

**Der deutsche Universalbankensektor:
Funktion, Effizienz
und
Perspektiven**

*Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
Frankfurt am Main*

vorgelegt von
Yvonne Brückner

aus
Alzenau-Wasserlos

2007

Für
Miriam und Nathalie

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Wintersemester 2006/2007 vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main als Dissertation angenommen.

Meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Paul Bernd Spahn danke ich für den Freiraum in meiner akademischen Arbeit ebenso wie für seine Anregungen und seinen Antrieb, ohne den diese Arbeit nicht entstanden wäre.

Mein besonderer Dank gilt meinem langjährigen Sparingspartner und unerreichtem Köhner in mathematischen Themen Herrn Dipl. Kaufmann Andreas Schmidt für stetiges Hinterfragen meines Tuns und die Unterstützung im Überwinden analytischer Hürden, und nicht weniger meinem jederzeit unermüdlichen Freund Herrn Dipl. Betriebswirt Achim Schneider für seine selbstlose Unterstützung in unzähligen Datenverwertungs- und Softwarefragen und seine positive, immer wieder motivierende Arbeitsweise. Überdies gilt mein Dank den Herren Professoren Tim Coelli und John David Cummins für die Beantwortung methodischer Fragen.

Von Herzen danken möchte ich auch meiner – zweifellos in jeder Hinsicht besonderen, weil nicht immer blutsverwandten – Familie, die angesprochenen Personen wissen an dieser Stelle sicher um ihren Stellenwert für mich und mein Tun, sowie allen, die mich in diesem erfahrungsintensiven Lebensabschnitt begleitet haben.

Für die Überwindung formaler Hürden und die ganz praktische Unterstützung in allen Promotionsfragen danke ich Frau Heidrun Schneider, die sich jederzeit freundlich und motiviert für meine Belange engagiert hat. Ein außerordentlicher Dank geht auch an Herrn Sebastian Dierks für die energetische Unterstützung in anspruchsvollen Phasen. Für die Motivation und Unterstützung im Vorfeld meiner Disputation möchte ich schließlich ganz besonders herzlich Herrn Markus Lunz danken, der sehr vieles leichter und einiges erst möglich gemacht hat.

Frankfurt am Main im Dezember 2007



Yvonne Brückner

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	VIII
Tabellenverzeichnis	X
Verzeichnis der verwendeten Symbole	XI
Abkürzungsverzeichnis	XV
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangslage	1
1.2 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.3 Erfahrungsobjekt und Datenbasis	3
1.4 Gang der Untersuchung	3
2 Relevanz der finanzwirtschaftlichen für die realwirtschaftliche Entwicklung	5
2.1 Divergierende Sichtweisen	6
2.2 Funktionen des Finanzsystems und resultierende realwirtschaftliche Effekte	8
2.2.1 Mobilisierungsfunktion	11
2.2.2 Informations- und Allokationsfunktion	13
2.2.3 Kontrollfunktion	17
2.2.4 Risikomanagementfunktion	22
2.2.4.1 Liquiditätssicherung	22
2.2.4.2 Handhabung idiosynkratischer Risiken	26
2.2.5 Abwicklungsfunktion	27
2.3 Empirische Befunde zum Zusammenhang von Financial Development und Economic Growth	28
2.3.1 Querschnittanalysen	28
2.3.2 Längsschnittanalysen	32
2.3.3 Der aktuelle Stand der Forschung	34
2.4 Die Relevanz des Bankensektors für die wirtschaftliche Entwicklung im Überblick	39
3 Die historische Entwicklung des deutschen Universalbankensystems	41

3.1	Private Kreditbanken: tragende Säule der industriellen Entwicklung	42
3.1.1	Frühe Bankgeschäfte	42
3.1.2	Aufstieg und Bedeutungsverlust der Privatbankiers im 19. Jahrhundert	43
3.1.2.1	<i>Gesellschaftliche Umwälzungen und Einsetzen der Industrialisierung</i>	43
3.1.2.2	<i>Aktienbanken und die Verbreitung der industriellen Produktion</i>	45
3.1.2.3	<i>Bedeutungsverlust der Privatbankiers</i>	47
3.1.3	Die privaten Kreditbanken im 20. Jahrhundert	48
3.1.3.1	<i>Von der Jahrhundertwende bis zum Ersten Weltkrieg: Jahre der Expansion</i>	48
3.1.3.2	<i>Vom Ersten bis zum Zweiten Weltkrieg: strukturprägende Wirkung von Krisenphasen</i>	50
3.1.3.2.1	Erster Weltkrieg und Inflation	50
3.1.3.2.2	Weltwirtschafts- und Bankenkrise und gesetzgeberische Konsequenzen	51
3.1.3.2.3	Die Banken unter dem Diktat des Nationalsozialismus	54
3.1.3.3	<i>Entwicklung der privaten Kreditbanken nach dem Zweiten Weltkrieg</i>	55
3.1.3.3.1	Rahmenbedingungen	55
3.1.3.3.2	Die Großbanken nach dem Zweiten Weltkrieg	57
3.1.3.3.3	Die Privatbankiers nach dem Zweiten Weltkrieg	60
3.1.3.3.4	Regionalbanken und sonstige Kreditbanken nach dem Zweiten Weltkrieg	60
3.2	Sparkassen: von der gemeinnützigen Idee zur Universalbank	61
3.2.1	Die Anfänge des Sparkassenwesens	61
3.2.2	Sparkassen im 19. Jahrhundert: Expansion, Entwicklung des rechtlichen Rahmens und Verbandsgründung	62
3.2.2.1	<i>Erste Gründungswelle</i>	62
3.2.2.2	<i>Schaffung eines spezifischen Rechtsrahmens</i>	63
3.2.2.3	<i>Rechtliche Weiterentwicklung, zweite Gründungswelle und Verbandsgründung</i>	65
3.2.3	Die Sparkassen im 20. Jahrhundert	68
3.2.3.1	<i>Von der Jahrhundertwende bis 1930: Ausweitung der Tätigkeitsbereiche</i>	68

3.2.3.1.1	Die Entstehung des Sparkassen-Giroverkehrs	68
3.2.3.1.2	Erster Weltkrieg, Inflation und die Folgen für den Sparkassensektor	69
3.2.3.2	<i>Die Bankenkrise und ihre Konsequenzen für den rechtlichen Rahmen</i>	71
3.2.3.3	<i>Die Sparkassen im Nationalsozialismus und der Folgezeit</i>	72
3.3	Kreditgenossenschaften: Das Prinzip der Gegenseitigkeit und seine Entwicklung	74
3.3.1	Kreditgenossenschaften im 19. Jahrhundert	74
3.3.1.1	<i>Frühe kreditgenossenschaftliche Aktivitäten</i>	74
3.3.1.2	<i>Entfaltung der Kreditgenossenschaften unter einheitlicher Rechtsgrundlage</i>	77
3.3.2	Die Kreditgenossenschaften im 20. Jahrhundert	79
3.3.2.1	<i>Von der Jahrhundertwende bis zum Zweiten Weltkrieg</i>	79
3.3.2.1.1	Kreditgenossenschaftliche Expansion und Dachverbandsbildung	79
3.3.2.1.2	Der Einfluss von Weltwirtschafts- und Bankenkrise auf die Kreditgenossenschaften	81
3.3.2.1.3	Die Kreditgenossenschaften unter dem Diktat des Nationalsozialismus	82
3.3.2.2	<i>Die Entwicklung der Kreditgenossenschaften nach dem Zweiten Weltkrieg</i>	82
3.3.2.2.1	Die Kreditgenossenschaften in der sowjetischen Besatzungszone	82
3.3.2.2.2	Neuordnung der Kreditgenossenschaften im Westen	83
3.3.2.2.3	Wachsender Wettbewerb	84
3.3.2.2.4	Verbandszusammenschlüsse und weitere Entwicklung	85
3.4	Erkenntnisse aus der Historie der Universalbankengruppen im Überblick	87
4	Der deutsche Bankensektor in der Gegenwart	90
4.1	Veränderte Rahmenbedingungen	91
4.1.1	Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie	92
4.1.2	Liberalisierung, Deregulierung und zeitgemäß gestaltete Regulierung	96

4.1.3	Gesellschaftliche Dynamik und Nachfrageverhalten	100
4.1.4	Effekte der veränderten Rahmenbedingungen im Überblick	102
4.2	Die Entwicklung des Bankensektors im Ganzen	103
4.2.1	Größenentwicklung des Gesamtsektors	103
4.2.2	Konzentration des Geschäfts	105
4.2.3	Geschäftsstruktur	107
4.2.4	Kosten und Erträge	112
4.3	Bankensektor und Dreisäulensystem – ein Überblick	114
4.3.1	Die Besetzung der Säulen	114
4.3.2	Größenverteilung und Konzentration	116
4.4	Die privaten Kreditbanken	118
4.4.1	Die Besetzung der Säule der privaten Kreditbanken	118
4.4.2	Geschäftsvolumen und -struktur der privaten Kreditbanken	121
4.4.3	Kosten und Erträge der privaten Kreditbanken	125
4.5	Der Sparkassensektor	127
4.5.1	Lokale und regionale Sparkassen	131
4.5.1.1	<i>Geschäftsvolumen und -struktur der Sparkassen</i>	132
4.5.1.2	<i>Kosten und Erträge der Sparkassen</i>	134
4.5.2	Die Landesbanken	137
4.5.2.1	<i>Geschäftsvolumen und -struktur von Landesbanken und Deka-Bank</i>	137
4.5.2.2	<i>Kosten und Erträge der Landesbanken</i>	140
4.6	Die Kreditgenossenschaften	142
4.6.1	Geschäftsvolumen und -struktur des kreditgenossenschaftlichen Bankensektors	144
4.6.2	Kosten und Erträge im kreditgenossenschaftlichen Bankensektor	147
4.7	Die Situation der deutschen Universalbanken im Überblick	150
5	Die Effizienz deutscher Banken: Untersuchungsgegenstand und Methode	154

5.1	Gegenstand der Untersuchung	155
5.2	Das Effizienzkonzept	157
5.2.1	Kosteneffizienz	159
5.2.2	Ertragseffizienz	160
5.3	Angewandte ökonomische Methode	163
5.3.1	Das Grundmodell des Stochastic Frontier Approach	165
5.3.2	Die zur Anwendung kommende Variante des Stochastic Frontier Approach	167
5.4	Funktionsform und Funktionsspezifikation	171
5.4.1	Wahl der Funktionsform	171
5.4.2	Spezifikation der Variablen	174
5.4.3	Die zu schätzende Kostenfunktion	177
6	Datenbasis und Ergebnisse	181
6.1	Der Datensatz	181
6.2	Empirische Befunde	185
6.2.1	Zur Ermittlung und Auswertung der Größen von Interesse	185
6.2.2	Präferierte Modellspezifikation	186
6.2.3	Zeitliche Dynamik der Kostenfunktion	189
6.2.4	Ergebnisse zum Vorliegen von Ineffizienz und dem Erklärungsgehalt der gewählten Ineffizienz-Regressoren	190
6.2.5	Ausmaß der Kosteneffizienzunterschiede zwischen Banken verschiedener Rechtsform und Größe	194
6.3	Erkenntnisse zu Kostenentwicklung und Ineffizienzen im Überblick	198
7	Schlussfolgerungen und Ausblick	200
	Literaturverzeichnis	211
	Anhang	238
	Ehrenwörtliche Erklärung	258

Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1:	Finanzsysteme: Begründung, Funktionen, Implikationen	10
Abb. 4.1:	Veränderungen in den Rahmenbedingungen	92
Abb. 4.2:	Entwicklung von Realwirtschaft und Bankensektor von 1980 bis 2003	104
Abb. 4.3:	Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft des Sektors	108
Abb. 4.4:	Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft des Sektors	110
Abb. 4.5:	Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen des Sektors	114
Abb. 4.6:	Die Säulen des deutschen Bankensektors und ihre Besetzung	115
Abb. 4.7:	Größenverteilung der Institute des Dreisäulensystems	117
Abb. 4.8:	Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft der privaten Kreditbanken	122
Abb. 4.9:	Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft der privaten Kreditbanken	124
Abb. 4.10:	Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen der privaten Kreditbanken	126
Abb. 4.11:	Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft der Sparkassen	133
Abb. 4.12:	Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft der Sparkassen	134
Abb. 4.13:	Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen der Sparkassen	136

Abb. 4.14: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft von Landesbanken und Deka-Bank	139
Abb. 4.15: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft von Landesbanken und Deka-Bank	140
Abb. 4.16: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen von Landesbanken und Deka-Bank	141
Abb. 4.17: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft der Primärgenossenschaften bzw. der genossenschaftlichen Zentralinstitute	145
Abb. 4.18: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft der Primärgenossenschaften bzw. der genossenschaftlichen Zentralinstitute	147
Abb. 4.19: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen der Primärgenossenschaften bzw. der genossenschaftlichen Zentralinstitute	149

Tabellenverzeichnis

Tab. 2.1:	Märkte, Banken und Wachstum: Ergebnisse der empirischen Untersuchung von Beck / Levine (2004)	38
Tab. 4.1:	Die 30 nach Bilanzsumme größten deutschen Banken des Jahres 2003	118
Tab. 5.1:	In die Studie Eingang findende Variablen	177
Tab. 6.1:	Die verfügbaren Beobachtungen und ihre Verteilung auf Bankengruppen, Perioden und Größenklassen	181
Tab. 6.2:	Relative Abdeckung der Universalbankengruppen durch die Stichprobe gemessen an der Institutszahl	182
Tab. 6.3:	Mittelwerte und Standardabweichungen der endogenen und exogenen Variablen	185
Tab. 6.4:	Ergebnisse der Schätzung des SFA-Kostenansatzes für Modell A	187
Tab. 6.5:	Ergebnisse der Tests zur Überlegenheit von Translog-Funktion sowie reduzierter Modellspezifikation	188
Tab. 6.6:	Kostendynamik über die Zeit nach Bankengruppen und Institutsgrößen	190
Tab. 6.7:	Testergebnisse zum Ineffizienzmodell	191
Tab. 6.8:	Koeffizienten des Modells zur Beschreibung der Ineffizienz und zugehörige t-Werte	192
Tab. 6.9:	Kosteneffizienz innerhalb der einzelnen Säulen sowie in der Gesamtheit der beobachteten Universalbanken	195
Tab. 6.10:	Kosteneffizienz von Banken verschiedener Größe	197

Verzeichnis der verwendeten Symbole

a_k	Minimum des Wertebereichs von $\ln(x_k)$ mit $k = 1, \dots, K$
α	Achsenabschnitt der FFFF
b_k	Maximum des Wertebereichs von $\ln(x_k)$ mit $k = 1, \dots, K$
β	Vektor der Koeffizienten der zu schätzenden Funktion
c	Kapitalisierung
$C_{(i)}$	Kosten (des Unternehmens i mit $i = 1, \dots, I$)
\hat{C}_i	geschätzte Kosten für Unternehmen i mit $i = 1, \dots, I$
\hat{C}_{\min}	geschätzte Kosten bei kosteneffizientem Arbeiten
CE_i	Kosteneffizienz des Unternehmens i mit $i = 1, \dots, I$
d_o	Binärvariable zur Rechtsform mit $o = 1, \dots, O$
δ	Vektor der Koeffizienten der Ineffizienzregressoren
$e_{i(t)}$	Zufallsfehler zur Beobachtung von Unternehmen i (in Periode t)
e_C, e_P	Zufallsfehlerterm der Kosten- bzw. Ertragsfunktion
ε_i	zusammengesetzter Residualterm für Unternehmen i
$\varepsilon_C, \varepsilon_P$	zusammengesetzter Residualterm der Kosten- bzw. Ertragsfunktion
$f(\cdot)$	Funktion von (\cdot)
$\zeta_{k(lm)}$	Koeffizienten der Sinusterme der FFFF mit $k, l, m = 1, \dots, K$
g_{it}	Vektor der Ineffizienzregressoren für Unternehmen i in Periode t
H_0	Nullhypothese
H_1	Gegenhypothese
H_{it}	gestutzt-normalverteilte Zufallsvariable zur Sicherstellung der Nicht-Negativität der Ineffizienzgröße
$\theta_{k(lm)}$	Koeffizienten der Kosinusterme der FFFF mit $k, l, m = 1, \dots, K$

$t_{k(l)}$	Koeffizienten der Terme des Translog-Teils der FFFF mit $k, l = 1, \dots, K$
j_p	Binärvariable zur Erfassung der Größenklasse mit $p = 1, \dots, P$
L	Likelihood
LR	Likelihood-Ratio
λ	Quotient der Standardabweichungen von Ineffizienz und Zufallsfehler
m_{it}	Erwartungswert der bei Null gekappten Normalverteilung der Ineffizienzwerte für Unternehmen i in Periode t
M	um eins erhöhter Absolutbetrag des negativsten Werts der Ertragsgröße im Sample
μ_k	Stauchungsfaktor für die Reskalierung von Regressor k
$\mu_{\#i}$	negatives Produkt aus zusammengesetztem Residualterm für Unternehmen i und Anteil der Varianz der Ineffizienz an der Gesamtvarianz
$p_{(i)}$	Vektor der Outputpreise (für Unternehmen i)
$P_{(i)}$	Gewinn (des Unternehmens i)
\hat{P}_i	geschätzter Gewinn für Unternehmen i
\hat{P}_{\max}	geschätzter Gewinn bei gewinnmaximalem Arbeiten
PE_i	Ertragseffizienz des Unternehmens i
$Prof_{(i)}$	um den Absolutbetrag des negativsten Werts der Ertragsgröße plus eins erhöhter Gewinn (des Unternehmens i)
σ	Standardabweichung des zusammengesetzten Residualterms
σ_e	Standardabweichung des Fehlerterms
σ_u	Standardabweichung des Ineffizienzterms
$\sigma_{\#}^2$	mit der Gesamtvarianz normiertes Produkt von Ineffizienz- und Fehlervarianz

σ_H^2	Varianz von H_{it}
t	Periodennummer sowie Zeitvariable in der expliziten Darstellungsform der FFFF, mit $t = 1, \dots, T$
$u_{i(t)}$	nicht-negative Zufallsvariable zur Erfassung der Ineffizienz von Unternehmen i (in Periode t)
u_C, u_P	Ineffizienzterm der Kosten- bzw. Ertragsfunktion
$\hat{u}_{C,i}, \hat{u}_{P,i}$	geschätzte Kosten- bzw. Ertragsineffizienz des Unternehmens i
$\hat{u}_{C,\min}$	Schätzer der Kostenineffizienz für kostenminimal arbeitendes Unternehmen
$\hat{u}_{P,\max}$	Schätzer der Ertragsineffizienz für gewinnmaximal arbeitendes Unternehmen
v_k	reskalierte Werte der $\ln(x_k)$ mit $k = 1, \dots, K$
v_q, v_r, v_s	reskalierte Werte der $\ln(y_q / z_1 + 1)$ mit $q, r, s = 1, \dots, Q$
$w_{(i)}$	Vektor der Inputpreise (für Unternehmen i)
w_n	erklärende Variable zum Preis des Inputs n mit $n = 1, \dots, N$
$x_{i(t)}$	Vektor der Inputmengen und anderer erklärender Variablen von Unternehmen i bzw. deren Transformationen (in Periode t)
x_k	erklärende Variable k mit $k = 1, \dots, K$
$y_{(i)}$	Vektor der Outputmengen (für Unternehmen i)
y_q, y_r, y_s	erklärende Variable zur Menge von Output $q, r, s = 1, \dots, Q$
$Y_{i(t)}$	Produktionsniveau des Unternehmens i bzw. dessen Logarithmus (in Periode t)
ϕ	Dichtefunktion der Standardnormalverteilung
Φ	Verteilungsfunktion der Standardnormalverteilung
$z_{(i)}$	Vektor der Kontrollgrößen (für Unternehmen i)
z_f	erklärende Variable zu Kontrollgröße $f = 1, \dots, F$
$\gamma, \alpha, \nu, \tau, \psi,$	zu schätzende Koeffizienten der ökonometrischen Analyse zu

$\lambda, \kappa, \theta, \zeta$	Grunde liegenden Kostenfunktion
ξ, η, ρ, ω	zu schätzende Koeffizienten des der ökonomischen Analyse zu Grunde liegenden Ineffizienzmodells

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
Art.	Artikel
BAFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BGBL.	Bundesgesetzblatt
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIZ	Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
BNE	Bruttonationaleinkommen
BVR	Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.
c.p.	ceteris paribus
CT	Kommunikationstechnologie
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
DM	Deutsche Mark
DSGV	Deutscher Sparkassen- und Giroverband
et al.	et alteri
EU	Europäische Union
e.V.	eingetragener Verein
f.	folgende
ff.	fortfolgende
FFFF	Fourier Flexible Functional Form
GB	Genossenschaftsbanken
Gebr.	Gebrüder
GenG	Genossenschaftsgesetz
GG	Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland
G&V	Gewinn- und Verlustrechnung
HSpkG	Hessisches Sparkassengesetz
IT	Informationstechnologie
KB	private Kreditbanken
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien

KWG	Gesetz über das Kreditwesen
lhs	left hand side, links
LR	Likelihood-Ratio
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
o.J.	ohne Jahresangabe
ö.K.	öffentliche Körperschaft
OLS	Ordinary Least Squares, Kleinste-Quadrate-Methode
o.V.	ohne Verfasser
RGBl.	Reichsgesetzblatt
rhs	right hand side, rechts
RM	Reichsmark
RPSpkG	Sparkassengesetz für Rheinland-Pfalz
SB	Selbstbedienung
SFA	Stochastic Frontier Approach
SPK	Sparkassen und Landesbanken
Tab.	Tabelle
UK	United Kingdom
USA	United States of Amerika

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage

Banken sind in Deutschland als einer Volkswirtschaft mit traditionell bankorientiertem Finanzsystem die zentralen Financiers der durch mittelständische Unternehmen geprägten Realwirtschaft. In der um die Jahrtausendwende einsetzenden wirtschaftlichen Schwächeperiode zeigte der für die Mittelversorgung der Wirtschaft zentrale deutsche Bankensektor, der traditionell als leistungsfähig und stabil galt, allerdings Schwächen.

Hatten einige Experten bereits vor Jahren strukturellen Veränderungsbedarf im deutschen Bankensektor angemahnt, so war ein solcher aufgrund von Sondereffekten aus Wiedervereinigung und Hausse an den internationalen Kapitalmärkten, die zu starken Erträgen aus dem damals rasant wachsenden *Investment Banking* führten, nicht sichtbar, und die Strukturdiskussion infolge dessen nicht konsequent geführt worden. Erst mit dem Konjunktur einbruch und dem Platzen der *New Economy* Spekulationsblase wurden Schwächen auch in den Jahresabschlüssen der Banken offenkundig, sogar von drohendem *Credit Crunch* und der Gefahr einer Bankenkrise war stellenweise zu lesen.

Die Situation einer drohenden Krise bewirkte, zusammen mit der durch die Europäische Kommission herbeigeführten Modifikation der Rechtsgrundlage für den öffentlich-rechtlichen Bankensektor, eine intensiviertere Wiederbelebung der bereits über mehrere Jahrzehnte zurück verfolgbaren Strukturdiskussion den deutschen Bankensektor betreffend. Diese Diskussion bildet den Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit.

1.2 Problemstellung und Zielsetzung

Zwar ist die in den zurückliegenden Jahren schlechte Verfassung des Bankensektors unbestritten und die Strukturdiskussion wieder aufgenommen, bezüglich für eine zukunftstaugliche Ausrichtung des Sektors erforderlicher Schritte besteht jedoch Uneinigkeit zwischen den an dieser Diskussion Beteiligten, die zumeist nicht so sehr aus gesamtwirtschaftlichen Überlegungen heraus als vielmehr vor dem Hintergrund der Interessen ihrer jeweiligen Gruppe argu-

mentieren. Während Vertreter der privaten Kreditbanken unter Berufung auf die Überlegenheit des Marktmechanismus durchgängig den Rückzug des Staates aus dem Bankenmarkt und eine Anpassung an die in anderen europäischen Volkswirtschaften beobachtbaren, zunehmend marktorientierten Strukturen fordern, argumentieren Vertreter der Sparkassenverbände unter Berufung auf ihren historisch verwurzelten öffentlichen Auftrag zugunsten der Erhaltung der staatlichen Trägerschaft und stärken die Verbundstruktur zur Verbesserung der künftigen Marktposition ihrer Gruppe. Eine nachhaltige Linie für die weitere Entwicklung des Sektors ist bislang nicht gefunden.

Diese Konstellation ist ausschlaggebend für den konkreten Inhalt der vorliegenden Untersuchung zu Lage und Effizienz des deutschen Bankensektors, die einen Beitrag zur wissenschaftlichen Fundierung und Objektivierung der Diskussion um strukturbedingte Ineffizienzen und resultierende Veränderungsnotwendigkeiten leisten möchte. Im Fokus stehen dabei folgende Fragen:

- Welche Funktionen erfüllen das Finanzsystem im Allgemeinen sowie Banken im Besonderen in modernen Volkswirtschaften? Welche Schlüsse sind hieraus mit Blick auf den deutschen Bankensektor zu ziehen?
- Welche historischen Hintergründe liegen der heute beobachtbaren Struktur des deutschen Bankensektors zu Grunde? Nehmen die Institutsgruppen auf Basis historischer Tätigkeitsfelder auch in der Gegenwart noch verschiedene Aufgaben wahr?
- Wie hat sich der deutsche Bankensektor unter dem Einfluss der sich massiv verändernden Rahmenbedingungen in den zurückliegenden 25 Jahren entwickelt? Lassen sich aus dieser Entwicklung Strukturschwächen erkennen?
- Gibt es systematische Effizienzunterschiede zwischen den einzelnen Bereichen der deutschen Kreditwirtschaft? Ist eine signifikant geringere Effizienz von Banken in staatlichem Eigentum oder Instituten vergleichsweise geringer Größe zu beobachten?

