigkeit und Redlichkeit eines Geschäftsmannes dem Bankier Vertrauen einflößten, könne er in Deutschland so viel Geld bekommen, wie er brauche. Als Gegenleistung betrauten die Firmen selbstverständlich die kreditgebende Bank mit all ihren Geldgeschäften. Gegen Zahlung von 1 oder gar nur $\frac{1}{4}$ Prozent über Reichsbankdiskont könne jeder tüchtige Fabrikant so viel Kapital erhalten, wie er nötig habe. *Krupp* hätte wohl zwanzigmal bankrott gemacht, wenn die Bankiers ihm nicht getreulich zur Seite gestanden hätten, und ebenso *Thyssen*. Wie hätte z.B. die bewundernswürdige Chemikalienfabrik von Friedrich *Bayer* in Elberfeld, die, von einem kleinen Geschäftsmann gegründet, jetzt in der Weltindustrie obenan steht, ohne die Unterstützung der Banken zu einem solchen Entwicklungsstand gelangen können?

Soweit der Bericht des französischen Journalisten, der als Zeitzeuge die Besonderheiten der deutschen Universalbanken eindrucksvoll beschreibt.

II.

Nach dieser Skizze der historischen Erfahrungen mit Universalbanken in Deutschland, wie sie aus den Studien der Wirtschaftshistoriker, aber auch aus Reiseberichten, aus Biographien von Industriepionieren¹⁰ und aus Jubiläumsschriften deutscher Kreditinstitute und Industrieunternehmen hervorgehen, soll nun den Argumenten nachgegangen werden, die sich in der neueren Literatur gegen das deutsche Universalbankensystem finden.

Immer wieder hat man den deutschen Universalbanken vorgeworfen, sie besäßen einen zu starken Einfluß auf die Wirtschaft, wobei sich dieser Einfluß aus mehreren Quellen speise: aus dem ganz normalen Kreditgeschäft, aus den Industriebeteiligungen, aus den Aufsichtsratsmandaten und aus dem Depotstimmrecht. Die Kritiker des deutschen Universalbankensystems leiten daraus Interessenkonflikte und eine Tendenz zu größerer Marktmacht und wettbewerbsbeschränkendem Verhalten der Banken ab.

¹⁰ Vgl. z.B. *L. Berger*, *Der alte Harkort. Ein westfälisches Lebens- und Zeitbild*, Leipzig 1890.

Ein besonderes Problem des deutschen Universalbankensystems stellt in der Tat – vor allem für ausländische Betrachter – die enge Verbindung zwischen den deutschen Banken und der Industrie dar. Als äußeres Zeichen wird häufig auf die große Zahl von Aufsichtsratssitzen hingewiesen, die Vertreter von Banken in Industrieunternehmen einnehmen.

Außerdem wird von Kritikern des deutschen Universalbankensystems häufig angeführt, daß die Bildung großer Konzerne und Kartelle in Deutschland sowie die allgemeine Konzentration in der deutschen Industrie von den Banken gefördert worden sei; die Banken hätten ihre Kunden zu Fusionen und Zusammenschlüssen gedrängt, weil sich dadurch die Sicherheit ihrer Kredite erhöht habe. Die Banken konnten nach Auffassung dieser Kritiker gar nicht an besonders intensiven Konkurrenzbeziehungen zwischen ihren Kunden interessiert sein. Gleichzeitig sei auch das Interesse der großen Bankkunden dahin gegangen, große und leistungsfähige Hausbanken zu haben. So habe die Konzentration der Banken und der Industrie beiderseitigem Interesse entsprochen: Die Industrie habe für ihren großen Finanzbedarf große Banken benötigt; die Banken hätten zur Sicherheit ihrer Großkredite entsprechend große Unternehmen gebraucht¹¹.