1.3 Erfahrungsobjekt und Datenbasis

Erfahrungsobjekt der vorliegenden Untersuchung sind die den deutschen Bankensektor charakterisierenden Universalbanken, die in den bekannten drei Säulen private Kreditbanken, Sparkassensektor und Genossenschaftsbankensektor zusammengefasst sind. Während hinsichtlich geschichtlicher Entwicklungen teilweise uneindeutige Angaben vorliegen, ist die aggregierte Betrachtung der Entwicklung der Geschäftstätigkeit dieser Säulen wie auch des gesamten Bankensektors über die zurückliegenden 25 Jahre anhand statistischer Daten der Deutschen Bundesbank weitgehend möglich.

Für die ökonometrische Effizienzanalyse ist die Verfügbarkeit unternehmensspezifischer Daten aus Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung für die Berücksichtigung eines Instituts Voraussetzung. Bereitgestellt werden solche Mikrodaten in der Datenbank *Bankscope*, deren Sektorabdeckung im Verlauf der zurückliegenden Jahre stetig ausgeweitet wurde. Für die Jahre 1997 bis 2003, aus welchen sämtliche Beobachtungen des untersuchten Samples stammen, sind hier 127 private Kreditbanken, 375 Institute des Sparkassensektors und 582 des Genossenschaftsbankensektors verfügbar, die die umfassenden Datenerfordernisse erfüllen. Gemessen an der Zahl der aktiven Institute entspricht dies einer Abdeckung von rund 50 Prozent, der Anteil an der Bilanzsumme ist deutlich größer, eine exakte Quantifizierung ist allerdings aufgrund von Unterschieden in der Erhebungsmethode von Deutscher Bundesbank und *Bankscope* nicht möglich.

1.4 Gang der Untersuchung

Zur Beantwortung der aufgeworfenen Fragen ist die Arbeit im weiteren Verlauf wie folgt strukturiert: Kapitel 2 gibt einleitend einen Überblick über vom Finanzsystem erfüllte Funktionen und beleuchtet insbesondere die Relevanz des Bankensektors in modernen Volkswirtschaften im Kontext der Diskussion um Zusammenhänge zwischen *Financial Development* und *Economic Growth* theoretisch wie auch anhand empirischer Studien.

Kapitel 3 wendet sich mit den Universalbanken des deutschen Bankenmarktes dem konkreten Erfahrungsobjekt zu. In einer Nachzeichnung der Historie der drei Säulen des deutschen Universalbankensystems von seiner Entstehung im 18. Jahrhundert bis in die siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts, die die Grundlage für das Verständnis und die spätere Beurteilung der heutigen Struktur des Bankensektors bildet, werden auch Zusammenhänge zwischen finanz- und realwirtschaftlicher Entwicklung verdeutlicht, wobei der Fokus auf den jeweiligen historisch gewachsenen Geschäftsaktivitäten liegt.

Im sich anschließenden Kapitel 4 findet die Entwicklung der Geschäftstätigkeit hinsichtlich der Struktur des Geschäfts und dem wirtschaftlichen Erfolg des Bankensektors im Ganzen wie auch der einzelnen Säulen im Verlauf der zurückliegenden 25 Jahre eingehende Betrachtung. Unter Berücksichtigung der Veränderungen in den Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts werden diese Entwicklungen im Verlauf der Arbeit als weiterer Teilaspekt zur Bewertung der aktuellen Lage und der Identifikation struktureller Veränderungsnotwendigkeiten herangezogen.

Mit dem Vorliegen eines umfassenden Bildes zu grundsätzlicher Relevanz, historischer Entwicklung sowie aktueller Lage des Sektors tritt die Frage signifikanter Effizienzunterschiede zwischen Instituten verschiedener Rechtsform und Größe mit Kapitel 5 in den Fokus. Hier wird die der ökonometrischen Analyse zu Grunde liegende Fragestellung exakt spezifiziert und die ökonometrische Methode anhand der verschiedenen relevanten Wahlentscheidungen präsentiert. Gegenstand des sechsten Kapitels ist der der Analyse zu Grunde liegende Datensatz sowie die resultierenden Ergebnisse zur Kosteneffizienz von Banken verschiedener Rechtsform und Größe.

Das abschließende siebte Kapitel bewertet resümierend die Erkenntnisse zu Funktion, historischem Hintergrund, aktueller Struktur und Effizienz des deutschen Bankensektors und beleuchtet Potentiale für dessen weitere Entwicklung unter Berücksichtigung der Herausforderungen, die aus den umfassenden dynamischen Veränderungen des Rahmens resultieren.

2 Relevanz der finanzwirtschaftlichen für die realwirtschaftliche Entwicklung

Die Frage, inwieweit der Entwicklungsstand des Finanzsystems bzw. der Entwicklungsstand spezifischer Elemente dieses Systems positiv auf die langfristige wirtschaftliche Entwicklung eines Landes wirkt, wird bis in die Gegenwart als Gegenstand der wissenschaftlichen Diskussion um *Financial Development and Economic Growth* thematisiert. Da die Untersuchung dieser Beziehungen bereits auf eine über einhundertjährige Geschichte zurückblickt, liegt heute umfangreiche Literatur vor.

Die Beschäftigung mit dieser Literatur lässt erkennen, dass zumindest empirische Arbeiten zumeist nicht das Finanzsystem in seiner breiten Definition zum Untersuchungsgegenstand haben, sondern vielmehr – auf eine engere Definition zurückgreifend – auf den Finanzsektor ausgerichtet sind. Dabei ist der Finanzsektor als der Teil der Ökonomie zu verstehen, der an der Erstellung von Finanzdienstleistungen für andere Wirtschaftssektoren beteiligt ist, und umfasst entsprechend Zentralbank, andere Banken und Finanzinstitute, organisierte Finanzmärkte sowie Regulierungs- und Aufsichtsbehörden.¹ Im Kontext der vorliegenden Arbeit soll die Frage, welche Rolle der Entwicklungsstand des aus zahlreichen komplementären Elementen bestehenden Finanzsystems für die realwirtschaftliche Entwicklung spielt, dem Untersuchungsgegenstand der Arbeit entsprechend, mit Schwerpunkt auf der Relevanz des Bankensektors als einem integralen Teil dieses Systems beleuchtet werden. Dieser findet in den empirischen Arbeiten explizite und umfassende Berücksichtigung, so dass die fehlende Trennschärfe zwischen Finanzsystem und Finanzsektor für die vorliegende Arbeit nicht zu Komplikationen führt.²

¹ Die Begriffe Finanzsystem und Finanzsektor werden häufig synonym verwendet, können allerdings auch insoweit unterschiedlich interpretiert werden, als dass unter dem Begriff des Finanzsystems – über den des Finanzsektors hinausgehend – die Angebots- und die Nachfrageseite nach Finanzdienstleistungen unter Einbindung des für die Interaktion zwischen beiden Seiten essentiellen *Corporate Governance*-Systems zu verstehen ist. Vgl. Schmidt et al. (1999) sowie Schmidt / Tyrell (2004), Seite 21.

² Darüber hinaus lassen Erkenntnisse zum Finanzsektor gemäß La Porta et al. (1998) Schlüsse auf das Finanzsystem zu, ist der Entwicklungsstand des Finanzsektors nach ihren Ergebnissen doch maßgeblich von Rechtsrahmen und Durchsetzungsmechanismen hinsichtlich der Rechte externer Kapitalgeber beeinflusst.

Da Banken nur einen Teil des Finanzsystem-Elements Finanzsektor verkörpern, kann aus einem eventuellen Ergebnis systematischen Einflusses des Finanzsektors nicht notwendigerweise ein kausaler Einfluss des Bankensektors abgeleitet werden. Bestätigen die wissenschaftlichen Studien zum Zusammenhang von *Financial Development and Economic Growth* jedoch neben einem kausalen Einfluss des Finanzsektors im Ganzen auch den des Bankensektors im Speziellen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, so unterstreicht dies, dass der Bankensektor als wissenschaftliches Untersuchungsobjekt von besonderem Interesse ist, spielt gegeben dieses Ergebnis die Schaffung eines die Effizienz dieses Bereichs fördernden Rahmens für die Gesamtwirtschaft doch eine wichtige Rolle.

Auf das Ziel, die Relevanz des Bankensektors für die realwirtschaftliche Entwicklung zu identifizieren, hinarbeitend, gliedert sich Kapitel 2 im weiteren Verlauf wie folgt: Zunächst werden im einleitenden Abschnitt 2.1 die verschiedenen wissenschaftlichen Standpunkte zum analysierten Zusammenhang in aller Kürze umrissen. Das anschließende Kapitel 2.2 bildet die theoretische Fundierung der *Finance and Growth*-Debatte in Gestalt der von Finanzsystemen erfüllten Funktionen. Diese begründen deren Existenz und bilden zugleich den Ausgangspunkt möglicher positiver Effekte des Entwicklungsstands des Finanzsektors auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Ausgehend von diesen theoriebasierten Überlegungen gibt Abschnitt 2.3 einen Überblick über die Ergebnisse empirischer Untersuchungen zum Thema. Diese Darstellung mündet in eine abschließende Bewertung der Relevanz insbesondere des Bankensektors für die deutsche Wirtschaft gemäß des aktuellen Standes der Forschung.

2.1 Divergierende Sichtweisen

Verschafft man sich einen Überblick über wissenschaftliche Arbeiten zum Themenkomplex *Financial Development and Economic Growth*, so stößt man auf grundlegend verschiedene Einschätzungen die Bedeutung von Finanzsystem und Finanzsektor betreffend. In Überlegungen, die bis zu Walter Bagehots Äußerungen im Jahr 1873 zurück reichen, nehmen Ökonomen Stellung zu den Zusammenhängen. Dabei galt die außerordentliche Wichtigkeit des

Financial Development für die realwirtschaftliche Fortentwicklung lange Zeit als anerkannt. So betonen beispielsweise besagter Bagehot (1873) und Hicks (1969) die entscheidende Rolle des Fortschritts im Finanzbereich für die Industrialisierung in Großbritannien, für Deutschland zählen unter anderem Hilferding (1910) und Schumpeter (1912) zu den einen solchen positiven Wirkungsmechanismus bejahenden Wissenschaftlern. Letzterer stellt die innovationsfördernde Eigenschaft eines gut funktionierenden Bankensystems heraus, welche er aus der überlegenen Fähigkeit der Banken ableitet, Unternehmer mit den größten Erfolgchancen – insbesondere bei der Einführung neuer Produkte – zu identifizieren und ebendiese sodann mit den benötigten Mitteln auszustatten.

Abweichend hiervon argumentieren andere Wissenschaftler zugunsten einer umgekehrten Kausalität. So vertritt beispielsweise Robinson (1952) die These, dass die Finanzwirtschaft lediglich den Bedürfnissen, die sich aus der Entwicklung der Realwirtschaft ergeben, folge. Gemäß dieser Sichtweise, der neben ihr weitere Wissenschaftler folgen, schafft wirtschaftliche Entwicklung Bedarf an spezifischen Arten von Finanzdienstleistungen, welcher durch den Finanzsektor – in reiner Reaktion auf die realwirtschaftlichen Gegebenheiten – gedeckt wird. Wie der Schumpeter'schen so liegt auch dieser Argumentation die Vorstellung eines kausalen Zusammenhangs zu Grunde, allerdings unter Annahme einer umgekehrten Wirkrichtung. Im Rahmen der Beschäftigung mit empirischen Beiträgen in einem späteren Abschnitt des vorliegenden Kapitels spielt diese bis in die Gegenwart diskutierte Frage der Kausalität eine zentrale Rolle.

Insbesondere mit der wachsenden Akzeptanz der neoklassischen Theorie verlor die Einschätzung, dass der Entwicklungsstand des Finanzsystems signifikant positiv auf die realwirtschaftliche Entwicklung wirkt, in akademischen Kreisen zunehmend an Zustimmung, sieht das theoretische Gebäude der neoklassischen Gleichgewichtstheorie dessen explizite Berücksichtigung doch nicht vor. Folglich verneinen verschiedene Ökonomen jegliche Relevanz einer Beziehung zwischen *Finance* und *Growth*. Lucas (1988) beispielsweise beurteilt den Stellenwert, den Ökonomen der Bedeutung des Finanzsystems für

wirtschaftliches Wachstum zusprechen, als überbewertet, und im Bereich wirtschaftliche Entwicklung bringen renommierte Ökonomen ihre Zurückhaltung bezüglich der Rolle des Finanzsystems häufig durch dessen vollständige Vernachlässigung zum Ausdruck. So geht beispielsweise auch Sterns (1989) entwicklungsökonomischer Rückblick nicht auf das Finanzsystem ein.

Die Vielzahl der in der Theorie identifizierbaren möglichen Zusammenhänge sowie die Ergebnisse der inzwischen zahlreichen empirischen Arbeiten zeichnen allerdings ein dieser Einschätzung widersprechendes Bild. Erste explizite empirische Untersuchungen zum Beleg des Zusammenhangs von finanzwirtschaftlicher und realwirtschaftlicher Entwicklung stellen die Beiträge von Goldsmith (1969), McKinnon (1973) und Shaw (1973) dar. Diesen schloss sich – besonders seit der Veröffentlichung des *World Development Report* der Weltbank (1989), der die Diskussion um *Financial Development and Economic Growth* wiederbelebte – eine große Zahl empirischer Studien an, die bis in die Gegenwart reichen und in Abschnitt 2.3 Erläuterung finden. Die Einschätzung, dass ein relevanter Einfluss besteht, wird heute auch in der politischen und wirtschaftlichen Praxis zumeist geteilt.

2.2 Funktionen des Finanzsystems und resultierende realwirtschaftliche Effekte

Bevor die Beschäftigung mit empirischen Untersuchungen die Natur eines eventuellen Zusammenhangs belegen bzw. zumindest nachhaltige Anhaltspunkte bezüglich deren Natur liefern soll, werden im vorliegenden Abschnitt zunächst die – die wissenschaftliche Basis für solche Studien bildenden – theoretisch begründbaren Wirkmechanismen erläutert. Diese basieren auf den vom Finanzsystem erfüllten Funktionen, welche über verschiedene Kanäle auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung wirken, weshalb die folgende Darstellung gemäß dieser Funktionen gegliedert ist.³

³ Damit kommt der *Functional Approach* zur Anwendung. Wenngleich die Betrachtung von Intermediären auf Basis der von ihnen erfüllten Funktionen schon bei Diamond / Dybvig (1986) erfolgt, wird die Entwicklung des funktionalen Ansatzes doch Merton (1995, 1995a) sowie Koautoren zugeschrieben. Hier sind die Funktionen des Finanzsystems der dauerhafte Anker; die institutionelle Struktur des Finanzsystems, das diese Funktionen erfüllt, wird als einer dynamischen Entwicklung mit der Zielsetzung maximaler Effizienz unterworfen betrachtet. Zwar ist die Darstellung von Finanzsystemen grundsätzlich auch anhand verschiedener alternativer Fokussierungen wie der Ausrichtung

Sucht man also in einem ersten Schritt nach einer grundsätzlichen Erklärung für die Existenz von Finanzsystemen, so sind zu erfüllende Funktionen, die Anreize für deren Entstehung liefern, zu analysieren. Diese liegen in der Tatsache begründet, dass die Realität durch Marktfraktionen wie Informations- und Transaktionskosten gekennzeichnet ist. Gegeben dem neoklassischen Arrow-Debreu-Modell entsprechende Rahmenbedingungen bestünde keine Notwendigkeit für ein Finanzsystem, das Ressourcen für die Auswahl von Projekten oder die Kontrolle von Managern aufwendet. Theorien zur Relevanz des Finanzsystems für die wirtschaftliche Entwicklung fügen dem Arrow-Debreu-Modell folglich Fraktionen hinzu, deren Auswirkungen durch spezifische Verträge, Märkte und Institute – sogenannte *Institutions* – gemildert werden.⁴ Eine Existenzberechtigung für Banken als Teil des Finanzsystems ergibt sich dementsprechend aus der Fähigkeit eines überlegenen Umgangs mit bestimmten Fraktionen.

Die primäre Aufgabe eines Finanzsystems besteht diesen Überlegungen entsprechend darin, theoretisch verfügbare Ressourcen bei Unsicherheit unter Marktfraktionen über die Zeit und geographische Entfernung hinweg effizient auf verschiedene Verwendungen zu allozieren.⁵ Um im weiteren Verlauf die möglichen Wirkungen von Finanzintermediären, -märkten und spezifischen Vertragsformen auf die Realwirtschaft möglichst differenziert erfassen zu können, wird diese noch sehr weit formulierte Funktion des Finanzsystems gemäß des funktionalen Ansatzes weiter aufgespalten. Betrachtet werden einzelne, in obiger Formulierung inbegriffene Funktionen, die für jede Volkswirtschaft und über die Zeit hinweg Gültigkeit besitzen.⁶ Konkret sind dies im Folgenden die fünf Abbildung 2.1 zu entnehmenden Funktionen:⁷

auf die gegenwärtigen Institutionen oder der systemischen Beziehungen zwischen den Elementen und deren Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit des Finanzsystems möglich, diese sollen hier jedoch nicht weiter verfolgt werden.

⁴ Mit dieser Abkehr von der Annahme der Informations- und Transaktionskostenfreiheit fällt der *Functional Approach* in den Bereich der Neuen Institutionenökonomik, die sich in ihren Annahmen strikt vom friktionslosen Markt der Neoklassik abhebt. Aus den Fraktionen resultiert das Auftreten sogenannter *Institutions*. Unter diesem Begriff sind in der Neuen Institutionenökonomik Märkte, Institutionen im engeren Sinn und Vertragsformen, darüber hinaus aber auch gesetzliche Regelungen etc. zusammengefasst.

⁵ Vgl. Merton (1995a).

⁶ Während die grundsätzlichen Funktionen sowohl in verschiedenen Volkswirtschaften als auch über die Zeit hinweg Gültigkeit besitzen und damit große Stabilität aufweisen, bestehen bezüglich der diese Funktionen erfüllenden *Institutions* sowohl zu verschiedenen Zeiten als auch an geographisch verschiedenen Orten große Unterschiede. Die beobacht-



Abb. 2.1: Finanzsysteme: Begründung, Funktionen, Implikationen

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Diamond / Dybvig (1986), Merton / Bodie (1995), Levine (1997)

Diese Funktionen wirken auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung – ausgehend von der Argumentation zweier Arten endogener Wachstumsmodelle, die auf Romer (1986, 1990) zurückgehen – über die Veränderung der Rate der Kapitalakkumulation bzw. des technischen Fortschritts. Während in ersteren Modellen eine Reallokation der Mittel durch das Finanzsystem oder eine Variation der Sparquote den Ausgangspunkt bilden, basiert die zweite Klasse von Wachstumsmodellen auf Innovation durch neue Prozesse und Güter.

Die sich anschließende isolierte Betrachtung der – in der Realität nicht streng separierbaren – einzelnen Funktionen und die Ableitung ihrer Implikationen für die wirtschaftliche Entwicklung erfolgt gezielt in dieser strikt getrennten Form.⁸ Ziel dieser Herangehensweise ist es, durch die Identifikation und Analyse der einzelnen Funktionen zu einem letztendlich vollständigeren Verständnis der Effekte, die das Finanzsystem auf die Realwirtschaft auszuüben

baren Unterschiede zwischen verschiedenen Volkswirtschaften beruhen dabei auf einer Vielzahl von Faktoren, darunter insbesondere der historisch gewachsene gesetzliche Hintergrund, aber auch der technologische Stand sowie kulturelle und politische Einflüsse. Vgl. La Porta et al. (1998). Die Veränderungen in der Form der *Institutions* über die Zeit werden dagegen durch die Funktionen derart gesteuert, dass diese möglichst effizient erfüllt werden. Vgl. Merton / Bodie (1995).

⁷ Es sind zahlreiche alternative Kategorisierungen der Funktionen möglich. So nehmen beispielsweise Merton / Bodie (1995) eine Aufteilung in die sechs Funktionen *Clearing and Settling Payments*, *Pooling Resources and Subdividing Shares*, *Transferring Resources across Time and Space*, *Managing Risk*, *Providing Information* und *Dealing with Incentive Problems* vor. Für eine Übersicht über weitere in der Literatur vorzufindende Kategorisierungen der Funktionen siehe Merton / Bodie (1995).

⁸ Die Annahme der strengen Separierbarkeit der Funktionen kann für die Realität nicht als gültig angenommen werden, kann einerseits die Erfüllung verschiedener Funktionen durch eine Institution effizient sein, andererseits ein kombinierter Einsatz bestimmter Institutionen erforderlich sein, um die Überwindung von – einer effizienten Allokation hinderlichen – Friktionen zu gewährleisten. Die Beziehungen zwischen den Elementen des Finanzsystems werden durch den *Systemic Approach* untersucht. In diesem Kontext wird auch die Komplementarität analysiert. Zur Konsistenz der Konfiguration im Fall Deutschlands vgl. Schmidt / Tyrell (2004).

vermag, zu gelangen.⁹ Selbstverständlich kann die vorliegende Arbeit dabei keine erschöpfende Zusammenstellung sämtlicher seitens der Theorie angebotener Ansätze liefern, aber auch die selektive Darstellung bietet einen aussagekräftigen Überblick über die Zusammenhänge.

2.2.1 Mobilisierungsfunktion

Mobilisierung und die mit ihr einhergehende Zusammenführung von Mitteln ist ein integraler Bestandteil jedes Finanzsystems und Voraussetzung für die effiziente Allokation der knappen Ressource Kapital. Eine notwendige Bedingung für das erfolgreiche *Pooling* von Mitteln stellt der Zugang zu einer großen Zahl von Wirtschaftssubjekten mit freien Mitteln dar, deren Kapital letztendlich die Produktion in wirtschaftlich effizienten Größenordnungen ermöglicht.

Die Beschaffung der Mittel ist dabei für den Einwerbenden mit verschiedenen Kosten verbunden. So entstehen einerseits Transaktionskosten im Rahmen des *Einsammelns* der Ersparnisse von einer großen Zahl einzelner Wirtschaftssubjekte, andererseits Informationskosten. Letztere werden primär durch die Notwendigkeit der Vertrauensbildung und -erhaltung verursacht, in deren Rahmen der Aufbau von Reputation von zentraler Bedeutung ist. Das Vertrauen der Anleger, sei es aufgrund der bereits erwähnten Reputation oder aufgrund staatlicher Garantien, stellt einen für die Funktion der Ersparnismobilisierung in hohem Maße kritischen Faktor dar.¹⁰

Gegeben die als Marktfriktionen im Rahmen der Ersparnismobilisierung relevanten Informations- und Transaktionskosten kann das *Pooling* von Mitteln über verschiedene Wege erfolgen. So sei zunächst die Lösung über zwischen-geschaltete Finanzintermediäre genannt, die – über multilaterale Verträge –

⁹ Frühere Autoren wie z.B. Schumpeter (1912) verdeutlichten den Zusammenhang zwischen finanzwirtschaftlicher und gesamtwirtschaftlicher Entwicklung mit anschaulichen Beispielen, die jedoch nie sämtliche Funktionen abdecken. Die isolierte Betrachtung einzelner Funktionen soll einen umgekehrten Ansatz gemäß dem *Bottom-up*-Prinzip verfolgen und so die Berücksichtigung sämtlicher Funktionen in einem letztendlich kohärenten Gesamtbild gewährleisten.

¹⁰ Vgl. Lamoreaux (1994), Kapitel 5. Hier wird die seit jeher gültige Bedeutung von Glaubwürdigkeit und Reputation im Rahmen der Entwicklung der Banken Neu Englands um die Wende zum 20. Jahrhundert anschaulich verdeutlicht.

die Mittel von der Vielzahl von Wirtschaftssubjekten mobilisieren und an Kapitalnachfrager weiterleiten und somit multiple Kreditverträge zwischen einer großen Zahl von produzierenden Betrieben und vielen Tausenden einzelner Geldgeber vermeiden helfen. Alternativ kann die Mittelzusammenführung über geregelte Kapitalmärkte erfolgen, an welchen Kapitalanbieter und kapitalsuchende Unternehmen aufeinander treffen und Erstere – mittels multipler bilateraler Verträge – mit der Aktiengesellschaft in eine neue gesetzliche Einheit investieren oder dieser zeitlich begrenzt Fremdkapital zur Verfügung stellen.¹¹

Soll die Mobilisierung nicht über Intermediäre, sondern über – notwendigerweise liquide – Märkte erfolgen, so ist die Verfügbarkeit von Instrumenten kleiner Stückelung eine notwendige Bedingung, um für die breite Masse der Wirtschaftssubjekte die Möglichkeit zur Bildung diversifizierter Portfolios zu gewährleisten.¹² Aus Sicht der Kapital zur Verfügung stellenden Haushalte ist die Anlage über Intermediäre in Gestalt von Banken oder Investmentgesellschaften allerdings angesichts der Transaktionskostenproblematik unverzichtbar. Zwar wäre die Schaffung eines wohldiversifizierten Portfolios mittels multipler bilateraler Verträge bei Vorhandensein von Instrumenten kleiner Stückelung grundsätzlich möglich, aber die Summe der anfallenden Transaktionskosten würde letztlich keine Bildung eines solchen Portfolios erlauben. Die Haushalte müssten zwischen Transaktionskostenaufwand und Diversifikationsnutzen abwägen.¹³

Im Zuge der Verbriefungsentwicklung tritt zu den traditionellen Methoden der Mittelmobilisierung über Märkte und Intermediäre in ihrer klassischen Form eine Weitere hinzu. So ist im Falle der Verbriefung einerseits die Einbindung von Intermediären – und somit multilaterales Pooling – gegeben, andererseits spielen über die Laufzeit der verbrieften Instrumente hinweg Märkte eine

¹¹ Vgl. Sirri / Tufano (1995). In ihrem Beitrag erläutern Sirri / Tufano neben den verschiedenen Komplexitätsstufen des *Pooling* auch die spezifischen Vorteile, die Kapitalanbieter und -nachfrager aus diesen ziehen können.

¹² Die Bedeutung von Liquidität wird in Abschnitt 2.2.4.1 erläutert.

¹³ Darüber hinaus ermöglicht die Zwischenschaltung eines Intermediärs mit einer wachsenden Zahl von Kapitalgebern eine zunehmend deutliche Reduktion der Kosten für *Monitoring*, welches für die Handhabung der in den folgenden Abschnitten erläuterten *Agency*-Problematik unverzichtbar ist.

zentrale Rolle. Als besonders gut geeignet gilt Verbriefung beim Vorliegen homogener *Assets*, die keiner anhaltenden Betreuung beispielsweise in Form von *Monitoring* bedürfen und durch die *Securitisations* deutlich an Liquidität gewinnen, reduziert sich die Aufgabenstellung des Intermediärs während der Laufzeit in diesem Fall doch auf eine untergeordnete Rolle.¹⁴

Betrachtet man Effekte der vorgestellten Mobilisierungsfunktion auf die realwirtschaftliche Entwicklung, so werden zunächst nutzbare Ressourcen erschlossen. Die Verfügbarkeit externer Mittel wird gewährleistet, eine verbesserte Ressourcenallokation erreichbar und technischer Fortschritt gefördert. Damit ist das Finanzsystem von großer Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung.¹⁵

2.2.2 Informations- und Allokationsfunktion

Ein wohlentwickeltes Finanzsystem nimmt neben der Mobilisierung der Mittel weitere, die Mittelmobilisierung erst ermöglichende, Funktionen wahr. So fördert es den Fluss des Kapitals von Sparern zu Nutzern der Ressource in der Art, dass diese ihrer produktivsten Verwendung zugeführt wird. Dass für effiziente Allokation ein Finanzsystem erforderlich ist, resultiert aus der asymmetrischen Verteilung von Informationen.¹⁶ Diese in realen Ökonomien omnipräsente Informationsasymmetrie verkörpert eines der meist erforschten Hemmnisse wirtschaftlicher Interaktion. Ausschlaggebend hierfür ist die Tatsache, dass Wirtschaftssubjekte opportunistisches Verhalten an den Tag legen, vorhandene Informationsvorsprünge also auch auf Kosten anderer zu ihren Gunsten nutzen. Dabei unterscheidet die Wissenschaft zwischen vorvertraglicher – so genannter *ex ante* – Unsicherheit und Informationsasym-

¹⁴ Die Formulierung einer untergeordneten Rolle der Intermediäre nach Schaffung des verbrieften Instruments umfasst beispielsweise das Einziehen und Verteilen von dem Pool zugehörigen Zahlungen. Wenngleich unter gewissen Erschwernissen, sind doch auch *Assets*, die eine dauerhafte Betreuung erfordern, verbrieftbar. Eventuellen Anreizkonflikten wird bei derartigen Transaktionen durch anreizkompatible Gestaltung begegnet.

¹⁵ Für eine veranschaulichende Darstellung des geschilderten Wirkungszusammenhangs siehe z.B. McKinnon (1973), Seite 13. Er veranschaulicht die Bedeutung der Verfügbarkeit externer Mittel am Beispiel der Wichtigkeit von Krediten für die Erzielung technischen Fortschritts im primären Sektor Landwirtschaft im Rahmen der Einführung von Düngemitteln.

¹⁶ Phasen des Mittelbedarfs bzw. -überschusses stehen, wenngleich nicht ausschließlich, so doch häufig, in Zusammenhang mit Lebenszykluseffekten. Dies gilt für Haushalte ebenso wie für Industrien und macht einen Transfer der Mittel erforderlich. Vgl. Crane (1995).

metrien nach Vertragsschluss – so genannter ex post Unsicherheit. Erstere wird im vorliegenden Abschnitt, Letztere im Folgeabschnitt ausführlicher diskutiert.¹⁷

Vielfältige wissenschaftliche Literatur beschäftigt sich mit der Reduktion von ex ante Informationsasymmetrie, die im Finanzierungskontext in der Tatsache zum Ausdruck kommt, dass potentielle Geldgeber hinsichtlich qualitativer Eigenschaften Finanzierung suchender Unternehmen schlechter informiert sind als das jeweilige Management.¹⁸ Durch Bewertung von Projekten, Management und Marktgegebenheiten soll dieser Informationsasymmetrie bestmöglich entgegengewirkt und die besten Technologien bzw. die erfolgversprechendsten Innovationen selektiert werden.¹⁹ Dabei gilt als anerkannt, dass eine solche Bewertung die Übernahme von Kosten – Informationskosten – sowie spezifische Fähigkeiten verlangt.

Diesen Anforderungen an Zeit, Kapazität wie auch Fähigkeit zu Beschaffung, Auswertung und Interpretation von Informationen zu einer breiten Palette von Branchen, Unternehmen, Managern und Marktkonditionen können einzelne Wirtschaftssubjekte mit freien Mitteln in aller Regel nicht entsprechen. Ohne die für eine fundierte Investitionsentscheidung erforderliche Informationsbasis jedoch werden sie nur mit äußerster Zurückhaltung in Projekte investieren, der Fluss des Kapitals in die wertmaximierende Verwendung wird durch hohe Informationskosten zunehmend behindert.

In einer solchen Situation vorvertraglicher Informationsasymmetrie, welcher durch Kosten verursachende Informationsbeschaffung begegnet werden kann, bestehen Anreize zur Entstehung von Finanzintermediären, die spezifische Informationsdienste leisten und Mittel unter vertraglichen Vereinbarungen gezielt transferieren. Einen wesentlichen Anstoß für die moderne Theorie der

¹⁷ Zur grundlegenden Problematik der vorvertraglichen Informationsasymmetrie siehe Akerlof (1970).

¹⁸ Siehe hierzu beispielsweise Tyrell (2003).

¹⁹ Kann nur unter Aufwendung hoher Kosten die Rückzahlung des vereinbarten Betrags sichergestellt werden, werden unter symmetrischer Informationsverteilung durchgeführte Projekte infolge der Überwälzung der zusätzlichen Kosten auf den Kapitalnehmer möglicherweise unterbleiben; vgl. Stiglitz / Weiss (1981), Hellmann / Stiglitz (2000). Als Konsequenz sind Fehlallokationen der Ressource Kapital möglich.

Finanzintermediation lieferte hier der Beitrag von Leland / Pyle (1977). Mit der Argumentation, dass diversifizierte Intermediäre durch die Erbringung von Informationsleistungen eine Reduktion der Informationskosten möglich machen, liefert er eine intuitive informationsbasierte Existenzbegründung. In folgenden Beiträgen formalisierten Diamond (1984) und Ramakrishnan / Thakor (1984) den Wert der Diversifikation in der Reduktion von *Monitoringkosten*.²⁰

Ramakrishnan / Thakor (1984) analysieren eine Situation, in der Losgrößentransformation erforderlich ist, die Projekte also zu groß sind, um von einzelnen Wirtschaftssubjekten finanziert werden zu können, und die Überwindung der asymmetrischen Informationsverteilung bezüglich eines jeden Projekts mit Fixkosten einer bestimmten Höhe einhergeht. Für einen Intermediär mit *Broker*charakter zeigen sie, dass bei Diversifikation des Intermediärs – der aus einem Zusammenschluss mehrerer risikoaverser Wirtschaftssubjekte entsteht – aus dessen Einsatz eine Kostenreduktion resultiert. Ausschlaggebend hierfür ist, dass multiple Informationsbeschaffungsaktivitäten vermieden und Folgekosten der Delegation an den Intermediär beherrscht werden können. Dabei sind zwischen Intermediär und Unternehmer verschiedene vertragliche Gestaltungen möglich.²¹ Darüber hinaus kann das Sammeln nicht-öffentlicher Informationen zu einem Kreditnehmer dem Intermediär eine überlegene Einschätzung zu allgemeinen Stärken ermöglichen, was im Zusammenhang mit der Finanzierung von Folgeprojekten zu positiven Effekten führt.²²

Die Informationsbeschaffungs- und -verarbeitungsfähigkeit von Intermediären hat nachhaltige Implikationen für das Wirtschaftswachstum: Aus der Menge kapitalsuchender Unternehmen werden Intermediäre, aufgrund überlegener

²⁰ Während Ramakrishnan / Thakor (1984) sich mit vorvertraglicher Informationsasymmetrie beschäftigen, argumentiert Diamond (1984) für den Fall asymmetrischer Information nach Vertragsschluss. Daher findet sich eine nähere Berücksichtigung des Beitrags von Diamond im anschließenden Abschnitt zur Kontrollfunktion.

²¹ Intermediation, wie bei Ramakrishnan / Thakor präsentiert, wirkt über zwei positive Externalitäten. Dies ist zum einen die verbesserte Risikoteilung infolge der unvollkommenen Korrelation der Projekte, zum anderen die reduzierte *Moral Hazard*-Problematik infolge des Einflusses der persönlichen Anstrengung auf das eigene Ergebnis im Rahmen der Entlohnung. Vgl. Ramakrishnan / Thakor (1984).

²² Dabei liegt diese Internalisierung von Informationen vor allem dann im Interesse des Kapitalnehmers, wenn diese für Wettbewerbsvorteile ausschlaggebend sind, vgl. Bhattacharya / Chiesa (1995).

Fähigkeiten bei der Auswahl der im Folgenden finanzierten Projekte, eine überlegene Auswahl treffen und folglich eine effizientere Mittelallokation und stärkeres Wachstum herbeiführen.²³ Durch die Finanzierung aussichtsreicher innovativer Technologien und Produkte tragen sie auch zum technischen Fortschritt bei. So schreibt schon Schumpeter über den Bankier: „*Er ermöglicht die Durchsetzung neuer Kombinationen, stellt gleichsam im Namen der Volkswirtschaft die Vollmacht aus, sie durchzuführen.*“²⁴

Während Intermediäre gemäß der vorangegangenen Argumentation die Allokation des Kapitals beeinflussen, stellen Boyd / Prescott (1986) ihren Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Investition dar. Wirtschaftssubjekte, die nicht über eigene attraktive Projekte verfügen, schließen sich zu einem Finanzintermediär zusammen, um in die Bewertung der Projekte anderer Wirtschaftssubjekte zu investieren. Dadurch steigt die gesamtwirtschaftliche Investition in ertragsstarke Projekte und – mit ihr – die Rendite.

Klar ist, dass die Qualität der Kapitalallokation primär von der korrekten Bewertung der Performanceperspektiven verfügbarer Projekte abhängt. Welche Rolle Märkte im Kontext der ex ante Informationsasymmetrie spielen, ist allerdings bislang nicht abschließend geklärt: Sind die bewertungsrelevanten Informationen zwischen einer Vielzahl von Marktteilnehmern verstreut, können sie über den Preismechanismus des Marktes zusammengetragen werden, wohingegen Intermediäre nur auf einen Bruchteil dieser Informationen zugreifen können. Dies ist jedoch zumeist nicht der Fall, liegen relevante Informationen doch in der Regel bei einer kleinen Zahl von Spezialisten in konzentrierter Form vor.

²³ Vgl. Greenwood / Jovanovic (1990). Ihr Ansatz, in dem Wachstum und Intermediation endogen bestimmt sind, behandelt keine *Adverse Selection*- oder *Moral Hazard*-Problematik auf der Ebene des Unternehmers. Vielmehr besitzt der Intermediär überlegene Informationen zu gesamtwirtschaftlichen Trends, wodurch er eine effizientere Allokation des Kapitals erzielt. Intuitiv formulierte das oben erläuterte Argument Bagehots (1873), der bereits seinerzeit den Wert des vergleichsweise fortschrittlichen britischen Finanzsystems für die Allokation des Kapitals und somit für die wirtschaftliche Entwicklung erkannte.

Gemäß Lummer / McConnell (1989) ist die spezielle Informationsleistung von Banken als Finanzintermediären unter anderem über Investitionen in Technologien für eine überlegene Bewertung zu erklären.

²⁴ Siehe Schumpeter (1912), Seite 110.

Intuitiv wird ein positiver Einfluss von Märkten auf die Informationssituation auch damit erklärt, dass mit zunehmender Größe und Liquidität des Marktes Informationsvorsprünge zur Erzielung von Renditen genutzt werden können. Auf diese Weise könnten Märkte die Informationsbeschaffung anregen und dadurch zu einer Verbesserung der Ressourcenallokation und einer letztendlichen Wachstumssteigerung beitragen.²⁵ Die Tatsache, dass Märkte über öffentliche Marktpreise funktionieren, in denen die beschafften Informationen zum Ausdruck kommen, und diese Preise auch für Akteure sichtbar werden, die keine kostspielige Informationsbeschaffung betreiben, liefert allerdings ein gegensätzliches Argument, sind die Informationen aus Marktpreisen doch als öffentliches Gut frei zugänglich, wodurch der Anreiz zur Beschaffung von Informationen klar beeinträchtigt wird. Letztendlich kann dies gar dazu führen, dass gesamtwirtschaftlich zu wenig Ressourcen für die Informationsbeschaffung aufgewendet werden.²⁶

2.2.3 Kontrollfunktion

Die asymmetrische Verteilung von Informationen führt – entsprechend ihrer Eigenschaft, kein rein vorvertragliches Phänomen zu sein – infolge der Trennung von Finanzierung und Management bzw. Eigentum und Kontrolle auch nach Vertragsschluss zu Komplikationen in Gestalt opportunistischen Verhaltens, die die Existenz von spezifischen Vertragsformen, Märkten und Intermediären begründen.²⁷ Ein Fehlen solcher die Unternehmenskontrolle verbessernder *Institutions* stünde der Ersparnismobilisierung ebenso wie der Zuführung des Kapitals zu profitablen Projekten im Wege.²⁸

²⁵ Vgl. Merton (1987).

²⁶ Vgl. Stiglitz (1985).

²⁷ Zur *Moral-Hazard*-Problematik siehe Holmström / Tirole (1997). Empirische Belege für opportunistisches Verhalten von Managern insbesondere gegenüber Eigenkapitalgebern liefern eine Vielzahl von Untersuchungen. So finden beispielsweise Lang et al. (1991) Belege für die *Free Cash Flow*-These von Jensen (1986).

²⁸ Externe Kapitalgeber stellen Mittel im Rahmen eines – entsprechend der Natur sämtlicher Verträge unvollständigen – Finanzierungsvertrages gegen bestimmte Rechte zur Verfügung. Sie binden das Management und unternehmensinterne Eigenkapitalgeber über die Vertragsgestaltung und eventuelle Konzentration von Unternehmensanteilen bestmöglich an ein Verhalten in ihrem jeweiligen Interesse. Vgl. Shleifer / Vishny (1997). Zu Effekten der Konzentration von Rechten auf die *Corporate Governance* in Deutschland siehe Franks / Mayer (1994) sowie Gorton / Schmid (1996).

Ausgehend von der Annahme asymmetrischer Informationsverteilung nach Vertragsschluss, die seitens der externen Kapitalgeber nur durch Kosten verursachende Beschaffung von Informationen überwunden werden kann, ergibt sich eine – abgesehen vom Zeitpunkt des Auftretens zu 2.2.2 analoge – Konfliktsituation: Wann immer es vorteilhaft erscheint, werden die Kapitalnehmer die asymmetrische Informationsverteilung mit den aus ihr resultierenden Möglichkeiten zur Realisierung von *Private Benefits of Control* nutzen. Angesichts der besonders zahlreichen Arbeiten zu *Monitoring* und Unternehmenskontrolle sei an dieser Stelle nochmals betont, dass die folgende Überlegung zum ex post *Monitoring* nur beispielhaft die grundlegende Wirkungsweise von *Institutions* veranschaulichen kann.²⁹

Angesichts der Verifikationskosten kann es für außenstehende Kapitalgeber – soweit vermeidbar – nicht optimal sein, eine grundsätzliche Ergebniskontrolle vorzunehmen. Auf Basis dieser Erkenntnis identifizieren Gale / Hellwig (1985) den im Auszahlungsprofil konkaven Standardkreditvertrag als bestmögliche Lösung des *Agency*-Problems zum wahrheitsgetreuen Ergebnisbericht.³⁰ Dieser unterscheidet im Zeitpunkt der Zahlungsfälligkeit zwei mögliche Zustände: Einen, in dem die gemeldeten Erlöse zur Bedienung des vereinbarten unbedingten Zahlungsanspruchs der Kapitalgeber gegeben den gleichgewichtigen Zinssatz ausreichen und kein *Monitoring* erfolgt und einen zweiten, in dem Erlöse berichtet werden, die zur Befriedigung der Ansprüche der Kapitalgeber nicht ausreichen. In diesem Fall erfolgt die Verifikation der Angaben unter Inkaufnahme der resultierenden Kosten und dem Übergang von Entscheidungsrechten auf den oder die Fremdkapitalgeber.³¹ Die Tatsache, dass gegeben die Vertragsform des Kreditvertrages die Verifikationskosten in bestimmten Zuständen, nicht jedoch generell, anfallen, liefert ein Beispiel für den Nutzen spezifischer anreizkompatibler Finanzierungsformen,

²⁹ Der zusammenfassende Beitrag von Shleifer / Vishny (1997) liefert einen Überblick über die zahlreichen theoretischen Ansätze wie auch empirischen Befunde zur *Corporate Governance*.

³⁰ Zur Erzielung dieses Ergebnisses müssen spezifische Annahmen erfüllt sein, darunter die Annahme, dass die Informationskosten von der Qualität des Projekts unabhängig sind sowie die Annahme der Risikoneutralität der Kreditnehmer. Für die genaue Modellspezifikation siehe Gale / Hellwig (1985).

³¹ Anders als der Kreditvertrag erfordern Verträge mit konvexen Auszahlungsprofilen in jedem Falle eine Überprüfung des angegebenen Ergebnisses. Die Tatsache, dass diese

haben *Monitoring*- und Durchsetzungskosten doch über die Finanzierung negative Auswirkungen auf Investition und ökonomische Effizienz. Vertragliche Regelungen, die diese Kosten senken, wirken somit auch dem Unterbleiben effizienter Investitionen entgegen.³²

Dass die Verifikationskosten im Falle des Einsatzes eines Intermediärs – analog zur ex ante-Informationasymmetrie – nur ein einziges Mal anfallen, während sie ohne Intermediation von jedem einzelnen Kapitalgeber zu entrichten sind, verdeutlicht, dass auch die Informationskostenproblematik nach Vertragsschluss durch Intermediäre zusätzlich entschärft werden kann. Ihr Einsatz als *Delegated Monitor* ermöglicht die Vermeidung von multiplem *Monitoring* und fördert dadurch effizientes Investieren.³³ Darüber hinaus ergeben sich Vorteile im Insolvenzfall, in welchem über Liquidation oder Fortführung nach Restrukturierung zu entscheiden ist. Die Kapitalgeber besitzen nur dann ein Interesse an der Fortführung, wenn eine Kompensation der Restrukturierungskosten durch die zu erwartenden Erträge aus der Fortführung zu erwarten steht, was wiederum nur dann der Fall sein kann, wenn der Kapitalnehmer nach erfolgreicher Restrukturierung an sie gebunden bleibt.³⁴ Eine solche Bindung entsteht durch einen Informationsvorsprung der ursprünglichen Gläubiger, wie Intermediäre ihn aufbauen können. Zu einer Lockerung der externen Finanzierungsbeschränkung und einer in der Folge verbesserten

Kontrolle mit Kosten verbunden ist, liefert einen Erklärungsbeitrag bezüglich der Intensität, mit der Kreditinstrumente in der Praxis genutzt werden. Vgl. Diamond (1996).

³² Da die erwarteten Kosten der Kapitalgeber für *Monitoring* und Vollstreckung mit dem mit dem Verschuldungsgrad steigenden Insolvenzrisiko anwachsen, wirken sie als Beschränkung der Möglichkeit weiterer Verschuldung zu Investitionszwecken. Besicherung reduziert diese und zählt damit zu den effizientes Investieren fördernden Vereinbarungen. Vgl. Thadden (1995).

³³ Das Kontrollproblem bezüglich des Intermediärs wird gemäß Diamond (1984) über den Anreiz zu Diversifikation und Reputation gelöst. Der Intermediär besitzt demnach einen Anreiz, ein diversifiziertes Portfolio zu bilden und *Monitoring* zu betreiben, da die Sparer – die zwar nicht den Ertrag einzelner Investments bewerten, aber durchaus beobachten können, welcher Ertrag durchschnittlich erzielt werden konnte – von ihm einen Ertrag entsprechend dem durchschnittlich Erzielbaren erwarten. Bei Diversifikation und *Monitoring* erzielt der Intermediär diesen Durchschnittsertrag, ein geringerer Ertrag ist demnach selbstverschuldet und führt folglich zu einem Reputationsschaden für den Intermediär. Damit liegen die erforderlichen Anreize vor. Vgl. Diamond (1984).

Der Ansatz von Diamond (1984) wurde in verschiedener Hinsicht erweitert. Siehe Chang (1990), Winton (1995), Boyd / Smith (1993), Diamond / Rajan (2001). Wird *Monitoring* – anders als von Diamond vorgestellt – stochastisch betrieben, resultieren deutlich komplexere Vertragsstrukturen und eine weitere Reduktion der Verifikationskosten wird möglich. Siehe hierzu Boyd / Smith (1994).

³⁴ Vgl. Mayer (1988).

Ressourcenallokation kann auch eine langjährige Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen und Intermediär – wie sie der Begriff des *Relationship Lending* beschreibt – beitragen. Ausschlaggebend hierfür ist, dass unter der Annahme einer negativen Korrelation von Informationsasymmetrie und Beziehungsdauer eine solche langjährige Bindung zu einer Entschärfung des Informationsproblems führt.³⁵

Wirksame Mechanismen zur Kontrolle von Unternehmen sind Voraussetzung für die Möglichkeit einer effizienten Trennung von *Ownership* und *Control* und damit für die effiziente Spezialisierung im Bereich der Produktion gemäß des Prinzips des komparativen Vorteils. Durch die zu erreichende verbesserte Kapitalallokation wird eine raschere Kapitalakkumulation und somit das Wachstum gefördert.

Wie im Fall der *ex ante* Informationsasymmetrie bleibt auch die Frage, inwieweit Märkte zur *ex post* Unternehmenskontrolle beitragen, theoretisch bislang unklar. So kann das Verhalten des Managements im Falle informationseffizienter Märkte über eine an die Aktienkursentwicklung gekoppelte Entlohnung im Sinne der Eigner beeinflusst werden.³⁶ Auch kann das effizienteste Management über den Markt für Unternehmenskontrolle über die Ressourcen verfügen und so deren Wert maximieren. Diese jederzeit gültige Übernahmedrohung erleichtert die Schaffung von Zielkonformität zwischen Managern und Eignern, sie diszipliniert das Management.

Diese theoretischen positiven Effekte von Aktienmärkten auf die *Corporate Governance* sind allerdings nicht unumstritten, ist die Informationseffizienz der Märkte doch unvollkommen und die Funktionsfähigkeit des *Market for*

³⁵ Vgl. Fama (1985). Zu beachten ist hierbei allerdings, dass bei langfristiger Zusammenarbeit mit nur einer oder einer sehr geringen Anzahl von *ex ante* im Wettbewerb stehenden Intermediären für das Unternehmen die Gefahr des Entstehens von Verhandlungsmacht seitens der Bank besteht. Bricht die Bank ihre Verbindungen zum Unternehmen ab, werden andere Investoren dem Unternehmen tendenziell mit Zurückhaltung begegnen. Die Verteilung der Renten und die Frage, ob eine solche Beziehung für kapitalnachfragende Unternehmen attraktiv ist, hängt von den Verhandlungspositionen und vorhandenen Bindungsmechanismen ab. Eine Verbesserung durch eine langfristige Beziehung kommt demnach nur dann zustande, wenn der Intermediär eine künftige Ausbeutung glaubhaft ausschließen kann. Vgl. Sharpe (1990), Thadden (1990, 1998).

³⁶ Vgl. Jensen / Murphy (1990), Diamond / Verrecchia (1982).