Der Vorwurf, das deutsche Bankensystem habe vor allem die Banken selber begünstigt, indem es sie groß und einflußreich gemacht habe, trifft meines Erachtens so nicht zu. Zwar ist es auch in Deutschland zu großen Banken gekommen und zu großen Unternehmen. In Deutschland hat sich aber im 19. und 20. Jahrhundert eine vernünftige Machtbalance zwischen Banken und Industrie entwickelt. Zeitweise hatten die Banken einen stärkeren Einfluß auf die Industrie, zeitweise aber auch die Industrie auf die Banken. So sitzen schließlich ja nicht nur Bankenvertreter in den Aufsichtsräten der Industrieunternehmen, sondern auch zahlreiche Industrievertreter in den Aufsichtsräten der Banken. Der Einfluß der deutschen Banken wird in der öffentlichen Diskussion jedenfalls stark überschätzt. Der Einfluß und die ökonomische Macht der Banken ist in Ländern mit spezialisierten Banken, in Trennbanksystemen wie in den USA, in Japan und in Schweden, viel größer. In Deutschland hielten die 10 größten Privatbanken 1988 weniger als 1 % des Nominalkapitals aller deutschen Aktiengesellschaften außerhalb

¹¹ In diesem Zusammenhang wird darauf aufmerksam gemacht, daß es durch die enge Verbindung zwischen den großen Banken und der Groß-Industrie zu einer Bevorzugung großer Unternehmen gegenüber kleineren gekommen sei. So z.B. von *H. Neuburger* und *H. H. Stokes*, *German Banks and German Growth 1883 - 1913, An Empirical View*, in: *The Journal of Economic History*, No. 34 (1974), S. 710 ff. Zweifel gegenüber dieser Position begründen *R. Fremdling* und *R. Tilly*, *German Banks, German Growth and Econometric History*, in: *The Journal of Economic History*, Vol. 36 (1976), S. 416 ff.

des Bankensektors. Dagegen hielten beispielsweise die japanischen Banken 1988 über 20% des gesamten Nominalkapitals der Aktiengesellschaften Japans¹². Auch international ragen die deutschen Universalbanken keineswegs heraus: Die größte von ihnen, die Deutsche Bank, liegt im internationalen Vergleich deutlich hinter japanischen und amerikanischen Banken zurück, etwa gleichauf mit britischen und französischen Banken. Die Deutsche Bank nimmt weltweit – gemessen an der Bilanzsumme – die 19. Stelle ein. Auch innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft verfügt die Deutsche Bank mit einem Marktanteil von 2% über keine marktbeherrschende Position; sie liegt mit diesem Anteil jedoch neben einigen französischen Banken in der Spitzengruppe. Das verdeutlicht gleichzeitig, daß der Konzentrationsprozeß im Bankensektor erheblich geringer ist als in der gewerblichen Industrie; dort besitzen z.B. FIAT und VW im Automobilbereich einen EG-Marktanteil von je 15%.

Im August 1989 hat das Ifo-Institut in München 500 westdeutsche Unternehmen über die „Macht der deutschen Banken“ befragt. Nur 18% der Befragten hielten den Einfluß der Banken für zu stark. Überwiegend wurde die Beteiligung der Bankenvertreter in den Aufsichtsratsgremien der Industrieunternehmen von den Befragten begrüßt, weil dadurch einerseits Informationen und finanzielles Know-how zur Verfügung stünden, andererseits ein kompetentes Gegengewicht gegenüber anderen Interessenvertretern in den Kontrollgremien vorhanden sei.

Auch darf nicht übersehen werden, daß häufig die Vertreter verschiedener Banken nebeneinander in den Aufsichtsgremien großer Unternehmen sitzen und Stimmrechte wahrnehmen; der Einfluß einzelner Banken wird dadurch zumindest teilweise neutralisiert.

So erscheinen die Einwände gegen das Universalbankensystem insgesamt doch stark übertrieben, abgesehen vielleicht von Auswüchsen, die sich im Laufe einer langen Wirkungszeit ohne durchgreifende gesetzliche Regelungen in einigen westlichen Industrieländern gebildet haben. Aber solche Auswüchse, wie die unbeschränkte Wahrnehmung des Depotstimmrechts und der Aufsichtsratsmandate oder der übertriebene Beteiligungsbesitz einzelner Banken, sind durch entsprechende Gesetze regelbar¹³.