Corporate Control auf mehrere Arten eingeschränkt.³⁷ So kann das Management strategische Maßnahmen zur Abwehr von Übernahmeversuchen ergreifen und Unternehmensinsider werden nicht unterhalb der Zahlung des gerechtfertigten Preises zur Abgabe ihrer Anteile bereit sein, was dem Anreiz zu effizienzsteigernden Übernahmen entgegensteht. Zudem reduziert die öffentliche Beobachtbarkeit der Gebotshöhe eines übernahmeinteressierten Bieters die Anreize, Informationen zu beschaffen und auszuwerten, da andere Bieter ohne Entrichtung der Informationskosten mitbieten und somit einen Kostenvorteil realisieren können; dieses Trittbrettfahrerverhalten, das durch die zeitnahe kostenfreie Verfügbarkeit der erworbenen Information entsteht, wirkt Aktivitäten zur Informationsbeschaffung und somit informationsfundierten Übernahmegeboten entgegen.³⁸ Auch bestehen seitens der Eigner des Zielunternehmens einem effizienten Übernahmemarkt abträgliche Anreize. Da sie im Fall einer erfolgreichen Übernahme von einer Preissteigerung des Wertpapiers profitieren, realisieren die Aktionäre, die an ihren Anteilen festgehalten haben, ohne Aufwendung von Ressourcen einen Gewinn. Folglich besteht nur dann ein Anreiz zur Abgabe der eigenen Anteile, wenn im Fall des Übernahmemeerfolges mit einem Wertverlust zu rechnen ist, der Bieter also ein zu hohes Gebot vorgelegt hat. Um die Übernahme zu erreichen, muss der Bieter folglich höhere Gebote und damit höhere Kosten in Kauf nehmen. Dies wiederum reduziert den Anreiz zur Informationsbeschaffung aufgrund mangelnder Attraktivität für den Bieter und führt damit zu einem eventuellen Unterbleiben effizienzsteigernder Übernahmen.³⁹

Zumindest beeinträchtigt ist die Wirksamkeit von Übernahmen als Instrument der Unternehmenskontrolle auch gemäß der Argumentation von Myers und Majluf (1984), gemäß welcher unternehmensexterne Investoren aufgrund der rationalen Antizipation der Konsequenzen des Vorliegens asymmetrischer Informationsverteilung im Rahmen der Übernahme der Anteile eine Prämie

³⁷ Zu Kontrollmöglichkeiten und Schwächen von Eigenkapitalmärkten und Banken im Kontrollkontext vgl. Stiglitz (1985). Auch die positive Anreizwirkung von Entlohnungskomponenten in Eigenkapitaltiteln ist kritisch zu bewerten, führen diese doch häufig zu einer Orientierung des Managements an kurzfristigen Erfolgsgrößen, ein unter dem Aspekt der langfristigen Entwicklung optimales Verhalten wird nicht induziert.

³⁸ Vgl. Stiglitz (1985).

³⁹ Vgl. Stiglitz (1985).

fordern.⁴⁰ Darüber hinaus kann der Anreiz zum *Monitoring* durch wachsende Liquidität der Aktienmärkte sinken, geht diese doch mit reduzierten Exitkosten einher, die in geringeren Überwachungsanreizen für die Anteilseigner resultieren.⁴¹

Damit bleibt der Zusammenhang zwischen Märkten und Unternehmenskontrolle uneindeutig und die weiterführende Verbindung zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung unklar.

2.2.4 Risikomanagementfunktion

Neben den bereits betrachteten Funktionen spielen Märkte und Institutionen im Rahmen des Managements von Risiken im Sinne von *Hedging*, *Pooling* und Übertragung eine zentrale Rolle. Neben der durch weitreichende Finanzinnovationen ermöglichten, zunehmend frei wählbaren Zusammenstellung von Risikoprofilen fällt in diesen Bereich auch die fundamentale Funktion der Fristentransformation, die im Rahmen der Handhabung von Liquiditätsrisiken von zentraler Bedeutung ist. Dementsprechend soll im Folgenden die Leistung von Märkten und Intermediären in der Handhabung von Liquiditäts- und idiosynkratischen Risiken betrachtet werden.

2.2.4.1 Liquiditätssicherung

Liquiditätsrisiken resultieren aus Unsicherheit hinsichtlich der Wandelbarkeit von *Assets* in Liquidität und werden folglich durch liquiditätshemmende Informations- und Transaktionskosten verschärft und – wie im Folgenden gezeigt wird – durch das Finanzsystem gelindert.

Die Verbindung zwischen Liquidität und wirtschaftlicher Entwicklung lässt sich intuitiv als Resultat der Notwendigkeit langfristiger Kapitalbereitstellung einerseits und der fehlenden Bereitschaft zur langfristig verbindlichen Überlassung ihres Kapitals durch die Sparer andererseits begründen. Das Finanz-

⁴⁰ Myers / Majluf (1984) entwickeln die bekannte sogenannte Hackordnung der Finanzierungsformen, die Innenfinanzierung externem Fremdkapital, dieses wiederum externem Eigenkapital aus *agency*-theoretischer Sicht voranstellt. Da rationale externe Kapitalgeber Ausbeutungspotentiale annahmegemäß korrekt antizipieren, wird die Emission von Eigenkapitaltiteln in der Theorie stets mit entsprechenden Abschlägen einhergehen.

⁴¹ Vgl. Bhidé (1993) sowie Shleifer / Vishny (1986).

system leistet hier folglich mit der Transformation kurz- und mittelfristig verfügbarer Mittel in langfristige Investitionen die bekannte Fristentransformationsfunktion; die Liquidität langfristiger Investitionen wird gewährleistet und mit ihr die Finanzierung dieser Investitionen. Erst auf diese Weise finden technische Innovationen auch tatsächliche Umsetzung und können zur gesamtwirtschaftlichen Weiterentwicklung beitragen.⁴²

Modelltheoretisch veranschaulichen Diamond / Dybvig (1983), wie Liquiditätsrisiken Anreize zur Entstehung von Intermediären liefern. Gemäß ihres Ansatzes besteht die Bevölkerung aus zwei Gruppen ex ante identischer Wirtschaftssubjekte, von welchen die eine nach einer Periode aufgrund eines exogenen Schocks kurzfristig auf ihr Kapital zugreifen möchte, wohingegen die andere Gruppe ihr Kapital langfristig zur Verfügung stellen kann. Im Ausgangszeitpunkt wählt zunächst jedes Wirtschaftssubjekt – ohne Wissen um die eigene Gruppenzugehörigkeit – zwischen einer liquiden einperiodigen Investition mit geringem und einer illiquiden mehrperiodigen Investition mit höherem Ertrag. Der Teil der Wirtschaftssubjekte, der das langfristige Projekt gewählt hat und einen Schock erleidet, wird sein Kapital nur unter Inkaufnahme von Verlusten in Liquidität umwandeln können, eine kurzfristige Investition wäre für diesen Teil ex post zu präferieren gewesen. Da die Wirtschaftssubjekte, die ihren Erwartungsnutzen maximieren, per Annahme selbst ihren Typ nicht kennen, besteht gemäß der realitätsnah gewählten Modellkonstellation ein Anreiz, in das kurzfristige Projekt zu investieren, zum Nachteil langfristiger Projekte.⁴³

Intermediäre können in einer solchen Situation die liquiden Mittel als Einlagen entgegennehmen und reduziert um den Betrag der vorhersehbaren, schockbedingten Nachfrage nach Liquidität in illiquide Projekte langer Lauf-

⁴² Als anschauliches Beispiel für diesen Zusammenhang sei die industrielle Revolution in Großbritannien genannt. Hicks (1969) argumentiert in diesem Kontext, dass die Kapitalmarktentwicklungen, die die Liquiditätsrisiken entschärften, für die industrielle Revolution in England von zentraler Bedeutung waren. Erst durch das Aufkommen von Aktiengesellschaften, das die Basis für die Entwicklung liquider Eigenkapitalmärkte bildete, wurde diese möglich. Die Erfindungen datieren nach Hicks auf frühere Zeitpunkte, die technische Innovation alleine konnte jedoch kein anhaltendes Wachstum herbeiführen.

⁴³ Die zusätzliche Annahme prohibitiver Informationskosten für die Verifikation eines Schocks schließt eine Lösung über anreizkompatible, zustandsabhängige Versicherungsverträge aus.

zeit investieren. Dadurch erhöhen sie, verglichen mit der Autarkiesituation, die langfristigen Investitionen und wirken der Liquidation von produktivem Kapital entgegen. Durch den Einsatz von Intermediären im Einlagen- und Kreditgeschäft kann so eine gleichgewichtige Kapitalallokation derart, wie sie im Falle beobachtbarer Schocks erreichbar wäre, repliziert werden.⁴⁴ Folglich erlaubt Intermediation eine Beschleunigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.⁴⁵

Einschränkend muss allerdings betont werden, dass das geschilderte Intermediationsgleichgewicht nur unter restriktiven Bedingungen Gültigkeit besitzt. Wie Jacklin (1987, 1993) zeigt, wird die zum pareto-optimalen Zustand führende Intermediationslösung bei Verfügbarkeit liquider Märkte nicht zustande kommen, da die Wirtschaftssubjekte ohne Liquiditätsschock nun ebenfalls ihre Mittel frühzeitig aus dem Intermediationssystem abziehen werden, um von der dem Intermediationsgleichgewicht eigenen Umverteilung zugunsten kurzfristiger Anleger zu profitieren und die Mittel im Anschluss über den Markt zu investieren. Da die rationalen Wirtschaftssubjekte die Konsequenz des Mittelabzugs – der Intermediär müsste sämtliche Projekte liquidieren – antizipieren, wird es bei Existenz liquider Märkte erst gar nicht zur Gründung von Intermediären kommen. Das geschilderte Intermediationsgleichgewicht ist demnach nur dann erreichbar, wenn ausreichend starke Hemmnisse den Handel an den Märkten behindern.⁴⁶

⁴⁴ Wie Diamond / Dybvig (1983) zeigen, können Banken die Struktur der Erträge auf Einlagen in anreizkompatiblen Verträgen so gestalten, dass der Abzug von Einlagen in einer Art erfolgt, die auch ohne Beobachtbarkeit der Schocks eine Nachbildung der gleichgewichtigen Kapitalallokation bei Beobachtbarkeit von Schocks erlaubt.

⁴⁵ Vgl. Bencivenga / Smith (1991). Ihr Modell zur Wirkung von Intermediären auf das Wirtschaftswachstum ist in den Annahmen zum Investitionsverhalten und der Existenzbegründung von Banken identisch mit Diamond / Dybvig (1983). Hinsichtlich der Wachstumsimplikationen nimmt der Ansatz Bezug auf die endogene Wachstumstheorie nach Romer (1986); externe Effekte führen zu höheren Wachstumsraten in Ökonomien mit Intermediären. Diese nehmen eine geglättete Aufteilung der Erträge auf die Gruppen vor.

⁴⁶ Ausschlaggebend für den Zusammenbruch des Intermediationsgleichgewichts nach Diamond / Dybvig (1983) ist, dass es auf Selbstselektion basiert. Damit hat es nur dann Bestand, wenn alternative Allokationen anreizkompatibel sind. Verletzen die Möglichkeiten infolge der Markteinführung diese Bedingung, ist das Gleichgewicht nicht mehr erreichbar. Allerdings unterliegen reale Märkte verschiedenen Friktionen, so dass eine Koexistenz von Intermediären und Märkten nicht grundsätzlich ausgeschlossen ist. Vgl. Allen / Gale (1999).

Schließt man derartige Hemmnisse aus, bestehen – wie Levine (1991) veranschaulicht – Anreize zur Entstehung von Märkten, an welchen einen Schock erleidende Wirtschaftssubjekte ihre langfristigen Investitionen veräußern können, ohne dass hierfür realwirtschaftliche Investitionen liquidiert werden müssten. Anders als im Intermediationsgleichgewicht wird das Liquiditätsrisiko im Wertpapiermarktgleichgewicht nicht behoben, sondern lediglich reduziert, erlauben Kapitalmärkte doch anders als die Intermediäre keine geglättete Aufteilung des langfristigen Ertrags auf die Haushalte mit und ohne Liquiditätsschock.⁴⁷ Dennoch resultiert auch hier im Vergleich zu direkten Finanzierungsbeziehungen eine Wohlfahrtssteigerung.⁴⁸

Im Kontext des Liquiditätsrisikos spielt zudem die Höhe der Transaktionskosten eine bedeutende Rolle. Mit Blick auf die realitätsnahe Annahme mit der Laufzeit der Technologien wachsender Erträge wird die Wichtigkeit kostengünstiger Übertragbarkeit der Ansprüche während der Projektdauer deutlich. Erst diese ermöglicht den Investoren, zu attraktiven Bedingungen in langfristige Projekte zu investieren.⁴⁹ Je geringer die Transaktionskosten am Sekundärmarkt, desto größer die Attraktivität langfristiger Investitionsprojekte. Damit beeinflusst die Liquidität im Sinne der Transaktionskosten am Sekundärmarkt letztendlich die Wahl der Technologien zugunsten oder ungunsten langfristiger Orientierung mit den angenommenen höheren Erträgen.⁵⁰

⁴⁷ Anders als im Intermediationsfall mit geglätteter Aufteilung der Erträge erleiden die Wirtschaftssubjekte mit Liquiditätsschock beim Verkauf der Anteile über Märkte Einbußen zugunsten der Wirtschaftssubjekte ohne Schock. Damit resultiert bei gegebener Risikoaversion im Intermediationsfall ein höherer erwarteter Nutzen.

⁴⁸ Vgl. Levine (1991).

⁴⁹ Vgl. Bencivenga et al. (1995). In ihrem Modell zur Wirkung von Transaktionskosten an Finanzmärkten auf den technologischen Entwicklungsstand und das gleichgewichtige Wachstum resultiert eine von der Kapitalstruktur abhängige Wachstumswirkung eines Kostenrückgangs. Zunächst fördert ein Rückgang der Transaktionskosten stets die Neigung zu Technologien längerer Laufzeit und erhöht die gleichgewichtige Rendite, was per Annahme im vorliegenden Modell zu einer steigenden Sparquote führt. Die gesteigerte Liquidität jedoch kann die Zusammensetzung der Ersparnisse verändern. So kann unter bestimmten Bedingungen ein verstärktes Investieren in *Financial Assets* zulasten neuer Investitionen resultieren, was c.p. in Richtung eines Wachstumsrückgangs wirkt. Ist die Veränderung im Anlageverhalten jedoch gering, weisen Transaktionskostenreduktionen einen wachstumssteigernden Effekt auf.

⁵⁰ Allerdings führen geringere Transaktionskosten in Übereinstimmung mit der Argumentation in 2.2.3 auch zu einer Reduktion des Kontrollanreizes.

2.2.4.2 Handhabung idiosynkratischer Risiken

Idiosynkratische Risiken verkörpern Risiken, die mit spezifischen Projekten einhergehen bzw. einzelnen Industrien oder geographischen Regionen eigen sind. Eine mit den seit den achtziger Jahren des 20. Jahrhunderts zu verzeichnenden, weitreichenden Innovationen wachsende Zahl von durch Finanzmärkte und Institute wie Banken und Investmentfonds zur Verfügung gestellten Instrumenten macht eine zunehmend beliebige Gestaltung von Risikoprofilen und damit die Handhabung idiosynkratischer Risiken möglich.⁵¹ Unter dem Aspekt, dass mit der erwarteten Rendite von Investitionen – gegeben einen effizienten Markt – auch deren Risiko wächst, steht mit einer verbesserten Übertragbarkeit von Risiken, wie Märkte sie bieten können, tendenziell ein verstärktes Engagement in risikoreichere Investitionen zu erwarten.⁵²

Der Blick auf die Wachstumswirkungen der beiden Risikomanagementfunktionen zeigt keinen eindeutigen Effekt. Zum einen werden Ressourcen effizienter alloziiert, es resultieren höhere Renditen, welche über Einkommens- und Substitutionseffekte allerdings sowohl erhöhend als auch reduzierend auf die Sparquote wirken können. Zum anderen wird die Unsicherheit reduziert, woraus wiederum ein unklarer Effekt auf die Sparquote resultiert.⁵³ Folglich besteht die theoretische Möglichkeit eines so weitreichenden Abfalls der Sparquote, dass ein insgesamt wachstumssenkender Effekt liquider und international integrierter Kapitalmärkte resultiert.⁵⁴ Hinsichtlich Innovation und resultierendem Fortschritt wirken beide Risikomanagement-Teilfunktionen begünstigend, verbessern sie doch die Verfügbarkeit von Kapital für langfristige und zugleich risikoreichere Forschungs- und Entwicklungsprojekte, wie sie für wachstumssteigernden technischen Fortschritt erforderlich sind, wodurch sie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung fördern.⁵⁵

⁵¹ Vgl. Merton (1995). Hier werden neben den aus der weitreichenden Innovation folgenden Potentialen insbesondere im Risikomanagement auch Herausforderungen hinsichtlich der Anforderungen an eine angemessene Regulierung und zu erwartende institutionelle Veränderungen veranschaulicht.

⁵² Einen positiven Effekt entfaltet auch die internationale Integration der Märkte: Durch die zunehmend globale Risikoteilung trägt sie zu risikoreicheren, renditestärkeren Investitionen bei. Vgl. Obstfeld (1994).

⁵³ Vgl. Levhari / Srinivasan (1969).

⁵⁴ Vgl. Jappelli / Pagano (1994). Zur Schwächung der Investitionstätigkeit infolge liquider Sekundärmärkte vgl. Bencivenga et al. (1995).

⁵⁵ King / Levine (1993) analysieren theoriebasiert die Auswirkungen des Finanzsektors auf innovationsbegründetes Wachstum anhand der vier Funktionen Mobilisierung, Bewertung

2.2.5 Abwicklungsfunktion

Die Abwicklung von Transaktionen geht stets mit Transaktionskosten und -risiken einher, welche nachhaltigen Einfluss auf die Aktivitäten an Märkten ausüben.⁵⁶ Folglich kommt dem Management dieser Risiken und der Senkung der Kosten große Bedeutung zu, kann das Finanzsystem durch eine Senkung der Transaktionskosten die Übertragbarkeit von Zahlungsansprüchen verbessern und auf diese Weise – über die in 2.2.4.1 erläuterten Effekte hinaus – Spezialisierung auch realwirtschaftlicher Unternehmen, die mit einer steigenden Zahl von Transaktionen einhergeht, und mit ihr Innovation und Wachstum fördern. Im Zuge der Weiterentwicklung von Intermediation und Märkten können Transaktions- und Informationskosten kontinuierlich absinken und dadurch zu einem anhaltenden Anwachsen der Spezialisierung beitragen.

Mit Greenwood / Smith (1997) stellen Wissenschaftler Zusammenhänge zwischen Handel, Spezialisierung und Innovation theoretisch präzise dar: Ausgehend von einer mit zunehmender Spezialisierung wachsenden Zahl erforderlicher Transaktionen ermöglichen Finanzsysteme, die diese Kosten senken, ein größeres Maß an Spezialisierung. Den Handel fördernde Märkte bewirken somit Produktivitätszuwächse, die ihrerseits *Feedback*-Effekte auf die Entwicklung der Finanzmärkte freisetzen können. Sind mit der Etablierung von Finanzmärkten Fixkosten verbunden, so machen diese am höheren Pro-Kopf-Einkommen einen geringeren und somit weniger schwerwiegenden Anteil aus, so dass die wirtschaftliche Entwicklung beschleunigend auf die Entwicklung der Finanzmärkte wirken kann. Damit erfasst das Modell von Greenwood / Smith allerdings nicht sämtliche Aspekte der obigen intuitiven Argumentation, hat die Reduktion der Transaktionskosten gemäß ihres Ansatzes doch keinen Effekt auf die Entwicklung innovativer Technologien, sondern vergrößert sie lediglich die Menge verfügbarer lohnender Produktions-

von Projekten und Aufdecken von Ertragspotentialen von Innovation sowie Diversifikation. Ihre empirischen Ergebnisse stützen die These, dass *Financial Development* über eine Erhöhung der Produktivitätssteigerungsrate positive Wachstumseffekte aufweist.

⁵⁶ Vgl. Perold (1995). Zur Veranschaulichung der möglichen massiven Effekte von Transaktionskosten siehe beispielsweise Umlauf (1993), der das Beispiel der Transaktionsbesteuerung am schwedischen Markt vorstellt.

prozesse. Damit bleibt der Zusammenhang theoretisch unvollständig dargestellt.⁵⁷

2.3 Empirische Befunde zum Zusammenhang von Financial Development und Economic Growth

Wie Abschnitt 2.2 zeigt, betonen viele theoretische Modelle die durch gezielte Vertragsgestaltung, Finanzintermediäre und Märkte erreichbare Entschärfung der Informations- und Transaktionskostenproblematik und die hieraus resultierende effizientere Ressourcenallokation, die zu einem gesteigerten langfristigen Wachstum führt. Allerdings weisen die Modelle neben diesen positiven Wirkungen auch auf die Möglichkeit negativer Effekte auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung durch einen Rückgang der Sparquote hin. Zudem bleibt – neben der letztendlichen Wirkung der Märkte – die Frage, ob Intermediäre und Märkte substitutiv oder komplementär wirken, unbeantwortet. Um die theoretischen Argumente an realen Gegebenheiten zu prüfen und Stellen, an welchen die Theorie zu Effekten des *Financial Development* keine eindeutige Prognose liefert, eventuell füllen zu können, rücken nun empirische Forschungsergebnisse in den Fokus.

2.3.1 Querschnittanalysen

Querschnittsregressionen über verschiedene Länder wurden bereits zur Untersuchung einer Vielzahl makroökonomischer Zusammenhänge eingesetzt und verkörpern auch im vorliegenden Kontext die am häufigsten eingesetzte Untersuchungsmethode. Den Ausgangspunkt der modernen Beiträge zum empirischen *Finance-Growth*-Zusammenhang bildet die Arbeit von Goldsmith (1969), die die erste weithin beachtete einer Vielzahl von internationalen Studien zu diesem Themenkomplex darstellt. Unter der Annahme, dass die Größe des Finanzsystems eine positive Korrelation zu Angebot und Qualität von Finanzdienstleistungen aufweist, verwendet er Daten zum Intermediationsvolumen von 35 Ländern über den Zeitraum von 1860 bis 1963 – soweit verfügbar – zur Erfassung des *Financial Development*. Als konkrete Maßgröße dient ihm der Quotient aus liquiden Verbindlichkeiten des Finanzsystems und Bruttoinlandsprodukt. Goldsmith untersucht den Zusammenhang zur realwirt-

⁵⁷ Vgl. Levine (1997).

schaftlichen Entwicklung und identifiziert eine längerfristig parallele Entwicklung, die er mit „*Periods of more rapid economic growth have been accompanied, though not without exception, by an above-average rate of financial development*“⁵⁸ beschreibt.

Allerdings leidet seine Arbeit – wie hinsichtlich der Aussagekraft der Ergebnisse relativierend berücksichtigt werden muss, und wie er selbst bereits erkannte – unter verschiedenen ökonometrischen Schwächen. Zu diesen Schwächen zählen unter anderem die Tatsache, dass die angewandte Maßzahl nur ein sehr ungenaues, unzulängliches Maß für *Financial Development* darstellt, das Fehlen einer systematischen Erfassung anderer das Wirtschaftswachstum beeinflussender Faktoren, sowie das Fehlen der Möglichkeiten zur Identifikation der Kausalität. Goldsmith erwähnt dies unter anderem mit der Aussage: „*There is no possibility, however, of establishing with confidence the direction of the causal mechanisms.*“⁵⁹

Mit der Fortentwicklung der Ökonometrie wurde die Überwindung der meisten dieser Schwächen schrittweise möglich. Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge der Weltbank (1989), sowie von Gelb (1989), Gertler / Rose (1994), Jayaratne / Strahan (1996) und in besonderem Maße von Levine (1991, 1998, 1999), der zudem zahlreiche Beiträge in Koauthorschaft verfasst hat, liefern zielgerichtete Weiterentwicklungen der frühen Testmethoden im Länderquerschnitt.⁶⁰ In viel beachteten Studien untersuchen auch King und Levine den *Finance-Growth-Zusammenhang* inklusive des Kausalitätsproblems unter Berücksichtigung weiterer möglicher Wachstumsdeterminanten. Einem *post hoc ergo propter hoc*-Ansatz folgend leiten sie in King / Levine (1993a) für 80 Länder über den Zeitraum von 1960 bis 1989 ab, dass der anfängliche Entwicklungsstand des Finanzsystems eine hohe Prognosegüte für die wirtschaftliche Entwicklung besitzt.⁶¹ Sie folgern aus ihren Ergebnissen: „*Fi-*

⁵⁸ Siehe Goldsmith (1969), Seite 48.

⁵⁹ Siehe Goldsmith (1969), Seite 48.

⁶⁰ Für einen Überblick über den für Wachstumsregressionen im Länderquerschnitt zumeist genutzten Rahmen siehe Barro (1991).

⁶¹ Konkret erzielen King / Levine (1993a) folgende Aussagen: Die den Entwicklungsstand des Finanzsystems beschreibenden Größen weisen signifikanten Prognosegehalt für die folgende langfristige realwirtschaftliche Entwicklung auf.

nance does not only follow growth; finance seems importantly to lead economic growth“⁶². Zur Ableitung dieses Resultats liegen ihrer Studie über das bereits von Goldsmith genutzte Maß hinaus drei weitere Kenngrößen zu Grunde, die über eine Fokussierung auf die Aktivitäten der Geschäftsbanken sowie auf die Kreditvergabe an die Privatwirtschaft eine präzisere Erfassung des *Financial Development* gewährleisten sollen.⁶³

Über lange Jahre der Forschung berücksichtigten empirische Arbeiten kaum explizit Intermediäre und Märkte, es kamen nahezu ausschließlich bankbasierte Maßzahlen zur Anwendung, die die Intermediationsleistung abbilden sollten. Diese Vernachlässigung der Märkte machte die Beurteilung einiger essentieller Fragen unmöglich: Bleibt der häufig festgestellte positive Zusammenhang zwischen dem Entwicklungsstand der Finanzintermediation und der Gesamtwirtschaft auch bei Berücksichtigung der Entwicklung von Märkten beobachtbar? Wirken Banken und Märkte unabhängig voneinander auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung oder wirken sie in ihrer Gesamtheit?

Begünstigt durch die rasante Entwicklung der Märkte weltweit fanden in den zurückliegenden zehn Jahren schließlich marktbasierende Indikatoren zunehmend Berücksichtigung. So untersuchen beispielsweise Levine / Zervos (1998) in einer Erweiterung zu King / Levine (1993a) und ihres eigenen Papiers aus dem Jahr 1996 – anhand von Maßzahlen zu Liquidität, Größe, Volatilität und internationaler Integration der Aktienmärkte – auch die Bedeutung der Marktentwicklung in einer Querschnittsregression über 47 Länder. Wie über die theoretischen Ansätze von Levine (1991) und Bencivenga et al. (1995) begründbar, ist die Marktliquidität empirisch als Größe mit hoher Pro-

Ein hoher Entwicklungsstand des Finanzsystems ist signifikant und robust mit stärkerem Wirtschaftswachstum, einer größeren Rate der Akkumulation physischen Kapitals und Verbesserungen der – sämtliche Einflussgrößen außer der Kapitalakkumulation beinhaltenden Residualgröße, der sogenannten – Effizienz der Kapitalallokation korreliert.

⁶² Siehe King / Levine (1993), Seite 730.

Unter dem Begriff Effizienz ist im Kontext der Studie von King / Levine (1993) eine Zusammenfassung sämtlicher Wachstumsdeterminanten des Bruttoinlandsprodukts, ausgenommen die separat erfasste Rate der physischen Kapitalbildung, zu verstehen.

⁶³ Der Einführung und Definition dieser Variablen liegen die Annahmen zu Grunde, dass zum einen Geschäftsbanken in deutlich größerem Maße als Zentralbanken die theoriebasierten Funktionen des Abschnitts 2.2 erfüllen und zum anderen die Nutzung der Dienstleistungen des Finanzsektors im Bereich der Privatwirtschaft eine deutlich intensivere Erfüllung dieser Funktionen erfordert als dies bei staatlichen Unternehmen oder gegenüber dem Staat selbst der Fall ist. Vgl. King / Levine (1993a).

gnosegüte hinsichtlich Kapitalakkumulation, Produktivitätswachstum sowie aktueller und künftiger wirtschaftlicher Entwicklung zu identifizieren.⁶⁴ Gleiches können Levine / Zervos auch hinsichtlich des Einflusses des Entwicklungsstands des Bankensektors – gemessen als Quotient aus Krediten an die Privatwirtschaft und Bruttoinlandsprodukt – nachweisen. Der Nachweis eines robusten Zusammenhangs mit den Sparquoten gelingt für keine der Kenngrößen des *Financial Development*. Anhand ihrer Ergebnisse folgern die Autoren, dass Banken und Märkte komplementär in ihren Dienstleistungen und damit auch auf die wirtschaftliche Entwicklung wirken, also verschiedene Beiträge leisten.⁶⁵

Die spezifische Untersuchung der Informations- und Allokationsfunktion anhand von Daten auf Industriebene durch Rajan / Zingales (1998) erbringt zusätzliche Hinweise auf die positive Wirkung des *Financial Development*.⁶⁶ Durch die Informationsleistungen des Finanzsektors, so die zu Grunde liegende theoretische Argumentation, wird aussichtsreichen Unternehmen infolge der Reduktion der *Adverse Selection*- und *Moral Hazard*-Problematik der Zugang zu Investitionsmitteln erleichtert, die finanziellen Restriktionen werden gelockert. Dieser Zugang zu externen Mitteln fördert insbesondere das Wachstum von Unternehmen, die in erheblichem Maße externes Kapital benötigen. Die Untersuchung zu 36 Industrien in 41 Ländern erbringt stark po-

⁶⁴ Als Maßzahlen zur Erfassung der Marktliquidität kommen die Quotienten aus Handelsvolumen und Marktkapitalisierung sowie aus Handelsvolumen und Bruttoinlandsprodukt zur Anwendung. Für Größe, Volatilität und internationale Integration der Märkte können Levine / Zervos (1998) keine nachhaltigen Zusammenhänge zum Wirtschaftswachstum nachweisen. Damit weist gemäß ihrer Ergebnisse Volatilität an den Aktienmärkten keine negativen Konsequenzen auf Investition und Ressourcenallokation auf.

⁶⁵ Damit sind Modelle, die Banken und Eigenkapitalmärkten komplementäre Funktionen zuschreiben, von besonderem Interesse. Allerdings leidet auch die vorgestellte Arbeit von Levine / Zervos (1998) noch an ökonometrischen Schwächen; so liegt ihr beispielsweise die einfache Kleinste-Quadrate-Methode zu Grunde, welche weder die Handhabung eines potentiellen *Simultaneity Bias* noch von zu vermutenden länderspezifischen Effekten ermöglicht. Die Frage der Kausalität kann folglich anhand dieser Untersuchung nicht beantwortet werden. Darüber hinaus bestehen Probleme hinsichtlich der Erfassung sämtlicher potentieller Funktionen von Märkten, die – wie in 2.2 erläutert – über die Liquiditätsfunktion hinausgehen können. Auch ist für die realwirtschaftliche Entwicklung unter Markteinfluss die geographische Lage des Marktes angesichts wachsender Integration möglicherweise nicht ausschlaggebend. Der Analyse liegen jedoch die Zahlen des nationalen Marktes zu Grunde.

⁶⁶ Rajan / Zingales (1998) analysieren mit dem Zusammenhang zwischen Informationsleistung und Wachstum einen einzelnen Wirkmechanismus, wodurch sie auf eine verbesserte Aussagekraft ihres Ergebnisses bezüglich der Kausalität unter Berücksichtigung eventueller industrie- und landesspezifischer Effekte abzielen.

sitive Ergebnisse hinsichtlich des Wachstumseffekts des *Financial Development* auf Industrien, die in hohem Maße von externer Finanzierung abhängig sind, und damit eine Bestätigung des vermuteten Wirkungszusammenhangs.⁶⁷ Da einen solchen Bedarf an externer Finanzierung häufig junge Unternehmen aufweisen, stellen die Autoren den Zusammenhang von Informationsfunktion und jungen Unternehmen, die als Innovationsquelle wirken können, zu zusätzlichem Wachstum her. Allerdings betonen auch hier bereits die Wissenschaftler selbst die nur beschränkte Reichweite des von ihnen identifizierten Zusammenhangs. So fassen Rajan / Zingales zusammen: „*Our findings suggest that ex ante development of financial markets facilitates the ex post growth of sectors dependent on external finance. [...] our analysis suggests only that financial development liberates firms from the drudgery of generating funds internally. It is ultimately the availability of profitable investment opportunities that drives growth, and we have little to say about where these come from.*“⁶⁸

Dass Banken werthaltige Informationsdienstleistungen erbringen, zeigen auch die positiven Reaktionen des Aktienkurses, die dem Abschluss von Kreditverträgen folgen und beispielsweise in der Studie von Lummer / McConnell (1989) belegt werden.

2.3.2 Längsschnittanalysen

Ansätze des Kausalitätsbelegs wie der von King / Levine (1993) oder Levine / Zervos (1998) werden aufgrund ihrer Basis, der gängigen Wachstumsregression im Länderquerschnitt, wie erwähnt auch von den Wissenschaftlern selbst mit Vorsicht betrachtet.⁶⁹ Hinsichtlich der Frage der Kausalität erweist sich die Eigenschaft der Länderquerschnittsregression, lediglich den Effekt für eine fiktive Durchschnittsökonomie erfassen zu können, als besonders kritisch. Schließlich sind Unterschiede über Länder hinweg bedingt durch län-

⁶⁷ Als erklärende Variablen dienen Rajan / Zingales (1998) die Summe aus Marktkapitalisierung und Kreditvolumen relativ zum Bruttoinlandsprodukt sowie eine Kennzahl zur Qualität der Berichterstattung durch die Unternehmen, welche erfassen soll, wie leicht externe Mittel beschafft werden können.

⁶⁸ Siehe Rajan / Zingales (1998), Seite 560f.

⁶⁹ Zu Schwächen von Studien im Länderquerschnitt siehe beispielsweise Quah (1993) und Evans (1997).

derspezifische Gegebenheiten zumindest wahrscheinlich.⁷⁰ Aufgedeckt werden können solche Unterschiede – zumindest theoretisch – mittels Zeitreihenanalysen, die in den zurückliegenden Jahren in der Forschung zum *Finance-Growth*-Zusammenhang vermehrt zur Anwendung kamen.

So können Wachtel / Rousseau (1995) und Rousseau / Wachtel (1998) anhand von Zeitreihenanalysen zeigen, dass der dominante Kausalzusammenhang von der Intensität der Intermediation in Richtung der wirtschaftlichen Entwicklung verläuft. Anders als in den Studien von Levine / Zervos (1996, 1998) geht die Rolle der Eigenkapitalmärkte in ihre Untersuchungen nur begrenzt – über Entwicklungsmaßzahlen, die auch die *Assets* von Nichtbank-Finanzintermediären einschließen, welche Eigenkapitaltitel in ihren Portfolios halten – ein. In ihrer Studie aus dem Jahr 1998, welcher die Entwicklung in fünf industrialisierten Volkswirtschaften über die Jahre 1870 bis 1929 als Erkenntnisobjekt zu Grunde liegt, identifizieren Rousseau / Wachtel zunächst eine gemeinsame Entwicklung von *Financial Development and Growth* in den betrachteten Volkswirtschaften wie auch über diese hinweg. Mit Blick auf diese Entwicklung analysieren sie die Frage der Kausalität und die Relevanz von *Feedback*-Effekten. Signifikante *Feedback*-Effekte sind für das verwendete Sample nicht identifizierbar, aber – so die Autoren – „*The application of recent time series techniques [...] indicates clearly that financial development was a driving, causal force.*“⁷¹

Die Möglichkeiten der Zeitreihenanalyse im vorliegenden Kontext relativierend ist zu berücksichtigen, dass die Verfügbarkeit langer Zeitreihen einen Engpass darstellt, der die Anzahl der analysierbaren Länder auf eine geringe Zahl entwickelter Ökonomien einschränkt.⁷² So nehmen auch Arestis et al. (2001) eine Untersuchung für fünf Industrienationen – UK, Frankreich, die USA, Japan und Deutschland – vor. Auf Basis von Quartalsdaten der Jahre

⁷⁰ Zeitreihenuntersuchungen für einzelne Länder – wie von Arestis / Demetriades (1997) vorgenommen – weisen auf ausgeprägte Unterschiede zwischen den jeweiligen Ökonomien hin, was die kritische Bewertung von Durchschnittsberechnungen noch unterstreicht. In diesem Kontext erscheinen die Bedeutung von Rechtstradition, vorherrschender Gesetzgebung und Durchsetzung von Gesetzen interessant. Siehe hierzu LaPorta et al. (1998).

⁷¹ Siehe Rousseau / Wachtel (1998), Seite 672.

1968 bis 1998 zeigen sie, dass die Entwicklung von Märkten wie auch Banken für das Wirtschaftswachstum in Deutschland, Frankreich und Japan einen wichtigen Erklärungsgehalt besitzt, wobei der Effekt des Bankensektors gemäß ihrer Ergebnisse deutlich stärker ausgeprägt ist. Für die USA und UK können hingegen nur statistisch schwache Zusammenhänge festgestellt werden, die – wenn überhaupt – von der realwirtschaftlichen Entwicklung auf die des Finanzsektors wirken.⁷³ Damit deutet ihr Ergebnis auf einen deutlicheren Einfluss bankorientierter Finanzsysteme auf die wirtschaftliche Entwicklung hin. Allerdings verbleibt unter anderem das Problem der beschränkten Größe des Samples.⁷⁴

2.3.3 Der aktuelle Stand der Forschung

Angesichts der Schwächen von Quer- wie auch Längsschnittregressionen stellt die Möglichkeit des Einsatzes vergleichsweise neuer ökonometrischer Methoden für die Arbeit mit Paneldaten einen enormen Fortschritt dar, machen diese doch die Erfassung länderspezifischer Effekte ebenso möglich wie die Handhabung potentieller Endogenität erklärender Variablen.

Rousseau / Wachtel (2000) wenden neben der traditionellen Methode der Querschnittsuntersuchung den von Holtz-Eakin et al. (1990) und Arellano / Bond (1991) entwickelten *Difference Panel Estimator* an, der die Handhabung von unbeobachteten länderspezifischen Effekten und Inkonsistenz infolge von Endogenität ermöglicht. Gegenstand ihrer Analyse ist die Beziehung von Aktienmärkten zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung anhand der bereits von Levine / Zervos (1998) angewandten Kennzahlen zu Größe und Ak-

⁷² Die ausschließliche Betrachtung von Industrieländern aufgrund von Restriktionen hinsichtlich der Verfügbarkeit von Daten lässt die Gültigkeit der Ergebnisse aus Zeitreihenanalysen für eine breitere Menge von Ländern verschiedenen Entwicklungsstandes offen.

⁷³ Zur Ableitung der Ergebnisse wurden für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung das reale Bruttoinlandsprodukt, für den Entwicklungsstand des Marktes der Quotient aus Marktkapitalisierung und Bruttoinlandsprodukt und für den Entwicklungsstand der Banken der Quotient aus Kreditvolumen und Bruttoinlandsprodukt verwendet. Zur Erfassung der Volatilität des Marktes kam eine über acht Quartale gleitende Standardabweichung der Veränderung der Aktienkurse zum Quartalsende zum Einsatz.

⁷⁴ Aufgrund der deutlich größeren Attraktivität der Studien auf Basis von Panels wird auf die Vorstellung weiterer Analysen im Längsschnitt – wie beispielsweise von Neusser / Kugler (1998) – verzichtet.

tivitätsniveau des Eigenkapitalmarktes.⁷⁵ Da sie die Berücksichtigung des Entwicklungsgrades der Finanzintermediation als zusätzlich relevant bewerten, binden sie den Quotienten aus Geldmengenaggregat M3 und Bruttoinlandsprodukt mit ein. Rousseau / Wachtel können anhand ihrer Analyse zeigen, dass der Entwicklungsstand von Eigenkapitalmärkten – insbesondere gemessen anhand des Aktienhandelsvolumens – für das folgende Wirtschaftswachstum Erklärungsgehalt besitzt, wobei dieser Einfluss auch für die Intensität der traditionellen Intermediation Gültigkeit aufweist.⁷⁶

Wenngleich ihr ökonometrischer Ansatz grundsätzlich die Handhabung von unbeobachteten länderspezifischen Effekten und Simultanität erlaubt, so weist er doch Schwächen auf, die durch spätere Untersuchungen mittels hinsichtlich der vorliegenden Anwendung nochmals verbesserter ökonometrischer Methoden ebenso behoben werden, wie das eventuelle Einwirken konjunktureller Effekte, wie sie in der Untersuchung von Rousseau / Wachtel (2000) benutzte jährliche Daten beinhalten.

Mit Beck / Levine (2004) tritt abschließend nun ein solcher Beitrag, der den aktuellen Stand der Forschung repräsentiert, in den Fokus. Er berücksichtigt, anders als weitere aktuelle Studien, explizit die Effekte von Banken *und* Märkten auf die volkswirtschaftliche Leistung und folgt damit – wie Levine / Zervos (1998) – der These einer komplementären Wirkungsweise. Um zunächst in Rousseau / Wachtel (2000) noch nicht berücksichtigte, mögliche Effekte des Konjunkturzyklus auszuschließen und so die gemäß theoretischen Überlegungen zur Senkung von Transaktions- und Informationskosten vermuteten, langfristigen Effekte zu erfassen, arbeiten Beck / Levine (2004) mit Werten im Fünfjahresdurchschnitt. Zur Handhabung der Schwächen des *Dif-*

⁷⁵ Als Maßzahlen für den Entwicklungsstand der Aktienmärkte nutzen Rousseau / Wachtel (2000) die Marktkapitalisierung als Größenmaß sowie das Handelsvolumen als Liquiditätsmaß, beides in Pro-Kopf-Angaben. Die wirtschaftliche Entwicklung wird über die reale gesamtwirtschaftliche Leistung pro Kopf erfasst.

⁷⁶ Der Studie liegen Daten zu 47 Ländern verschiedenen Entwicklungsstandes über den Zeitraum von 1980 bis 1995 zu Grunde. Die Untersuchungen ergeben einen starken Einfluss des Handelsvolumens an geregelten Märkten sowie der traditionellen Intermediationsaktivitäten auf die volkswirtschaftliche Leistung und einen geringeren Effekt der Marktkapitalisierung.

ference Panel Estimator wenden sie den *System Panel Estimator* an.⁷⁷ Zudem werden weitere potentielle Wachstumsdeterminanten berücksichtigt, um die Stärke des isolierten Zusammenhangs zwischen Märkten einerseits und Banken andererseits und der wirtschaftlichen Entwicklung beurteilen zu können.⁷⁸

Auf Basis eines Panels aus 40 Ländern und 146 Beobachtungen über den Zeitraum von 1976 bis 1998 wird die Fragestellung untersucht, ob der Entwicklungsstand von Bankensektor und Aktienmärkten einzeln identifizierbare Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung ausüben. Während die endogene Variable mit der realen Wachstumsrate des Inlandsprodukts exakt zu beobachten ist, kann die Erfassung des *Financial Development* auch in dieser Studie nur über Proxies erfolgen. Trotz der weitreichenden Verbesserungen der Messung bleibt damit die Erfassung des Zusammenhangs unvollkommen, und der Informations- und Transaktionskosten senkende Effekt von Finanzintermediären und Märkten nicht vollkommen geklärt.

Als Variablen zur näherungsweise Erfassung des *Financial Development* verwenden Beck / Levine für den Entwicklungsstand des Aktienmarktes mit dem Quotienten aus Handelsvolumen in Aktien an inländischen Börsen und Gesamtwert sämtlicher notierter Aktien eine Liquiditätskennzahl. Die Betrachtung des Handelsvolumens eines Marktes relativ zu seiner Größe basiert auf der in 2.2.4.1 vorgestellten theoretischen Überlegung, dass das Fehlen liquider Märkte Investitionen in langfristige Projekte und damit eine effiziente Ressourcenallokation behindert. Als Maßgröße für den Entwicklungsstand des Bankensektors wird analog zur Untersuchung von Levine / Zervos (1998) der Quotient aus Forderungen von Banken an den privaten Sektor – was zu einem expliziten Ausschluss von staatlichen Aktivitäten führt – und Bruttoinlandsprodukt verwendet.

Die den verfeinerten ökonometrischen Schätzungen vorausgehenden einfachen *Ordinary-Least-Squares*-Schätzungen (*OLS*-Schätzungen) deuten auf

⁷⁷ Zum *System Panel Estimator* siehe Arellano / Bover (1995). Ausschlaggebend für dessen Anwendung ist die zu erreichende Verbesserung in Konsistenz und Effizienz der Schätzer sowie die Möglichkeit, den im *Difference Panel Estimator* eliminierten Zusammenhang von *Financial Development* und *Growth* im Länderquerschnitt zu analysieren.

⁷⁸ Diese weiteren exogenen Variablen sind in Tab. 2.1 wiedergegeben.

einen stark positiven Zusammenhang zwischen Aktienmarkt- sowie Bankenmarktentwicklung und volkswirtschaftlicher Dynamik hin: Beide Proxies sind in sämtlichen *OLS*-Regressionen einzeln auf einem Niveau von fünf Prozent signifikant sowie gemeinsam auf einem Niveau von einem Prozent. Um über die Ergebnisse von Levine / Zervos (1998) hinaus eine Aussage die Kausalität der Zusammenhänge betreffend treffen zu können, die zudem nicht unter den ökonometrischen Schwächen vorausgegangener Studien leidet, kommen drei Varianten des *System Panel Estimator* zur Anwendung. Diese kombinieren jeweils die Regression in Differenzen mit der in Niveaus und liefern in ihrer Gesamtheit ein Bild, das weitestgehend frei von methodischen Unsicherheiten ist, wie sie bei isolierter Anwendung einer Variante verbleiben würden, erlauben sie doch jeweils die Handhabung verschiedener ökonometrischer Probleme.⁷⁹

Die Ergebnisse der verschiedenen Methoden deuten alle grundsätzlich übereinstimmend darauf hin, dass Märkte und Banken unabhängig voneinander signifikant positiv auf die ökonomische Entwicklung wirken. Für die Anwendung des zweistufigen *System Panel Estimator* sind die Ergebnisse der Schätzungen auszugsweise in Tabelle 2.1 zusammengefasst und zeigen einen statistisch wie auch ökonomisch signifikanten, stark positiven Einfluss der Banken- wie auch der Aktienmarktentwicklung auf die gesamtwirtschaftliche Performance. Dieser gilt bei Anwendung des zweistufigen Schätzers für alle fünf Schätzungen, die sich – wie dargestellt – jeweils in einem Regressor unterscheiden.

⁷⁹ Zu den spezifischen Stärken und Schwächen der drei angewandten Variationen des *System Panel Estimator* siehe Beck / Levine (2004), Seite 433f.

Regressors	Estimation 1	Estimation 2	Estimation 3	Estimation 4	Estimation 5
Constant	-0,774 (0,570)	-1,757 (0,090)	-4,095 (0,048)	-1,062 (0,265)	-0,156 (0,855)
Logarithm of Initial Income per Capita	-0,717 (0,008)	-0,350 (0,099)	-0,242 (0,291)	-0,189 (0,356)	-0,384 (0,010)
Average Years of Schooling	-0,388 (0,646)	-1,156 (0,111)	-1,492 (0,076)	-1,297 (0,040)	-1,629 (0,013)
Government Consumption		-0,073 (0,868)			
Trade Openness			0,679 (0,045)		
Inflation Rate				-0,35 (0,257)	
Black Market Premium					0,549 (0,444)
Bank Credit	1,756 (0,001)	1,539 (0,001)	0,977 (0,001)	0,538 (0,001)	1,045 (0,001)
Market Turnover Ratio	0,958 (0,001)	1,078 (0,001)	1,522 (0,001)	1,667 (0,001)	1,501 (0,001)
Wald Test for Joint Significance: p-value	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Countries	40	40	40	40	40
Observation	146	146	146	146	146

Tab. 2.1: Märkte, Banken und Wachstum: Ergebnisse der empirischen Untersuchung von Beck / Levine (2004) bei Anwendung des zweistufigen *System Panel Estimator* (p-Werte in den Klammern)

Im Fall des einstufigen Schätzers bzw. der alternativen Schätzung nach Calderon et al. (2000), die in der Tabelle nicht wiedergegeben sind, ergeben sich in einzelnen Schätzungen Abweichungen, die von Beck / Levine ermittelten Ergebnisse sind über die verschiedenen ökonometrischen Methoden und Spezifikationen nicht vollständig konsistent. Die gemeinsame Signifikanz hingegen wird stets bestätigt.⁸⁰

Im Ergebnis folgern Beck / Levine, dass Banken- und Marktentwicklung nicht nur gemeinsam, sondern auch einzeln kausal positiv auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Einfluss nehmen und damit verschiedene, komplementäre Funktionen wahrnehmen.⁸¹

⁸⁰ Abweichungen die Signifikanz der Maßzahl zur Entwicklung des Bankensektors betreffend sind in den einstufigen Schätzungen zu beobachten, der alternative Ansatz nach Calderon et al. erbringt in einer der Regressionen einen nicht signifikanten Wert die Relevanz des Aktienmarktes betreffend.

⁸¹ In einer Untersuchung zur Wachstumswirkung des Entwicklungsstandes der Finanzintermediation arbeiten Levine et al. (2000) schon deutlich vor der vorstehend präsentierten Untersuchung unter Anwendung des *System Panel Estimator*. Auch sie können eine positive Wirkung des Entwicklungsstandes des Bankensektors auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nachweisen. Die Untersuchung auf Komplementarität der Wirkungsweise von Märkten und Intermediären lässt die Arbeit von Beck / Levine (2004) im vorliegenden Kontext jedoch attraktiver erscheinen.