¹² Zum Einfluß der japanischen Banken und zu deren besonders engen Beziehungen zur Industrie vgl. z.B. G. Conti, *Alternative Financial Systems in Industrial Economies* (1970 – 85), Paper Prepared for the International Conference on „Finance and Enterprise in a Historical Perspective“ – in *Terni* (28. 9. – 1. 10. 89), Ms. S. 58 ff.

¹³ Vgl. dazu U. Immenga, *Beteiligungen von Banken in anderen Wirtschaftsbereichen*, 2. Aufl., Baden-Baden 1978, S. 145 ff.

III.

Nach dem bisher Gesagten liegt der Schluß nahe, das Universalbankensystem sei auch für die zur wirtschaftlichen Reform bereiten mittel- und osteuropäischen Länder ganz eindeutig die beste Lösung. Bevor vom Leser ein solcher Schluß gezogen wird, sollte jedoch noch folgendes bedacht werden:

Aus den uns vorliegenden Ergebnissen der wirtschaftshistorischen Forschung und aus eigenen Erfahrungen wissen wir, daß sich unter verschiedenen kulturellen und institutionellen Bedingungen, in verschiedenen Ländern und zu verschiedenen Zeiten sehr unterschiedliche Bankensysteme als effiziente Lösungen erwiesen haben: Kleine Einzelbanken und große Filialbanken, hochspezialisierte Institute und Universalbanken.

Kein Land kann schadlos das Bankensystem eines anderen Landes unverändert übernehmen, indem es dessen Organisation, dessen Geschäftspraktiken und Verhaltensweisen einfach imitiert. Einige Beispiele mögen das belegen.

Viele ehemalige Kolonialländer sind selbst nach Erlangung ihrer Unabhängigkeit bei dem von den früheren Kolonialherren eingerichteten Bankensystem geblieben, obwohl es ihren eigenen Bedingungen und Bedürfnissen ganz offensichtlich nicht entsprach. So haben z.B. die ehemals britischen Kolonialländer das angelsächsische Trennbankensystem übernommen. Ein solches System hochspezialisierter Banken funktionierte gut unter den Bedingungen Großbritanniens, wo Kreditnehmer meistens ausreichende Sicherheiten stellen konnten. In den armen Ländern Asiens und Afrikas gab es aber keinen vermögenden Mittelstand, und es fehlten die reichen Kaufleute und Händler.

Auch das französische Bankensystem war für arme Länder wenig geeignet; denn die französischen Auslandsbanken beschränkten sich vor allem auf die Sammlung von Ersparnissen in den ehemaligen Kolonialländern. Im übrigen waren diese Banken, wie das ganze französische Bankensystem, viel zu sehr auf Paris hin orientiert; die Kreditgewährung vor Ort wurde stark vernachlässigt.

Einen völlig anderen Weg ging man in Japan, wo verschiedene Elemente der amerikanischen, britischen und deutschen Bankensysteme zunächst nur vorläufig eingeführt wurden; und nur soweit die aus dem Ausland übernommenen Entwürfe sich dann einige Jahre lang unter den japanischen Bedingungen auch in der Praxis bewährt hatten, wurden sie den Gegebenheiten Japans angepaßt und endgültig eingeführt. Japan hat damit beispielhaft vorgeführt, wie man einzelne Teile der Bankensysteme anderer Länder übernehmen und sie den eigenen Bedürfnissen und Bedingungen anpassen kann.

Und so muß nach meiner Einschätzung auch für die nun reformbereiten mittel- und osteuropäischen Länder die Devise lauten: Nicht imitieren, sondern adaptieren, also nicht ein anderswo erfolgreiches Bankensystem einfach übernehmen, sondern brauchbare Elemente auswählen und den eigenen Bedürfnissen und Bedingungen anpassen.