2.4 Die Relevanz des Bankensektors für die wirtschaftliche Entwicklung im Überblick

Wenngleich die positiven Schlussfolgerungen aus vorliegenden Studien aufgrund der Unmöglichkeit der empirisch vollkommenen Erfassung der Transaktions- und Informationskosten senkenden Wirkung des Finanzsystems noch immer mit letzten verbleibenden Einschränkungen darzustellen sind, so stützt der wachsende Bestand empirischer Arbeiten zum Themenkomplex *Financial Development and Economic Growth* auf Basis zunehmend ausgereifter ökonomischer Methoden doch nachhaltig die Einschätzung, dass der Finanzsektor bzw. dessen Entwicklung einen für den Wachstumsprozess relevanten Faktor darstellt, der keinesfalls schädigenden Einfluss auf die realwirtschaftliche Entwicklung ausübt oder nur passiv auf wirtschaftliche Entwicklung reagiert. Aktuelle Forschungsergebnisse liefern zudem nachhaltige Hinweise darauf, dass der Entwicklungsstand des einen Teil des Finanzsektors ausmachenden Bankensektors als eigenständige Einflussgröße auf die künftige wirtschaftliche Entwicklung wirkt.⁸²

In ihrer Gesamtheit unterstreichen die Resultate die Wichtigkeit eines zu jeder Zeit gut entwickelten Bankensektors für erfolgreiche Ökonomien und machen dessen gezielte Gestaltung auch zu einer verantwortungsvollen Aufgabe politischer Entscheidungsträger.⁸³ Dies gilt umso mehr unter Berücksichtigung der Tatsache, dass Banken für die deutsche Volkswirtschaft einen anhaltend hohen Stellenwert besitzen, zeigen doch Untersuchungen zur Frage der Disintermediation und einem eventuellen Bedeutungsverlust von Banken klar in Richtung einer zunehmenden Spezialisierung von Banken auf spezifische Funktionen bei einer weiterhin zentralen Stellung mit Blick auf die Volkswirtschaft. Ein Bedeutungsrückgang hinsichtlich bestimmter Funktionen muss entsprechend des hier vorgestellten funktionalen Ansatzes keinesfalls zwangs-

⁸² Zwar ist in allgemeiner Formulierung zumeist die Wirkung von Intermediären Gegenstand der Analyse empirischer Arbeiten, die genutzten Maßzahlen sind aber überwiegend bankbasiert und weisen damit Einflüsse des Bankensektors auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach.

⁸³ Levine et al. (2000) finden signifikante Effekte von gesetzlichem, regulatorischem und politischem Umfeld auf den Entwicklungsstand des Finanzsektors und damit letztlich auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

läufig zu einem generellen Bedeutungsverlust der Banken führen. Vielmehr kann er durch einen Bedeutungszuwachs im Bereich anderer Funktionen kompensiert werden.⁸⁴ Für Deutschland ist das Gewicht des Bankensektors dabei angesichts der mittelständischen Prägung der Wirtschaft besonders hoch.

Dass die am Bankenmarkt beobachtbaren Veränderungen, die in Kapitel 4 eingehende Erläuterung finden werden, auch über Argumente abseits eines Bedeutungsverlusts des Bankgeschäfts erklärbar sein können, wird auch durch die Tatsache gestützt, dass eine leistungs- und wettbewerbsfähige institutionelle Struktur des Finanzsektors sich mit dem Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft verändert: So weisen höher entwickelte Ökonomien gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Leistung tendenziell Intermediäre größerer Betriebsgröße auf. Versicherungen, Investmentbanken und privaten Pensionsfonds kommt gewachsene Bedeutung zu, und Liquidität und Kapitalisierung der Aktienmärkte wachsen.⁸⁵ Zum anderen spielen Rahmenbedingungen – wie technische Entwicklungen und globaler Wettbewerb – für die Gestalt einer effizienten Struktur eine zentrale Rolle.

Angesichts dieser Ergebnisse ist die Untersuchung des deutschen Bankensektors auf seine derzeitige Lage und die Effizienz der Akteure wie auch der Sektorstruktur mit Blick auf künftige Effizienzsteigerungspotentiale von besonderem Interesse, kann doch über eine gezielte Gestaltung des Rahmens letztlich auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Deutschlands Einfluss genommen werden.

⁸⁴ Vgl. auch Schmidt et al. (1999).

⁸⁵ Für eine empirische Untersuchung des Zusammenhangs zwischen dem Entwicklungsstand von Märkten, Banken, Versicherungen und Pensionsfonds und gesamtwirtschaftlicher Entwicklung siehe Demirgüç-Kunt / Levine (1996).

3 Die historische Entwicklung des deutschen Universalbankensystems

Die heutige Struktur des deutschen Bankensektors ist das Produkt historischer Entwicklungen. Für eine Arbeit wie die Vorliegende, die sich mit der Frage der zukunftstauglichen Ausrichtung dieses Sektors beschäftigt, erscheint es unerlässlich, diese gewachsenen Strukturen eingehend zu betrachten, um sie bei weiterführenden Überlegungen in angemessener Weise berücksichtigen zu können. Diese Betrachtung ist Gegenstand des vorliegenden Kapitels.

Vorab sind im Sinne einer strukturierten Darstellung der Entwicklung der Banken in Deutschland einige Abgrenzungen vorzunehmen, also die Institute in Gruppen zu unterteilen. Dies erfolgt entsprechend der Gliederung des Bankensektors zunächst in Universal- und Spezialbanken. Während Universalbanken „...*(fast) alle der im Kreditwesengesetz genannten Bankgeschäfte*“⁸⁶ betreiben, beschränken sich Spezialbanken in der Regel auf einzelne Tätigkeitsbereiche.⁸⁷ Nach Büschgen sind Universalbanken Institute, die „...*mindestens das Depositen- und Kreditgeschäft auf der einen Seite und das Effektenkommissions-, das Effektenemissions- und das Effektedepotgeschäft auf der anderen Seite*“⁸⁸ ausüben. Diese Definition umfasst die wesentlichen, diesen Bankentypus spezifizierenden Geschäftsfelder von Kredit- und Depositen- sowie Kapitalmarktgeschäft und soll für die vorliegende Arbeit Anwendung finden.

Die das Erfahrungsobjekt der vorliegenden Arbeit verkörpernden Universalbanken lassen sich weiterhin in private Kreditbanken und Institute des Sparkassen- sowie des Genossenschaftsbankensektors untergliedern. Die Entwicklung dieser Gruppen in der Reihenfolge ihres historischen Auftretens ist im vorliegenden Kapitel konkreter Gegenstand der Betrachtung und soll die Entstehung und Entwicklung des deutschen Universalbankensystems durch die Zeit im Kontext politisch-gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Aspekte veranschaulichen.

⁸⁶ Siehe Hartmann-Wendels et al. (1998), Seite 28.

⁸⁷ Eine Zusammenstellung der Bankgeschäfte sowie eine Legaldefinition des Begriffs Bank liegt im Kreditwesengesetz (KWG) vor.

⁸⁸ Siehe Büschgen (1978), Seite 24.

3.1 Private Kreditbanken: tragende Säule der industriellen Entwicklung

3.1.1 Frühe Bankgeschäfte

Im 17. und 18. Jahrhundert wurden spätere Bankgeschäfte hauptsächlich von jüdischen Geldverleihern und Geldwechslern getätigt, wobei das Wechselgeschäft mit im Zeitverlauf zunehmender Häufigkeit auch Speditions- und Handelsunternehmen sowie Kaufleute zusätzlich zu ihren angestammten Tätigkeiten übernahmen. Auch nahmen in Hansestädten wie Hamburg ansässige Kaufleute mit in Außenhandelsaktivitäten begründeten Kommissions- und Arbitragegeschäften Aufgaben eines Bankiers wahr und übernahmen vielfach die Vorfinanzierung der Waren anderer Kaufleute.⁸⁹ Während in den Hansestädten Privatbankiers damit zumeist aus Kaufmannsfamilien hervorgegangen sind, entstammen sie in binnenländischen Bereichen dem Speditions- und Handelsgeschäft und waren mit geographischen Schwerpunkten in Frankfurt, Köln und Berlin – meist in Form reiner Lokalbanks ohne jegliches Filialnetz – aktiv. Zu einer Trennung der Geschäftssparten und dem Auftreten als reine Privatbankiers – vorzugsweise in den größeren Städten – kam es häufig durch Vererbung.⁹⁰

Einigen wenigen Kaufleuten gelang es bereits in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, sich zu finanzkräftigen Privatbankiers zu entwickeln, unter diesen beispielsweise die Gebr. Bethmann – sie betätigten sich unter Simon Moritz von Bethmann bereits ab den sechziger Jahren des 18. Jahrhunderts stark in der Emission von insbesondere österreichischen Staatstiteln – und die der Frankfurter Judengemeinde entstammende Familie Rothschild, deren Geschichte mit Meyer Amschel Rothschild auf einen ehemaligen Münz- und Antiquitätenhändler zurückgeht, welcher durch die Verwaltung des Vermögens des Kurfürsten Wilhelm I. von Hessen-Kassel den Grundstein für eine der damals erfolgreichsten Privatbankiersfamilien legte, die auch internatio-

⁸⁹ Mit dem durch die Brüder Berenberg gegründeten gleichnamigen Bankhaus findet sich unter diesen auch die älteste noch aktive Bank Deutschlands. Ihre Geschichte kann bis ins Jahr 1590 zurückverfolgt werden.

⁹⁰ Vgl. Pohl (1986), Seite 16f.

nale Bedeutung erlangen konnte.⁹¹ Die meisten Privatbankiers erreichten einen vergleichbaren Entwicklungsstand allerdings erst deutlich später.

3.1.2 Aufstieg und Bedeutungsverlust der Privatbankiers im 19. Jahrhundert

3.1.2.1 Gesellschaftliche Umwälzungen und Einsetzen der Industrialisierung

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts deuteten sich in ganz Europa grundlegende Umwälzungen in den gesellschaftlichen Verhältnissen an. Mit der Französischen Revolution war die Ablösung der alten Feudalordnung und der Übergang zur bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaftsordnung eingeleitet worden, wenngleich sich dieser in den einzelnen Ländern unterschiedlich rasch vollzog. Preußen und die übrigen deutschen Staaten waren um die Wende zum 19. Jahrhundert, wie zahlreiche andere Länder, feudal geprägt und dementsprechend im Wesentlichen Agrargesellschaften.

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts ließ zunächst der Kriegsfinanzbedarf der deutschen Staaten – vor allem für die Kriege gegen das unter Napoleon aufstrebende Frankreich – das Staatsanleihegeschäft deutlich anwachsen. Während hiervon eine begrenzte Zahl von Privatbankiers in besonderem Maße profitierte, war das Geschäft in der Folgezeit der einsetzenden Industrialisierung breiter verteilt. Als sich nach der grundlegenden Reformierung Preussens durch Stein und Hardenberg in den dreißiger Jahren des 19. Jahrhunderts die Pläne zum Eisenbahnbau konkretisierten, war das angehäuften Kapital der Privatbankiers von besonderer Bedeutung für die weitere wirtschaftliche Entwicklung, spielte der Eisenbahnbau doch eine entscheidende Rolle in der ersten Phase der industriellen Revolution:⁹² Mit der Dampfmaschine – sie entwickelte sich zur Notwendigkeit der maschinellen Großproduktion, die wiederum auf Rohstoffbezugs- und Endproduktabsatzmärkte größeren Zuschnittes angewiesen war und daher ganz neue Anforderungen an Transportwege und Verkehrsmittel stellte – stieß der Eisenbahnbau bedeutsame Inve-

⁹¹ Vgl. Pohl (1986), Seite 17ff.

⁹² Ein bedeutender Schritt zur Einleitung der Industrialisierung in Deutschland war die Schaffung des Zollvereins und damit eines einheitlichen, nationalen Wirtschaftsraumes im Jahr 1834. Die den Warenaustausch hemmenden Binnenzölle entfielen, und die aufkeimende nationale Industrie wurde insbesondere vor der starken englischen Konkurrenz geschützt. Vgl. Schmidt et al. (1984), Seite 215.

stitutionen in anderen Bereichen der Produktion, wie beispielsweise der Schwerindustrie, an. Die Bankiers engagierten sich, vor dem Hintergrund ihrer Erfahrungen mit dem Anleihegeschäft und in Erwartung einer attraktiven Verzinsung, in den Gründungskomitees der Industriegesellschaften und ermöglichten damit erst deren Entstehung, ihre Häuser dienten als Zeichnungsstelle für die Aktien der Gesellschaften, und sie traten auf Generalversammlungen als Vertreter der Kapitalgeber auf. Auch waren sie in den Hauptentscheidungsorganen der Gesellschaften – in Verwaltungsrat und Direktion – vertreten.⁹³

Im Zuge der ersten Welle der Industrialisierung in den späten dreißiger und den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts wurden zahlreiche industrielle Aktiengesellschaften gegründet, um den stetig wachsenden Kapitalbedarf für die kapitalintensiven Investitionsvorhaben decken zu können.⁹⁴ Die Rolle der Banken war in diesem wirtschaftlichen Entwicklungsstadium auch im Fremdkapitalkontext zentral, da die deutschen Unternehmen unter Eigenkapitalknappheit litten.⁹⁵ Der starken Nachfrage nach externen Finanzierungsmitteln begegneten sie mit dem Angebot langfristiger Finanzierung in enger Zusammenarbeit. Konkret bedeutete dies neben der Mobilisierung des Grundkapitals Folgegeschäfte im Bereich von Wertpapieremissionen, Kredit- und Zahlungsgeschäft sowie durch die Banken vermittelte Geschäfte zwischen Eisenbahngesellschaften und Eisenwerken oder Maschinenbaugesellschaften.⁹⁶ Auch begannen die Privatbanken, Beteiligungen an den Unternehmen aufzubauen. Diese Entwicklung bildet den Ausgangspunkt des industrienahen Verhältnisses der privaten Kreditbanken, die mit ihren Dienstleistungen einen entscheidenden Beitrag zur raschen verkehrstechnischen Erschließung Deutschlands und zur industriellen Revolution leisteten.⁹⁷

⁹³ Vgl. Tilly (1990), Seite 61f.

⁹⁴ Zur Entwicklung der deutschen Wirtschaft ab 1840 siehe z. B. Spree (1977).

⁹⁵ Während England durch die starke Kolonialisierung Reichtum anhäufen und damit eine gewisse Eigenkapitalbasis schaffen konnte, fehlten in Deutschland Eigenmittel. Folglich unterschied sich die Geschäftstätigkeit der englischen Banken – sie betrieben vorwiegend Schatz- und Handelswechsel – grundlegend von der deutscher Banken. Vgl. hierzu Busse (1962), Seite 20ff.

⁹⁶ Vgl. Tilly (1992), Seite 132; Tilly (1990), Seite 64.

⁹⁷ In die Gründung der Gesellschaften waren aufgrund des Finanzierungsvolumens der Unternehmen zumeist mehrere Bankhäuser involviert, es bestanden vielseitige Beziehungen und ein hohes Risiko für jedes einzelne Bankhaus. Aus diesem Grund waren Vertreter der

Mit Blick auf die Gesellschaft führte die schon seit Mitte des 18. Jahrhunderts von England ausgehend in Europa voranschreitende Industrialisierung zusammen mit dem Wachstum des Arbeitskräftepotentials zunächst zum Pauperismus, der Verarmung großer Bevölkerungsteile. Die Situation erfuhr in den Jahren 1845 bis 1847 durch eine Hungerkrise massive Verschärfung und mündete letztlich in die Märzrevolution von 1848/49, die die politische Kultur langfristig und nachhaltig prägen sollte und den Siegeszug der bürgerlichen Demokratie einleitete.⁹⁸ Mit der rasanten Expansion von Eisenbahn- und Eisenindustrie wie auch Bergbau wurde die Eingliederung der zuvor zahlreichen un- und unterbeschäftigten Arbeitskräfte in die Industriegesellschaft möglich, die gesamtwirtschaftliche Nachfrage wuchs stark an.⁹⁹

3.1.2.2 Aktienbanken und die Verbreitung der industriellen Produktion

Um mit dem Mittelbedarf der Unternehmen im Zuge der industriellen Entwicklung Schritt halten zu können, hatten Privatbankiers, unter diesen Abraham von Oppenheim – der wie Schaaffhausen, Stein und Herstatt in Köln erfolgreich als Privatbankier tätig war – sowie Gustav Mevissen, Ludolf Camphausen und David Hansemann bereits 1839 Überlegungen zur Gründung von Aktienbanken entwickelt, die in der Lage sein sollten, diesen Bedarf zu decken.¹⁰⁰ Zusammen mit weiteren Befürwortern hatte Oppenheim Köln zum Zentrum dieser Bewegung gemacht, so dass hier schließlich, trotz der ablehnenden Haltung der preußischen Regierung gegenüber Aktiengesellschaften an sich und Aktienbanken im Besonderen, in Reaktion auf die Krise des Jahres 1848 – in deren Rahmen zahlreiche private Bankhäuser in Schwierigkeiten geraten waren – die Privatbank A. Schaaffhausen in die erste deutsche Aktienbank umgewandelt wurde.¹⁰¹ Im Jahr 1853 erfolgte mit der Errichtung der Bank für Handel und Industrie in Darmstadt die erste klassische

Banken in den Entscheidungsgremien vertreten. Vgl. hierzu Busse (1962), Seite 20ff.; Tilly (1990), Seite 132.

⁹⁸ Vgl. Tilly (1990), Seite 10f.

⁹⁹ Für eine ausführliche Darstellung der wirtschaftlichen Entwicklung in diesem Zeitabschnitt siehe Hoffmann et al. (1965).

¹⁰⁰ Vgl. Pohl (1982a), Seite 159 und 174.

¹⁰¹ Der preußische Staat genehmigte zunächst nur diese eine Aktienbankgründung. In der Literatur sind bezüglich der Situation der Privatbank Schaaffhausens zur Zeit der Umwandlung verschiedene Einschätzungen zu finden. So wird teilweise argumentiert, Illiquidität habe die Regierung zur Umwandlung veranlasst.

Aktienbank-Neugründung in Deutschland – rund dreißig Jahre nach der ersten bekannten Aktienbankgründung der Société Générale des Pays-Bas 1822 in Brüssel. Neben überregionalen Instituten entstanden mit der ersten Gründungswelle – diese erstreckte sich von 1848 bis 1856 und riss aufgrund der ersten Weltwirtschaftskrise ab – insbesondere in Hamburg, Breslau, Meiningen und Leipzig auch einige regionale Aktienbanken.¹⁰²

Eine zweite Welle privater Aktienbankgründungen in den Jahren 1867 bis 1872, die durch den Deutsch-Französischen Krieg 1870 bis 1871 nur kurzzeitig unterbrochen wurde, brachte über einhundert neue Banken hervor.¹⁰³ Mit der Gründung der Commerz- und Diskonto-Bank 1870 durch Theodor Wille in Hamburg, der Deutschen Bank – ebenfalls 1870 unter der Leitung von Adelbert Delbrück und Ludwig Bamberger in Berlin – sowie der Dresdner Bank – 1872 durch Umwandlung des Privatbankhauses Michael Kaskel – erfolgte am Höhepunkt dieser Gründungswelle auch die Schaffung bis heute den deutschen Bankenmarkt prägender Institute. Die Neugründung einer Aktienbank mit vergleichbarer Bedeutung wie sie diese im 19. Jahrhundert gegründeten Institute erlangten, ist seither nicht nochmals zu verzeichnen gewesen.¹⁰⁴

Durch die Entstehung der privaten Aktienbanken, die ihren Geschäftsschwerpunkt auf Großunternehmen und kapitalstarke Geldgeber legten, wurde die Dynamik des Gründerbooms der frühen siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts – zwischen 1870 und 1873 wurden 857 Aktiengesellschaften gegründet¹⁰⁵ – erst möglich, wenngleich viele der im Zuge der zweiten Gründungswelle entstandenen Banken zu den ersten Verlierern in der sich anschließenden Gründerkrise der Jahre 1874 bis 1878/79 zählten, die zu einer Konzentration in der

¹⁰² Vgl. Pohl (1986), Seite 33ff. Die Kriegsgefahr wie auch die letztendlichen kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Preußen und Österreich in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts sind im Zeitverlauf an dieser Stelle einzuordnen, werden hier jedoch nicht thematisiert, übten sie doch auf die Privatbanken keinen nennenswerten Einfluss aus.

¹⁰³ In der Literatur sind verschiedene Zahlen zu finden, so gibt Wirth 130 Banken-Neugründungen an (Wirth (1890), Seite 467ff.), Helfferich zählt 115 (Helfferich (1923), Seite 213ff.).

¹⁰⁴ Vgl. Pohl (1986), Seite 35ff.

¹⁰⁵ Vgl. Tilly (1990), Seite 80.

Bankenbranche führte.¹⁰⁶ In den Folgejahren wuchs, der Bedeutung des Geschäftsfeldes der Industriefinanzierung entsprechend, rasch intensiver werdende Verbindungen zwischen den von den Privatbanken gelösten Aktienbanken und der Industrie, die häufig in Form von Beteiligungen der Banken an den industriellen Kunden zum Ausdruck kamen und mit einer wachsenden Zahl von Sitzen in den Aufsichtsräten der Unternehmen einhergingen.¹⁰⁷

3.1.2.3 Bedeutungsverlust der Privatbankiers

Obwohl neben den Aktienbanken vermehrt auch Sparkassen und Genossenschaftsbanken gegründet wurden, konnten die Privatbankiers ihre dominante Stellung im Bankgeschäft bis in die zweite Aktienbankgründungswelle in den 1870er Jahren behaupten. Von da an wurden sie zunehmend von den großen und regionalen Aktienbanken verdrängt, da ihnen die nötige Kapitaldecke zur Finanzierung großer Unternehmen fehlte.¹⁰⁸ Da sie jedoch dem Verwaltungsrat der Aktienbanken vorsäßen, nahmen sie weiterhin maßgeblichen Einfluss auf deren Geschäftspolitik. Erst durch die Aktienrechtsnovelle von 1884 wurde eine klare Trennung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat mit einer Stärkung der Position des Vorstands vorgenommen, die nicht zuletzt darauf abzielte, die Funktionen des Aufsichtsrats im Wesentlichen auf eine Kontrolltätigkeit zu beschränken.¹⁰⁹ Dadurch verloren die Privatbankiers den zentralen Einfluss in den Aktienbanken.¹¹⁰ Zusätzlich benachteiligte die Börsengesetzgebung, durch die Börsensteuererhöhungen von 1881, 1885 und 1896 sowie das Termingeschäftsverbot von 1895, die häufig auf das Börsengeschäft fokussierten Privatbankiers gegenüber den Großbanken, die deutlicher auf das reguläre Bankgeschäft ausgerichtet waren.¹¹¹ Beginnend mit diesen Veränderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen wurden zahlreiche Privat-

¹⁰⁶ Im Verlauf dieser Depression gab es vermehrt Forderungen nach staatlichen Regelungen, welchen handelspolitischer Protektionismus (1879), die Anfänge einer staatlichen Sozialversicherung (1881) und eine verschärfte Aktiengesetzgebung im Jahre 1884 folgten. Vgl. Hentschel (1978), Seite 126ff.

¹⁰⁷ Vgl. Pohl (1986), Seite 56; Jeidels (1905), Seite 63.

¹⁰⁸ Vgl. Pohl (1982b), Seite 178.

¹⁰⁹ Die von Krisen geprägte wirtschaftliche Situation löste Bestrebungen aus, die Aktiengesellschaften stärker zu regulieren. Die ergriffenen Maßnahmen umfassten neben der Verschärfung der Gründungsvorschriften und der Schaffung des Kontrollorgans Aufsichtsrat auch die Ausweitung der Befugnisse der Hauptversammlung, die Festschreibung verschiedener Stimmrechtsregelungen sowie eine Erhöhung der Publizitätspflichten.

¹¹⁰ Vgl. Pohl (1982c), Seite 260f.

¹¹¹ Vgl. Pohl (1982b), Seite 179f.

bankiers in der Zeit von 1885 bis 1914 im Zuge der Filialerweiterung der Provinzbanken¹¹² zum Aufbau eines flächendeckenden Filialnetzes übernommen.¹¹³

3.1.3 Die privaten Kreditbanken im 20. Jahrhundert

3.1.3.1 Von der Jahrhundertwende bis zum Ersten Weltkrieg: Jahre der Expansion

Als Startpunkt für die Weiterentwicklung der Kreditwirtschaft kann – nach Jahren der Festigung, in welchen die die Säule der privaten Kreditbanken zunehmend dominierenden Aktienbanken ihr Beteiligungsgeschäft ausgebaut, die Sparkassen sich geographisch ausgeweitet, und die Kreditgenossenschaften eine strukturelle Konsolidierung vollzogen hatten – das Jahr 1895 betrachtet werden. Ab diesem Zeitpunkt überwogen, wenn auch mit zwischenzeitlichen konjunkturellen Einbrüchen in den Jahren 1900/01 und 1907/08, die Jahre des Aufschwungs. Die Aktienbanken waren zunehmend industrielles Finanzierungsgeschäft betreibende Universalbanken mit Schwerpunkt im Bereich des regulären Bankgeschäfts. Das Anwachsen der Debitoren im Aktivgeschäft fand Ausgleich über die Ausweitung fremder Mittel auf der Passivseite der Bilanzen.¹¹⁴

Während die in den Folgeabschnitten 3.2 und 3.3 noch eingehend erörterten Sparkassen und Genossenschaftsbanken bereits in der Fläche präsent waren und infolge dessen über einen guten Zugang zu Einlagen verfügten, waren die großen Aktienbanken im 19. Jahrhundert mit der Errichtung von Filialen zurückhaltend gewesen. Nun erkannte man jedoch zunehmend die Notwendigkeit der Präsenz in der Fläche zur Stärkung der Passivseite. Die Großbanken – damals Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerz- und Disconto-Bank, Bank für Handel und Industrie, Berliner Handels-Gesellschaft und Disconto-

¹¹² Der Begriff der Provinzbank beinhaltet Aktienbanken mit Regional- bzw. Provinzfokus. Diese, zu deren bedeutenden Vertretern auch der Schaaffhausensche Bankverein zählte, waren für die Wirtschaft ihrer Region ebenso bedeutend wie die Berliner Großbanken. Siehe hierzu beispielsweise Born (1983), Seite 78f.

¹¹³ Vgl. Pohl (1986), Seite 23.

¹¹⁴ Finanziert wurden die wachsenden Geschäftsvolumina durch die Zunahme fremder Mittel, insbesondere Einlagen der großen Industrieunternehmen und des vermögenden Bürgertums. Vgl. Pohl (1982c), Seite 281f.

Gesellschaft¹¹⁵ – reagierten zunächst mit der Bildung von Interessengemeinschaften mit den Provinzbanken, welche ihrerseits infolge von Fusionstätigkeit über ein zunehmend ausgeprägtes Filialnetz verfügten.¹¹⁶ Auf diese Weise verschaffte man sich Zugang zum breiten Markt ohne die Folgekosten, die der Aufbau eines eigenen Filialnetzes verursacht hätte, tragen zu müssen.

Das strategische Verhalten der Großbanken änderte sich ab etwa 1910, dem Eintritt in die nächste Entwicklungsphase des deutschen Bankensystems: Bis Mitte der zwanziger Jahre des 20. Jahrhunderts übernahmen sie im Rahmen ihrer modifizierten Expansionsstrategie bevorzugt die bis dahin in Interessengemeinschaften verbundenen Institute.¹¹⁷ Im Ergebnis führte dies dazu, dass die Großbanken, die bislang nur eine geringe Zahl von Niederlassungen aufgewiesen hatten – im Fall der Deutschen Bank waren es im Jahr 1913 lediglich 15 Filialen gewesen –, über ein beachtliches eigenes Filialnetz verfügten. So zählte die Deutsche Bank im Jahr 1926 nach direkter Übernahme von 21 Bankhäusern im Zeitraum von 1914 bis 1925 173 Filialen und hatte im Hinblick auf die Zahl der Niederlassungen damit die deutlichste Entwicklung unter einer Vielzahl von Instituten aufzuweisen, die auf diese Weise expandierten.¹¹⁸

Entsprechend der Entwicklung hin zu einer wachsenden Zahl von industriellen Großprojekten fällt auch die Bildung der ersten Konsortien, deren Zweck neben der Verteilung von Platzierungsrisiken primär in der Erbringung der für Staats- oder Eisenbahnanleihen nötigen Kapitaldecke begründet lag, sowie die Gründung von Auslandsbanken zur Unterstützung der Auslandstätigkeiten in diesen Zeitraum.¹¹⁹

¹¹⁵ Vgl. Pohl (1982c), Seite 288.

¹¹⁶ Für den Zeitraum von 1895 bis 1910, in dem vornehmlich die Provinzbanken zum Ausbau ihres Filialnetzes mit Privatbankiers und kleinen Aktienbanken fusionierten, können 375 Fusionen nachgewiesen werden. Vgl. Riesser (1912), Seite 533ff.

¹¹⁷ Eine Übersicht der Interessengemeinschaften sowie der wesentlichen Fusionen dieser Periode findet sich in Pohl (1986), Seite 64ff.

¹¹⁸ Vgl. Pohl (1986), Seite 67.

¹¹⁹ Vgl. Pohl (1982b), Seite 186ff.

3.1.3.2 Vom Ersten bis zum Zweiten Weltkrieg: strukturprägende Wirkung von Krisenphasen

3.1.3.2.1 Erster Weltkrieg und Inflation

Die Vermittlung von Kriegsanleihen spielte in der Zeit des Ersten Weltkriegs in der Geschäftstätigkeit der privaten Kreditbanken – wie in der sämtlicher Bankengruppen – eine zentrale Rolle.¹²⁰ Wenngleich diese verglichen mit Sparkassen und Kreditgenossenschaften wenige der Papiere hielten, wurden sie doch über die Anlage der mit der Geldmenge steigenden Einlagen in kurzfristigen Schatzwechsell, welche immer wieder prolongiert werden mussten, in der zweiten Hälfte des Krieges in den Dienst der Kriegsfinanzierung gezogen. Viele andere Tätigkeitsbereiche – insbesondere Devisenhandel¹²¹ und Emissionsgeschäft – waren durch den Krieg eingeschränkt. Der Konzentrationsprozess dauerte an und führte zu einer deutlichen Erhöhung des Gewichts der Großbanken gegenüber den Provinzbanken, auch durch Übernahme zahlreicher Privatbankiers.¹²² In der Folgezeit des Ersten Weltkrieges wurden Bankensektor wie auch Realwirtschaft durch die große deutsche Inflation¹²³ belastet, die das Grundkapital enorm schwächte und die Geschäftstätigkeit stark behinderte. Die die Inflation nicht zuletzt durch politische Instabilität mitbegründenden Reparationszahlungen und weitere Kriegsfolgelasten verhinderten in den zwanziger Jahren eine wirtschaftliche Konsolidierung. Sie waren politischer Unsicherheitsfaktor und zusätzlich Belastung für den Staatshaushalt, welche das Reich aus einer Erhöhung der schwebenden Schuld finanzierte, wobei es zudem eine großzügige Kreditpolitik gegenüber der privaten Wirtschaft betrieb.¹²⁴ Die unter Wettbewerb stehenden, geschwächten Banken befanden sich in einer kritischen Lage.

¹²⁰ Dies galt umso mehr, als der Versuch der Platzierung von Schuldverschreibungen 1914 in den USA scheiterte und die Möglichkeit einer Finanzierung über Steuermittel vernachlässigt wurde.

¹²¹ Nachdem der Devisenhandel bis 1916 vollständig gesperrt worden war, wurde er nach Wiederaufnahme auf die sogenannte Devisenvereinigung beschränkt, welcher die Reichsbank, die Großbanken sowie 18 weitere Institute angehörten.

¹²² Vgl. Born (1983), Seite 30ff.

¹²³ Bereits im ersten Kriegsmonat nahm der Umlauf der Reichsbanknoten von 2,9 Mrd. Mark auf 4,24 Mrd. Mark zu, erreichte im Dezember 1916 8 Mrd. Mark, überschritt im September 1917 10 Mrd. Mark, lag bei Kriegsende bei 18,6 Mrd. Mark und mündete 1923 in eine Hyperinflation. Vgl. Statistisches Reichsamt (1925).

¹²⁴ Für eine Erörterung der Kriegsfolgelasten vgl. Mura (1994), Seite 69; Holtfrerich (1980), Seite 68ff. und 136ff.; Born (1983), Seite 41ff.

Erst im Jahr 1925, ein Jahr nach der Stabilisierung der Mark,¹²⁵ konnten die privaten Kreditbanken ihre Bilanzen konsolidieren und nachhaltige Verbesserungen erzielen. Sie verstärkten die Finanzierung der Industrie und auch das Auslandsgeschäft erfuhr eine erste Wiederbelebung, jedoch waren sie mit Kostenproblemen konfrontiert. Diese resultierten aus der sprunghaften Ausdehnung aufgrund der Inflation, dem großen Filialnetz, welches erst kurze Zeit zuvor errichtet worden war, und der Ablösung des eigentlichen Bankgeschäfts durch wenig lukratives Effekengeschäft und wurden verschärft durch den wettbewerbsbedingten Margenverfall. Geschäftliche Neuerungen gab es in dieser Zeit kaum,¹²⁶ allerdings kam es 1929 zu für die weitere Bankengeschichte bedeutenden Zusammenschlüssen: Die Deutsche Bank fusionierte mit der Disconto-Gesellschaft, die Commerz- und Privat-Bank mit der Mitteldeutschen Creditbank.¹²⁷

3.1.3.2.2 Weltwirtschafts- und Bankenkrise und gesetzgeberische Konsequenzen

Bereits kurze Zeit nach Beruhigung der Lage weitete sich die von den USA ausgehende Wirtschaftskrise, die 1929 mit dem Börsencrash in New York begonnen hatte, – begünstigt durch Kapitalflucht und die deutsche Steuerpolitik – auch auf Deutschland aus. Dies führte dazu, dass immer mehr Unternehmen nicht mehr in der Lage waren, die Zins- und Tilgungsverpflichtungen aus ihren Krediten zu erfüllen, da sie zum einen eine zu große Produktionskapazität, zum anderen eine Schuldenlast, die nur in konjunkturell starken Zeiten tragbar war, aufwiesen.¹²⁸ Als Konsequenz wandelten die Banken einen beachtlichen Teil der Kreditbeziehungen in Kapitalbeteiligungen um, was im weiteren Verlauf der Krise dazu beitrug, dass die Banken den in Liquiditätsschwierigkeiten geratenen Kunden mit neuen Krediten, mit geringer Aussicht auf eine regelmäßige Tilgung, zur Seite standen. So ergriff die Wirtschaftskrise im Jahr 1931 auch die Banken, die problemerschwerend vor dem Hinter-

¹²⁵ Im November 1923 wurde die Rentenmark als Übergangswährung zur Stabilisierung der Inflation eingeführt, welche im August 1924 durch die Reichsmark abgelöst wurde.

¹²⁶ Als nennenswerte Neuerung ist lediglich die Einführung des Sparkontos durch die Großbanken im Jahr 1928 zu nennen, womit diese – wenn auch verzögert – auf den Einstieg der Sparkassen und Kreditgenossenschaften in das Bankgeschäft als Universalbanken reagierten, der durch die Ausweitung von deren Rechten möglich geworden war. Vgl. Walb (1933), Seite 148.

¹²⁷ Vgl. Pohl (1982b), Seite 350ff.

grund des massiven Wettbewerbs eine inadäquate Kreditvergabepolitik – im Widerspruch stehend zu eingehender Prüfung und ausreichenden Sicherheiten – betrieben hatten. Eine Vielzahl von Instituten hatte massive Liquiditätsprobleme. Im Juli 1931 musste die Darmstädter und Nationalbank (Danatbank) – die damals zweitgrößte Bank Deutschlands – ihre Zahlungen einstellen.¹²⁹ Aufgrund enger vertraglicher Verbindungen der Dresdner Bank zu ebendieser verloren die Anleger auch zu ihr und in zunehmendem Maße zu Banken im Allgemeinen das Vertrauen.

Im Zuge der Eskalation der Krise riefen die Auslandsgläubiger ihre kurzfristigen Kredite zurück und die inländischen Einleger zogen ihre Gelder bei den Banken ab. Als schließlich alle Berliner Banken nur noch ein Fünftel der geforderten Einlagen auszahlen konnten, griff die Reichsregierung ein: Sie schloss durch die *Verordnung des Reichspräsidenten über Bankfeiertage* vom 13. Juli 1931¹³⁰ zur Überwindung der Bankenkrise infolge des *Bank-Runs* alle Bankschalter für zwei Tage, um so den Zugang zu den Konten zu unterbinden.¹³¹ Durch die Gründung der Akzept- und Garantiebank AG durch die Großbanken und die größten Provinzbanken am 25. Juli auf Initiative der Regierung, die zugleich vierzig Prozent des Aktienkapitals sowie die Bürgschaft für die nicht eingezahlten Kapitalbeteiligungen übernommen hatte,¹³² gelang die Eindämmung der Krise. Den Kreditinstituten, darunter auch zahlreiche Institute des Sparkassensektors, wurde Liquidität durch neue Kredite zur Verfügung gestellt, so dass die Bankinstitute das nötige Vertrauen – als Voraussetzung für den Erhalt von Kundeneinlagen – zurückgewinnen und die Liquiditätskrise überwinden konnten.¹³³

Aus dieser schwerwiegenden Krisensituation resultierten für das deutsche Bankenwesen maßgebliche Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedin-

¹²⁸ Vgl. Pohl (1982b), Seite 358ff.

¹²⁹ Ausschlaggebend für die Schließung der Danatbank waren hohe Verluste im Kreditgeschäft nach dem Konkurs des Textilkonzerns Nordwolle. Vgl. Born (1983), Seite 115ff.

¹³⁰ Siehe RGBL. 1931 I, Nr. 30, Seite 361.

¹³¹ Dabei übernahm die Regierung für die Einlagen der Danatbank die Garantie. Zudem stellte sie der Dresdner Bank 300 Millionen Reichsmark zur Verfügung, um deren Kapitalbasis zu stärken und so das System zu stabilisieren. Vgl. Born (1983), Seite 97ff.; Lüke (1958), Seite 293ff.

¹³² Vgl. Pohl (1982b), Seite 379.

¹³³ Vgl. Born (1967), Seite 118; Pohl (1974), Seite 928ff.

gungen, die sich nicht nur auf die weitere Entwicklung nachhaltig ausgewirkt haben, sondern darüber hinaus teilweise in ihren Grundprinzipien bis in die Gegenwart Gültigkeit besitzen. So legte die *Verordnung des Reichspräsidenten über Aktienrecht, Bankenaufsicht und über Steueramnestie* vom September 1931 mit der erstmaligen Einführung einer beobachtenden Bankenaufsicht die Grundlage für eine einheitliche staatliche Aufsicht über sämtliche Institutsgruppen.¹³⁴ Auf Basis des Berichts des nach der Bankenkrise eingesetzten Untersuchungsausschusses¹³⁵ wurde darüber hinaus das *Reichsgesetz über das Kreditwesen* vom 5. Dezember 1934 erlassen, welches die Mängel, die den Ausbruch der Bankenkrise ermöglicht hatten, für die Zukunft beheben sollte und die allgemeine, kodifizierte Aufsicht begründete. Die Einführung des Aufsichtsamts für das Kreditwesen und die Einbindung der Notenbank in die Bankenaufsicht sind nur zwei Beispiele für die langfristige Wirkung des KWG. In dieser Zeit ebenfalls vorgetragene Überlegungen zur Verstaatlichung der Banken fanden aufgrund des Fehlens von Hinweisen auf strukturelle Defekte keine Umsetzung.¹³⁶ Eine weitere Anordnung des Reiches aus dem Jahr 1932 – ebenfalls als Folge der Bankenkrise – trug mit dem Zwangszusammenschluss der Dresdner Bank mit der Darmstädter und Nationalbank und der Commerz- und Privat-Bank mit dem Barmer Bankverein zur Herausbildung der bekannten Struktur im Bereich der Großbanken bei: Es entstand die mit Unterbrechungen bis 1998 bestehende Dreier-Konstellation von Deut-

¹³⁴ Vgl. RGBl. 1931 I, Nr. 63, Seite 501ff. Bis zu diesem Zeitpunkt waren nur einzelne Gruppen – so z. B. die öffentlich-rechtlichen Sparkassen in Preußen – oder spezielle Bankgeschäfte aufsichtlichen Regeln unterworfen. Für alle anderen Institute und Geschäftsbereiche herrschte bis dahin im Wesentlichen der Grundsatz der Gewerbefreiheit. Neben den hinsichtlich langfristiger Wirkung zentralen, im Text erläuterten Maßnahmen gab es weitere Verordnungen mit dem Ziel der Stabilisierung. So wurde durch die *Verordnung über eine Gründungssperre für Kreditinstitute* vom 4. September 1934 die Gründung von weiteren Kreditinstituten und Zweigstellen im Inland verboten, um dem massiven Wettbewerb entgegenzuwirken. Vgl. RGBl. 1934 I, Nr. 102, Seite 815; Pohl (1986), Seite 94. Die Höhe von Soll- und Habenzinsen wurde geregelt durch die *Vierte Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutz des inneren Friedens* vom 8. Dezember 1931. Sie sah vor, dass die ausgehandelten Vereinbarungen der Spitzenverbände über die Höhe der für die hereingenommenen Gelder zur gewährenden Zinsen und über die Berechnung der Zinsen bei der Weitergabe der Gelder an Dritte vom Reichskommissar gebilligt werden mussten. Vgl. RGBl. 1931 I, Nr. 79, Seite 702; Schneider (1984), Seite 89; Bähre (1982), Seite 24.

¹³⁵ Die nationalsozialistische Regierung hatte im Juni 1933 die *Bankenenquête* eingesetzt, in der sich Vertreter der Reichsbank, der Ministerien, der Wissenschaft und des Bankgewerbes unter Hinzuziehung von Sachverständigen über geeignete Maßnahmen zur Behebung der Mängel und zur Verhinderung einer nochmaligen Bankenkrise beraten sollten. Siehe hierzu Wandel (1983), Seite 150.

¹³⁶ Vgl. Born (1983), Seite 124ff., Pohl (1986), Seite 95.

sche Bank, Dresdner Bank und Commerzbank – Letztere nahm den Namen erst 1941 an.¹³⁷

3.1.3.2.3 Die Banken unter dem Diktat des Nationalsozialismus

Zum wiederholten Male war die Normalisierung der Geschäftstätigkeit nicht von langer Dauer: Der Machtergreifung durch die Nationalsozialisten folgte eine grundlegende Entfremdung der von den Banken zu erfüllenden Funktionen. Das Regime machte sie zu Instrumenten einer im Wesentlichen *geräuschlosen*, im Sinne einer von den Bürgern nicht wahrgenommenen, weil über die Finanzinstitute erfolgenden, Finanzierung seiner Vorhaben. Damit wurden die Banken – entsprechend den Interessen der Diktatur – zu Geld- und Kreditsammelstellen für die Rüstungsindustrie.¹³⁸ Dies erfolgte durch die Beschneidung der Freiheiten hinsichtlich Anlagealternativen, die die Banken gewissermaßen zur Investition in die gewünschten Anlagen zwang, und so die Kreditaufnahme über die Banken – ohne direkten Rückgriff auf das Sparpotential der Bevölkerung – möglich machte.¹³⁹

Die Beschneidung des Bankwesens während der Zeit des Nationalsozialismus zeigt sich in einer Vielzahl von Gesetzen. So wurde beispielsweise im Februar 1935 unter Umgehung des Reichstages das *Kreditermächtigungsgesetz* erlassen, das den Reichsfinanzminister ermächtigte, über den Kreditweg Mittel zu beschaffen, deren Höhe der Reichskanzler auf Antrag des Reichsfinanzministers bestimmte. Auch erließ die Regierung ein Gesetz über eine Zinsermäßigung bei öffentlichen Anleihen und senkte im April 1935 auf Basis dieses Gesetzes die Verzinsung der Schuldverschreibungen der öffentlichen Körperschaften bei den Kreditinstituten von sechs Prozent auf 4,5 Prozent, um die öffentliche Hand zu entlasten. Ende 1935 erlangte die Reichsbank durch Entzug des Notenausgaberechts für die Privatnotenbanken das Notenausgabemonopol, in dessen Folge Ende 1936 den Banknoten der Privatnotenbanken die Gültigkeit entzogen wurde. Zahlreiche weitere Regelungen folgten.¹⁴⁰

¹³⁷ Vgl. Born (1983), Seite 135ff.

¹³⁸ Vgl. Ashauer (1983), Seite 291ff.; Wandel (1983), Seite 186.

¹³⁹ Vgl. Hansmeier / Caesar (1976), Seite 403f.; Wandel (1983), Seite 186.

¹⁴⁰ So wurde die Anzahl der deutschen Börsen von 22 auf neun reduziert, ab April 1938 mussten jüdische Vermögen über 5.000 Reichsmark gemeldet werden und im Juli wurden die noch umlaufenden Reichsgoldmünzen außer Kurs gesetzt. Im August folgte ein Hy-

Die unmittelbare finanzielle Kriegsvorbereitung begann mit dem *Gesetz über die Deutsche Reichsbank* im Juli 1939. Dieses entzog der Reichsbank ihre Unabhängigkeit, unterstellte sie dem Führer und Reichskanzler¹⁴¹ und legte fest, dass sie „...nach den Weisungen und unter der Aufsicht des Führers und Reichskanzlers von dem Präsidenten der Deutschen Reichsbank und den übrigen Mitgliedern des Reichsbankdirektoriums geleitet und verwaltet“¹⁴² wurde. Durch mehrere Verordnungen wurden Aufsichtsinstanzen aufgelöst und deren Aufgaben auf den Reichswirtschaftsminister übertragen. Auf diesem Weg wurden alle wesentlichen, die Staatsfinanzierung einengenden Faktoren beseitigt.¹⁴³ Das Bankwesen hatte in dieser Epoche – trotz vorübergehender Expansion in den besetzten Gebieten – folglich keine Möglichkeit der Eigeninitiative und Weiterentwicklung.¹⁴⁴ Insoweit überhaupt von einer Entwicklung gesprochen werden kann, so ist dies eine auf die Rassenpolitik und Arierisierung der jüdischen Unternehmen zurückzuführende Konzentrationsentwicklung. Diese betraf im Bereich der Banken vor allem die Privatbankiers und führte zu einem erheblichen Rückgang in deren Zahl. Während im Jahr 1925 noch 1.406 Privatbankiers in Deutschland existierten, sank die Zahl bis 1942 auf 491.¹⁴⁵

3.1.3.3 Die Entwicklung der privaten Kreditbanken nach dem Zweiten Weltkrieg

3.1.3.3.1 Rahmenbedingungen

Für das Verständnis der Entwicklung der privaten Kreditbanken nach dem Zweiten Weltkrieg ist die Berücksichtigung von Gegebenheiten und zumindest einigen zentralen Maßnahmen unter Führung der Besatzungsmächte Voraussetzung, die übergeordneter, allgemeinerer Natur sind. Diese besitzen auch für die späteren Ausführungen zu Sparkassen und Kreditgenossenschaften

pothekensperrgesetz und im September eine Novelle zur Bankenaufsicht. Vgl. Wandel (1983), Seite 168ff.

¹⁴¹ Vgl. Gesetz über die Deutsche Reichsbank, § 1.

¹⁴² Siehe Gesetz über die Deutsche Reichsbank, § 3, Absatz 1.

¹⁴³ Vgl. Wandel (1983), Seite 172f.

¹⁴⁴ Vgl. Wolffsohn (1977), Seite 54ff.

¹⁴⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank (1976), Seite 118f. Meist wandte sich das jüdische Bankhaus, häufig aufgrund des in der Bevölkerung geschürten Boykotts in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befindlich, im Zuge der Arierisierung an eine der Großbanken, die das Bankhaus dann mit dessen Angestellten übernahm.

Relevanz und werden der weiteren chronologischen Betrachtung der Institutsgruppe der privaten Kreditbanken im Folgenden vorangestellt.

Nachdem sich die Situation aller Banken gegen Ende des Zweiten Weltkrieges bis zur Unmöglichkeit der Abwicklung von Bankgeschäften zugespitzt hatte, brach im April 1945 mit dem Bankenwesen auch die Wirtschaftsorganisation zusammen. Das Ende des Zweiten Weltkrieges führte für alle Sparten der Kreditwirtschaft zunächst zum Stillstand. In Berlin wurde sämtlichen Bankhäusern – und damit neben Privat- und Aktienbanken auch Sparkassen und Genossenschaftsbanken – durch die Militärregierung die Fortführung ihrer Geschäfte untersagt.¹⁴⁶ Zusätzlich wurden im sowjetisch besetzten Teil Deutschlands alle Bank- und Sparguthaben blockiert, der Bevölkerung verblieb lediglich das vorhandene Bargeld. Die weitere Entwicklung des Bankwesens in Deutschland lag zunächst in den verschiedenen Teilen des Landes in der Entscheidungsgewalt der Besatzungsmächte.

Mitentscheidend für die positive Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg war die Unterstützung der vom Krieg betroffenen europäischen Länder gemäß des *Marshallplans*. Zusätzlich zur Bedeutung für die Wirtschaft resultierte aus ihm 1948 die Gründung der Kreditanstalt für Wiederaufbau zur Verteilung von Fördergeldern.¹⁴⁷ Weitere Maßnahmen zentraler Wichtigkeit zur Stabilisierung von Gesellschaft und Wirtschaft – und damit auch für die Entwicklung der Banken – waren die innerhalb der folgenden fünf Jahre von den drei Militärregierungen durchgeführte Währungsreform sowie die Schaffung des Grundgesetzes, die Gründung der Bundesrepublik Deutschland, die Errichtung der Europäischen Zahlungsunion und die Regelung deutscher Auslandsschulden.¹⁴⁸

Für die spätere Stabilität des Bankensektors von großer Bedeutung war die Etablierung von Zentralinstituten. Nachdem zunächst die Aufgaben der Reichsbank auf in jedem Land der Besatzungszonen neu errichtete Landes-

¹⁴⁶ Davon waren auch die Reichsbank, die Zentralen der Großbanken, die Girozentrale – Deutsche Kommunalbank, der Deutsche Sparkassen- und Giroverband und die Deutsche Zentralgenossenschaftskasse betroffen.

¹⁴⁷ Vgl. Pohl (1973), Seite 21.