Das gilt allgemein im wirtschaftlichen Bereich, aber ganz besonders im Bereich des Geld- und Kreditwesens; und es gilt auch für ein Bankensystem wie das deutsche, das auf den ersten Blick alle Vorzüge auf seiner Seite hat, aber selber ja auch aus einer Adaption von Elementen anderer Bankensysteme entstanden ist.

Damit komme ich zur Ausgangsfrage zurück: Kann das deutsche Universalbankensystem – insgesamt oder zumindest in wichtigen Elementen – ein Modell für die reformwilligen mittel- und osteuropäischen Länder abgeben?

Meine Antwort auf diese Frage lautet „Ja“, und dabei denke ich insbesondere an die folgenden Elemente des deutschen Universalbankensystems:

- die Vergabe unbesicherter persönlicher Kredite;
- die Anwendung des *crédit mobilier*-Prinzips langfristiger Investitionsfinanzierung;
- die starke Betonung des Depositengeschäfts;
- die Weiterentwicklung des Kontokorrentverkehrs und des Banken-Clearing.

In Ländern, die sich nicht auf einen vermögenden Mittelstand und auf reiche Kaufleute und Händler stützen können, ist das deutsche Universalbankensystem von Prinzip her besser geeignet als das angelsächsische Trennbankensystem. Dem deutschen Nationalökonom *Adolf Weber* wird eine nach meinem Urteil treffende Kennzeichnung dieser beiden Systeme zugeschrieben. Weber soll einmal gesagt haben, der Hauptunterschied zwischen dem deutschen und dem angelsächsischen Bankensystem bestehe darin, daß die deutschen Banken für Leute geschaffen seien, die Geld brauchen, die englischen Banken aber für Leute, die Geld haben.

Die Kreditform des unbesicherten persönlichen Kredits ermöglicht es allen fähigen und risikobereiten Unternehmen zu investieren, auch den vermögenslosen. Auch das *crédit mobilier*-Prinzip der langfristigen Investitionsfinanzierung ist für Länder, die darangehen, ihr Geld- und Kreditsystem neu zu gestalten, eine wertvolle Bereicherung. Allerdings muß das große Risiko von Unternehmensgründungen und -erweiterungen sowie der Einführung technischer Neuerungen durch ein sehr aktives Depositengeschäft ergänzt werden. Die Sammlung auch kleinster Sparbeträge und die

effiziente Allokation dieser investierbaren Fonds kann in wirtschaftlich ärmeren Ländern von Universalbanken unter Nutzung aller „unter einem Dach“ verfügbaren Erfahrungen, Marktkenntnisse und Informationen besser geleistet werden als von Spezialbanken; das gilt vor allem dann, wenn noch kein leistungsfähiger Kapitalmarkt vorhanden ist und die Banken mit Zwischenkrediten einspringen und vorfinanzieren bzw. noch nicht untergebrachte Aktien bis zur endgültigen Plazierung übernehmen müssen¹⁴.

Nach allem, was wir bisher über Universalbanken wissen, haben diese in der Vergangenheit nicht nur selber große Risiken übernommen; sie haben den privaten und institutionellen Anlegern stets auch gute Möglichkeiten zum Halten diversifizierter Portefeuilles geboten und dadurch risikobereit Kapital mobilisiert.

Dem Bankkunden wird einerseits also der ganze Fächer von Bankdienstleistungen wie in einem Supermarkt zur Verfügung gestellt; andererseits geht der Kunde allerdings eine besonders enge Bindung an seine „Hausbank“ ein. Es wird im Falle persönlicher Kredite also schwieriger sein, eine Bank zu wechseln: Hierin könnte ein Nachteil gesehen werden, der bei gut funktionierendem Wettbewerb der Banken untereinander meines Erachtens aber in vertretbaren Grenzen gehalten werden kann.

Insgesamt stellt daher das deutsche Universalbankensystem nach meinem Urteil – wenn schon nicht insgesamt, so doch in seinen wichtigen Elementen und deren Zusammenwirken – einen Bankentyp dar, der sich auch für die zu Wirtschaftsreformen bereiten mittel- und osteuropäischen Länder zur Adaption empfiehlt, nicht jedoch zur einfachen Imitation.

Zusammenfassung

Universalbanken – Erfahrungen und mögliche Lehren

Der Verfasser diskutiert die Frage, ob das deutsche Universalbankensystem – insgesamt oder in wichtigen Elementen – Modellcharakter haben könnte für Länder, deren Geld- und Kreditsysteme umgestaltet werden sollen. Die Antwort des Verfassers ist „Ja“, und dabei verweist er auf die folgenden Besonderheiten des Universalbankensystems: Die Vergabe unbesicherter persönlicher Kredite; die Anwendung des „credit mobilier“-Prinzips langfristiger Investitionsfinanzierung; die starke Betonung des Passivgeschäfts; die Weiterentwicklung des Kontokorrentverkehrs und des Banken-Clearing.

In Ländern, die sich nicht auf einen vermögenden Mittelstand und auf reiche Kaufleute und Händler stützen können, ist das Universalbankensystem vom Prinzip her besser geeignet als das angelsächsische Trennbanksystem. Die Kreditform des unbesi-

¹⁴ Vgl. dazu *Wilhelm Hankel*, Währungspolitik, Stuttgart 1971, S. 252 f.

cherten persönlichen Kredits ermöglicht es allen fähigen und risikobereiten Unternehmern zu investieren, auch den vermögenslosen. Dem Bankkunden wird einerseits der ganze Fächer von Bankdienstleistungen wie in einem Supermarkt zur Verfügung gestellt; andererseits geht der Kunde allerdings eine besonders enge Bindung an seine „Hausbank“ ein.

Summary

Universal Banks – Experience and Lectures that May Have to Be Learned

The author discusses the question of whether the German universal banking system – as a whole or at least material elements thereof – constitute a blueprint if a country nowadays were to restructure or establish its monetary and credit systems afresh. His answer is “yes”, and in doing so, he is thinking of the following special features of the universal banking system: The granting of personal, unsecured loans; the application of the “*crédit mobilier*” principle of long-term investment financing; the strong emphasis on deposit-taking; the continued development of current account transactions and the bank clearing system. For countries not in a position to rely on a prosperous middle class and on wealthy merchants and traders, the universal banking system in principle is more suitable than the Anglo-Saxon separation system. The credit category known as the unsecured, personal loan makes it possible for all proficient and venturesome enterprises to make investments, even if such enterprises are short of the necessary assets. On the one hand the bank client is presented with the complete range of banking services as if he were in a supermarket; on the other, the client commits himself to a particularly close relationship with “his” banker.

Résumé

Banques universelles – Expériences et doctrines possibles

L’auteur se demande dans ce travail si le système allemand de banque universelle – entièrement ou dans des éléments importants – pourrait servir de modèle pour des pays qui devraient modifier leurs systèmes monétaires et de crédit. Sa réponse est affirmative. Il se réfère aux particularités suivantes du système de banque universelle: L’octroi de crédits personnels, non garantis; l’utilisation du principe de crédit mobilier du financement à long terme de l’investissement; la concentration prononcée sur les opérations passives; le développement des opérations en compte courant et le clearing des banques. Le système de banque universelle est par principe mieux approprié que le système bancaire de séparation anglo-saxon pour les pays qui ne peuvent guère s’appuyer sur une classe moyenne fortunée et sur des riches commerçants et entrepreneurs. La forme de crédit personnel non garanti permet à toutes les entreprises capables et prêtes à prendre des risques, d’investir, également à celles qui n’ont pas de patrimoine. Les clients bancaires disposent d’une part d’un large éventail de services bancaires, comme dans un supermarché. D’autre part, le client s’engage dans un lien particulièrement étroit avec «sa» banque habituelle.