¹⁴⁸ Vgl. BGBl. 1992 I, Seite 1783; Pohl (1983), Seite 219ff.

zentralbanken übergangen,¹⁴⁹ folgte im März 1948 die Errichtung der Bank deutscher Länder als Zentralbank der amerikanischen und englischen Zone – auch die französische Zone schloss sich später rückwirkend an – mit dem Ziel, eine Koordination der Geldpolitik dieser Landeszentralbanken zu erreichen, die deutsche Währung zu sichern und das Bankensystem zu lenken und zu überwachen. Auch wurde nach dem Vorbild des amerikanischen *Federal Reserve System* die Mindestreserve – erstmalig im deutschen Bankensystem – eingeführt.¹⁵⁰ Im August 1957 wurde die Bank deutscher Länder – welcher es seit ihrer Gründung gelungen war, die Stabilität der Deutschen Mark mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln des Diskontsatzes, der Offenmarktpolitik und der Mindestreserve zu erhalten –, mit den Landeszentralbanken und der Berliner Zentralbank durch das *Gesetz über die Deutsche Bundesbank* verschmolzen und durch die Deutsche Bundesbank abgelöst.¹⁵¹

3.1.3.3.2 Die Großbanken nach dem Zweiten Weltkrieg

Die Entwicklung der Großbanken nach dem Zweiten Weltkrieg ist durch einen Weg der De- und späteren Rekonzentration gekennzeichnet. So wurden die besagten drei Großbanken von der amerikanischen Militärregierung im Mai 1947 zunächst in 20 einzelne, nach Bundesländern gegliederte Institute zerteilt.¹⁵² Mit dem *Gesetz über den Niederlassungsbereich von Kreditinstituten* wurde die rechtliche Situation im März 1952 allerdings modifiziert, und die Zusammenfassung der Teilinstitute der ehemaligen Großbanken in jeweils drei Nachfolgeinstitute möglich.¹⁵³ Mit dem *Gesetz zur Aufhebung der Beschränkung des Niederlassungsbereichs von Kreditinstituten* vom 24. Dezember 1956 konnten diese sich wieder zu jeweils einem einzigen Kreditinstitut

¹⁴⁹ Vgl. Pohl (1983), Seite 224f.

¹⁵⁰ Vgl. Möller (1976), Seite 453f.

¹⁵¹ Vgl. BGBl. 1957 I, Seite 745; Pohl (1983), Seite 227ff.

¹⁵² Per Gesetz Nr. 57 vom 6. Mai 1947. Die neu bestellten Verwalter mussten im Zuge dieser Maßnahme die Firmennamen so ändern, dass der neue Name in keiner Weise auf den früheren Bezug nahm. Französische und englische Zone schlossen sich diesem Gesetz an. Die Deutsche Bank wurde in zehn, die Dresdner Bank in elf und die Commerzbank in neun Einzelinstitute aufgeteilt. Vgl. Pohl (1982b), Seite 434f.

¹⁵³ Die drei Nachfolgeinstitute mit Hauptsitz in Hamburg, Düsseldorf und München bzw. Frankfurt waren für die Deutsche Bank die Norddeutsche Bank AG, die Rheinisch-Westfälische Bank AG und die Süddeutsche Bank AG; für die Dresdner Bank die Hamburger Kreditbank, die Rhein-Ruhr-Bank AG und die Rhein-Main-Bank AG; für die Commerzbank die Commerz- und Disconto-Bank AG, der Bankverein Westdeutschland AG und die Commerz- und Creditbank AG. Vgl. BGBl. 1952 I, Nr. 15 vom 31. März 1952, Seite 217ff.

vereinigen, woraufhin in den Hauptversammlungen im April 1957 die Verschmelzung der drei Nachfolgeinstitute der Deutschen Bank zu einem einheitlichen Institut mit dem Namen Deutsche Bank Aktiengesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main beschlossen wurde. Die Fusion der Dresdner Bank wurde im Mai 1957 rückwirkend zum 1. Januar 1957 beschlossen, die Commerzbank folgte im Oktober 1958.¹⁵⁴

Nach Abschluss des Rezentralisierungsprozesses gingen die Großbanken – die infolge der Zerschlagung aufgrund ihrer geringen Größe und beschränkten Arbeitsgebiete, welche den Risikoausgleich stark beeinträchtigten, zunächst kaum überlebensfähig gewesen waren¹⁵⁵ – im Zuge eines ersten Schrittes der vertikalen Konzentrationsbewegung Mehrheitsbeteiligungen an den damals bestehenden 15 Hypothekenbanken ein und weiteten so ihre Produktpalette aus; ein Weg, das Kreditwesengesetz, welches den Geschäftsbanken die unmittelbare Betätigung im langfristigen Realkreditgeschäft untersagte, zu umgehen und so in diesem attraktiven Bereich tätig zu werden.¹⁵⁶

Mit der allgemeinen Einführung der bargeldlosen Lohn- und Gehaltszahlung, die die Beziehung zwischen Kunde und Kreditinstitut grundlegend veränderte, erfolgte im Laufe der sechziger Jahre eine weitere grundlegende Ausweitung des Tätigkeitsbereichs, diesmal mit Blick auf den personellen Wirkungsbereich: Der Einstieg ins Privatkundengeschäft.¹⁵⁷ Zwar wurde der Einstieg in dieses von den Sparkassen und Kreditgenossenschaften dominierte Geschäftsfeld anfänglich mit Blick auf das geringe Geschäftsvolumen pro Kunde teilweise abgelehnt,¹⁵⁸ es entwickelte sich jedoch im Laufe der siebziger und achtziger Jahre mit dem steigenden Anteil der Einkommen aus abhängiger Beschäftigung am Nationaleinkommen und dem damit verbundenen Bedarf

¹⁵⁴ Vgl. BGBl. 1956 I, Nr. 54 vom 29. Dezember 1956.

¹⁵⁵ Viele Geschäfte konnten angesichts der veränderten Umstände nur eingeschränkt bzw. unter erhöhtem Kostenaufwand betrieben werden, darunter insbesondere kapitalmarktnahe Geschäfte und Auslandsgeschäfte.

¹⁵⁶ Vgl. Pohl (1986), Seite 115f., auch für eine erläuterte Aufstellung der Beteiligungen von Großbanken an Hypothekenbanken.

¹⁵⁷ Mit diesem Schritt zur Erschließung neuer, bislang den Sparkassen und Genossenschaftsbanken überlassener Kundenschichten eröffneten die Privatbanken den Systemwettbewerb zwischen den Institutsgruppen. Dieser führte zu sinkenden Gewinnen und als wettbewerbslogische Konsequenz zur Übernahme auch besonders risikoreicher Geschäfte.

¹⁵⁸ Das Privatkundengeschäft wurde anfangs teilweise als *Kleingärtner-Geschäft* belächelt. Siehe Pohl (1986), Seite 118.

an differenzierten Bankdienstleistungen zu einem wichtigen Geschäftsbereich der Aktienbanken.¹⁵⁹ Das Girokonto wurde mit zunehmendem Wirken des Marktmechanismus für die gesamte Kreditwirtschaft durch Aufhebung der Zinsverordnung und Außerkraftsetzung des Wettbewerbsabkommens zum zentralen Element im Wettbewerb um den privaten Kunden, nahm es doch bereits damals eine Schlüsselrolle für alle anderen Geschäftsbereiche ein.¹⁶⁰ Im Zuge dieser Entwicklung in Richtung Privatkunde wuchs das Filialnetz der Großbanken vom Ende der fünfziger bis Mitte der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts auf die vierfache Größe an.¹⁶¹

Auch intensivierten die Großbanken – Deutsche Bank, Commerzbank und Dresdner Bank –, aber auch weitere überregional tätige Aktienbanken wie Bayerische Hypotheken- und Wechselbank und Berliner Handels- und Frankfurter Bank, das Auslandsgeschäft. Hierfür gingen sie in den sechziger Jahren im europäischen Raum Interessengemeinschaften mit anderen Banken ein und verstärkten ab Anfang der siebziger Jahre den Ausbau ihrer Auslandsfilialen.¹⁶²

Mit Blick auf die historische Entwicklung der großen Aktienbanken kann damit einerseits die Konstanz der Rolle von Finanzdienstleistern für – im Zeitverlauf insbesondere große – Unternehmen attestiert werden, für deren Entwicklung die stetige Ausweitung des Dienstleistungsangebots über die Zeit hinweg begünstigende Bedingungen geschaffen hat. Andererseits ist hinsichtlich des Wirkungsbereichs über die Zeit eine deutliche Ausweitung zu erkennen, die in wachsender Konkurrenz mit Instituten ursprünglich unterschiedlicher Geschäftstätigkeit resultierte.

¹⁵⁹ Diese Entwicklung wurde durch staatliche Fördermaßnahmen wie das Vermögensbildungsgesetz, das Sparprämienengesetz und Einkommensteuervergünstigungen begünstigt. Vgl. Pohl (1986), Seite 119. Zur Entwicklung der Spareinlagen von 1959 bis 1983 siehe z.B. Deutsche Bank (1984), Seite 14.

¹⁶⁰ Vgl. Pohl (1986), Seite 118ff.

¹⁶¹ Zum Ausbau des Privatkundengeschäfts siehe auch Tilly (1993), Seite 331.

¹⁶² Die sogenannten Interessengemeinschaften waren Gesellschaften bürgerlichen Rechts, die eine Verwaltungs- und Gewinngemeinschaft anstrebten. Vgl. Pohl (1982b), Seite 473f. Eine Übersicht über die Auslandsaktivitäten findet sich in Steuber (1974), Seite 140ff. So hatte sich beispielsweise die Bank für Handel und Industrie bereits in den fünfziger und sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts in New York und Wien durch Beteiligungen an weiteren Bankhäusern aufgestellt.

3.1.3.3.3 *Die Privatbankiers nach dem Zweiten Weltkrieg*

Im Bereich der Privatbankiers führte das Ende des Nationalsozialismus nur kurzzeitig zu steigenden Institutszahlen. Stiegen diese von 148 im Jahr 1949 nochmals auf 222 im Jahr 1956 an, so gingen sie bis 1970 kontinuierlich bis auf 170 zurück. Ende 1980 existierten nur noch 81 Privatbankiers mit einem Geschäftsvolumen von 35 Mrd. DM, was einem Marktanteil von nur noch 1,49 Prozent entsprach.¹⁶³ Die meisten der in dieser Zeit ausgeschiedenen Privatbankiers hatten sich Groß- oder Regionalbanken anschließen müssen, hatten sie doch die benötigten Kreditvolumina der wachsenden Großkundschaft nicht länger bedienen können und waren folglich aufgrund der historisch häufig starken Fokussierung auf diesen Kundenkreis zur Aufgabe als Einzelinstitut gezwungen gewesen; einige hatte Missmanagement zum Auscheiden geführt, wie beispielsweise das Privatbankhaus Herstatt, das betrügerische Devisenspekulationen betrieben hatte, oder das Bankhaus Schröder, Münchmeyer, Hengst & Co., das durch übersteigerte Aktivitäten im Nichtbankenbereich in erhebliche Schwierigkeiten geraten war.¹⁶⁴ Die am Markt verbliebenen Institute bedienten in zunehmendem Maß Bereiche abseits der ursprünglichen Finanzierung unternehmerischer Tätigkeit.

3.1.3.3.4 *Regionalbanken und sonstige Kreditbanken nach dem Zweiten Weltkrieg*

Die Zahl der der heterogenen Gruppe der Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken angehörenden Institute ist im Zeitverlauf relativ konstant geblieben, ihr Filialnetz hingegen stark gewachsen: Existierten im Jahr 1957 96 Institute mit 1.020 Zweigstellen, waren es im Jahr 1980 101 Institute mit 2.465 Zweigstellen.¹⁶⁵ Entsprechend ihrer Heterogenität ist ihre Geschäftstätigkeit nicht zusammenfassend zu beschreiben. Kennzeichnend für die Gruppe ist jedoch eine hohe strukturelle Variabilität. So schlossen sich im Januar 1970 Berliner Handels-Gesellschaft und Frankfurter Bank zur Berliner Handels- und Frankfurter Bank (BHF-Bank) zusammen.¹⁶⁶ Neben ihr gelang es der Bayerischen Vereinsbank, der Bayerischen Hypothekenbank und der Bayerischen Hypo-

¹⁶³ Vgl. Deutsche Bundesbank (1961a), Seite 72; Deutsche Bundesbank (1971), Seite 24*; Deutsche Bundesbank (1981), Seite 28*.

¹⁶⁴ Vgl. Pohl (1986), Seite 111ff.

¹⁶⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank (1981), Seite 41*.

¹⁶⁶ Vgl. Pohl (1986), Seite 114.

theken- und Wechselbank, durch Fusionen und Übernahmen von Privatbankiers und anderen regionalen Banken ihr Einflussgebiet über die regionalen Grenzen auszuweiten.¹⁶⁷ Mit der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG ging im Jahr 1998 die gemessen an der Bilanzsumme damals zweitgrößte Bank Deutschlands aus dieser Gruppe hervor.¹⁶⁸

3.2 Sparkassen: von der gemeinnützigen Idee zur Universalbank

3.2.1 Die Anfänge des Sparkassenwesens

Erste Gedanken zur Gründung von Sparkassen sind bereits für das 17. Jahrhundert belegt. Der Franzose Hugues Delestre veröffentlichte 1611 seine Schrift *Le Premier Plan du Mont consacré à Dieu*, in der er die Errichtung von Sparkassen für Diener und Lohnarbeiter anregte. Diese Sparkassen sollten auch der unteren Bevölkerungsschicht wie Tagelöhnern und Handwerksgehilfen eine Möglichkeit zur Ersparnisbildung bieten. Doch Delestres Plan fand zunächst keine Umsetzung.¹⁶⁹

In Hamburg wurde 1778 mit der sogenannten Ersparungskasse der Allgemeinen Versorgungsanstalt der Gedanke Delestres für die Praxis aufgegriffen und die erste deutsche Sparkasse – als deren Vorläufer die bereits seit dem 17. und 18. Jahrhundert bestehenden Leihhäuser und Waisenkassen gelten¹⁷⁰ – von der Patriotischen Gesellschaft gegründet.¹⁷¹ Ziel war es ursprünglich, durch die Förderung der finanziellen Vorsorge die Armut der unteren Bevölkerungsschichten der Region, die keinen Zugang zu den Privatbanken hatten, einzudämmen.¹⁷² Die erste kommunale Sparkasse entstand 1801 mit der Spar- und Leihkasse Göttingen. Die Verwendung der hereingenommenen Mittel war in der frühen Phase der Sparkassenentwicklung durch behördliche Verordnun-

¹⁶⁷ Vgl. Pohl (1983), Seite 242ff.

¹⁶⁸ Nähere Informationen zur Fusion von Bayerischer Hypotheken- und Wechsel-Bank AG mit der Bayerischen Vereinsbank AG sind im Internet verfügbar; siehe (Online 1).

¹⁶⁹ Vgl. Ashauer / Mura (1982), Seite 259; Trende (1957), Seite 3ff.

¹⁷⁰ Vgl. Jachmich (1995), Seite 7.

¹⁷¹ Vgl. Mura (1995), Seite 78. In diversen anderen Literaturquellen, wie beispielsweise Donges et al. (2001), Seite 29, ist auch der Begriff *Ersparungskasse* zu finden.

¹⁷² Vgl. Reinbrecht (o. J.), Seite 8.

gen streng restringiert,¹⁷³ erst im weiteren Verlauf – etwa ab der Mitte des 19. Jahrhunderts – durften die hereingenommenen Mittel in Form von Krediten für die mittelständischen Gewerbetreibenden für die wirtschaftliche Entwicklung in den jeweiligen Regionen eingesetzt werden.

3.2.2 Sparkassen im 19. Jahrhundert: Expansion, Entwicklung des rechtlichen Rahmens und Verbandsgründung

3.2.2.1 Erste Gründungswelle

Ab 1815 kam es infolge der Stein-Hardenbergschen Reformen – die die Abkehr von feudalen Gesellschafts- und Herrschaftsformen, die Befreiung der Bauern von der Lehnsherrschaft, die Schaffung der Gewerbefreiheit und der Freiheit und Gleichheit eines jeden Bürgers zum Inhalt hatten –, sowie dem Ende der napoleonischen Herrschaft und dem Abschluss der Friedensverträge, zu einer intensiven Gründungsphase insbesondere kommunaler Sparkassen. Bis 1830 – und damit innerhalb von 15 Jahren – entstanden 154 Sparkassen, deren Träger zum größten Teil Städte, seltener Vereine, Stiftungen oder auch Einzelpersonen waren.¹⁷⁴ Kam es mit dem Beginn der Industrialisierung zu einer Gründungswelle von Gemeinde- und Stadtparkassen,¹⁷⁵ so wurden ab 1840, um die Landbevölkerung nicht von der Möglichkeit der Geldanlage auszuschließen, vermehrt Kreissparkassen geschaffen.

Bei den frühen Sparkassen sind in den Grundsätzen weitgehende Übereinstimmungen, im konkreten Geschäft aber durchaus auch Unterschiede festzustellen. So verfolgten die Sparkassen übereinstimmend Förderziele zugunsten unterer Bevölkerungsschichten und waren nicht auf Gewinnmaximierung, wohl aber auf Kostendeckung ausgerichtet. Vor dem Hintergrund des Fördergedankens erscheint es überraschend, dass die strikte Eingrenzung der Sparrgruppen auf ärmere Bevölkerungskreise aus sozialpolitischen Gesichtspunkten nur bei einem Viertel der Sparkassengründungen bis 1825 zu finden ist,¹⁷⁶ so dass diese vor dem Hintergrund kostenbedingter Mindestgrenzen

¹⁷³ Die Anlagemöglichkeiten beschränkten sich zu dieser Zeit auf ausschließlich sichere Anlageformen wie Hypothekarkredite, Staatspapiere und Pfandbriefe. Vgl. Mura (1987), Seite 27.

¹⁷⁴ Vgl. Pohl (1976), Seite 31; Pohl (1982), Seite 98f.

¹⁷⁵ Im Jahr 1836 existierten in Deutschland bereits 280 Sparkassen, von welchen etwa zwei Drittel kommunale Sparkassen waren. Vgl. Pohl (1986), Seite 38; Pohl (1982), Seite 98.

¹⁷⁶ Vgl. Wysocki (1980), Seite 29.

weniger als die Hälfte der Einlegergesamtheit ausmachten. Angehörige der mittleren Schichten – selbständige Handwerker und Gewerbetreibende – waren folglich zentrale Kundengruppen.¹⁷⁷ Unterschiede gab es neben dem personellen Wirkungsbereich auch in anderer Hinsicht: Die Einlagen unterlagen zwischen den Instituten in ihrer Höhe deutlich variierenden sowohl Mindestgrenzen – welche zum Ausschluss der untersten Einkommensschichten mit eng begrenzter Sparfähigkeit führte – als auch Höchstgrenzen – diese wurden aus Risikogesichtspunkten zur Absicherung gegen starke Liquiditätsabflüsse durch Einzelabhebungen und Schwierigkeiten bei der Anlage des eingelegten Geldvermögens eingeführt.¹⁷⁸ Weitere Unterschiede bestanden beispielsweise bezüglich der Anlageformen sowie im organisatorischen Bereich.¹⁷⁹

3.2.2.2 Schaffung eines spezifischen Rechtsrahmens

Ein allgemeingültiger gesetzlicher Rahmen für die rasant Verbreitung findenden Sparkassen wurde zunächst nur in Preußen durch das *Reglement, die Einrichtung des Sparkassenwesens betreffend* im Dezember 1838 und in Bayern durch die königliche Verordnung *die Grundbestimmungen der Sparkassen betreffend* im Juni 1843 etabliert.¹⁸⁰ Ersteres wurde später zum legislativen Vorbild für das deutsche Sparkassenwesen und erhöhte den staatlichen Einfluss auf die kommunalen Sparkassen, für deren Errichtung, Organisation und Geschäftsbetrieb es ebenso allgemeine Grundsätze enthielt wie für die – im Bankensektor damit erstmalig geschaffene – staatliche Aufsicht.¹⁸¹ Zentral war die hinreichende Absicherung sowohl der Anleger als auch der Gemeinden, die Sparkassen errichteten.¹⁸² Nach wie vor blieb es allerdings den Provinzen und Gemeinden überlassen, den gesetzlichen Rahmen je nach den ört-

¹⁷⁷ Vgl. Wysocki (1980), Seite 78f.

¹⁷⁸ Vgl. Wysocki (1980), Seite 28.

¹⁷⁹ Vgl. Jachmich (1995), Seite 8.

¹⁸⁰ Vgl. Knebel Doeberitz (2001), Seite 6; Pohl (1982), Seite 104 und 107.

¹⁸¹ Vgl. Mura (1995), Seite 79, Knebel Doeberitz (2001), Seite 48ff. Die Sparkassen unterstanden der Kommunalaufsichtsbehörde, im Besonderen der Aufsicht des Oberpräsidenten, der über die beantragte Sparkassengründung entschied, sowie der betreffenden Provinzialregierung. Diese hatten das Recht, Zweckmäßigkeit und Ordnung des Betriebs zu überprüfen, außerordentliche Kassenrevisionen durchzuführen und gegen Missbräuche vorzugehen.

¹⁸² Vgl. Centralverein in Preußen für das Wohl der arbeitenden Klassen (1864), Seite 170. Hier wird das Preußische Sparkassenreglement im Original wiedergegeben.

lichen Bedürfnissen zu füllen.¹⁸³ Aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage und der in vielen Statuten festgeschriebenen Einschränkungen bezüglich der Geschäftstätigkeit – darunter Einhaltung des Regionalprinzips, Begrenzungen in der Einlagenhöhe und Einschränkung der Mittelverwendung auf ausschließlich sichere Anlagen¹⁸⁴ – hatten die Sparkassen allerdings nur einen eng begrenzten Handlungsspielraum.¹⁸⁵ Hauptbereiche des Aktivgeschäfts waren anhaltend Hypothekarkredite sowie Anlagen in öffentlichen Titeln und Pfandbriefen.

Die seitens der Sparkassen vergebenen Kredite dienten folglich hauptsächlich der Finanzierung des privaten Wohnungsbaus und landwirtschaftlicher Gebäude, der staatlichen Bautätigkeit und öffentlicher Investitionen.¹⁸⁶ Das Staatskreditgeschäft im 19. Jahrhundert bewirkte den Fluss von Kapital aus wachstumsschwachen Regionen in Gebiete, in denen eine Nachfrage danach bestand.¹⁸⁷ „... *die regionalwirtschaftliche Funktion der Sparkassen*“ muss nach Wysocki „*in einer ausgleichenden Leistung gesehen werden (...), in der Ableitung von Überschüssen und einer Verbesserung der Allokationsverhältnisse*“¹⁸⁸. Eben dieses Staatskreditgeschäft bildet den Beitrag der Sparkassen zur Industrialisierung: Die Finanzierung des Staatsbahnbaus, der ab den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts – in Preußen erst nach der Revolution 1848/49 – zunehmendes Gewicht erlangte, erfolgte mittels Staatsanleihen, von denen beträchtliche Teile in den Portefeuilles der Sparkassen lagen.¹⁸⁹ Die entscheidende Leistung der Sparkassen in der Industrialisierung lässt sich damit mit dem Begriff der Infrastrukturfinanzierung beschreiben, die bedeut-

¹⁸³ Vgl. Weber (1985), Seite 157; Ashauer (1991), Seite 94f.; Knebel Doeberitz (2001), Seite 6.

¹⁸⁴ Als Anlagemöglichkeiten für die Spareinlagen wurden Hypotheken, inländische Staatspapiere, Pfandbriefe sowie „*jede andere völlig sichere Art*“ genannt. Siehe Centralverein in Preußen für das Wohl der arbeitenden Klassen (1864), Seite 173.

¹⁸⁵ Die Statuten waren nicht gleichlautend, um den Sparkassen die Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse zu ermöglichen, mussten allerdings gemäß Preußischem Sparkassenreglement von der Aufsichtsbehörde genehmigt werden. Auch wurde eine Übereinstimmung der Satzungen empfohlen und das Statut der Bielefelder Sparkasse bzw. später das der Teltower Kreissparkasse aus dem Jahr 1873 als Mustersatzung nahegelegt. Vgl. Knebel Doeberitz (2001), Seite 162.

¹⁸⁶ Vgl. Mura (1995), Seite 79; Pohl (1982), Seite 104f.; Wysocki (1980), Seite 129.

¹⁸⁷ Zentrale Einrichtungen des Geldausgleichs zwischen den Sparkassen sollten mit den Girozentralen erst Anfang des 20. Jahrhunderts entstehen.

¹⁸⁸ Siehe Wysocki (1980), Seite 140.

¹⁸⁹ Vgl. Wysocki (1980), Seite 149.

sam als Vorleistung wie auch als Ergänzung industrieller Investitionen gewesen ist.

3.2.2.3 Rechtliche Weiterentwicklung, zweite Gründungswelle und Verbandsgründung

Die Revolution von 1848 hatte auf die preußischen sowie die Mehrzahl der anderen deutschen Sparkassen trotz umfangreicher Mittelabzüge keine längerfristig negativen Auswirkungen. Durch Änderungen in den Statuten der Sparkassen insbesondere in größeren Städten – primär in Gestalt der Festlegung von Kündigungsfristen, um stürmische Rückzahlungsforderungen einzudämmen –, konnten sie sich der Situation anpassen und ihre Geschäftstätigkeit aufrecht erhalten.¹⁹⁰ Nur das bayerische Sparkassenwesen wurde von der Krise schwerer getroffen, hatten die dortigen Sparkassen ihre Einlagen hauptsächlich der Staatsschuldentilgungskasse zugeführt, die im Revolutionsjahr ihrer Rückzahlungsverpflichtung der durch eine Vielzahl der Institute gestellten Ansprüche nicht nachkommen konnte. Das *Gesetz betreffend die Verhältnisse der Sparkassen und die bei der Staatsschuldentilgungsanstalt anliegenden Sparkassenkapitalien*, erlassen im Juni 1848, ermächtigte die Anstalt, die Rückzahlungen an die Sparkassen einzustellen, so dass jene wiederum ihre Rückzahlungsverpflichtungen nicht erfüllen konnten. Auch hier wurde daraufhin die Kündigung des Sparkapitals an bestimmte Bedingungen geknüpft, das Vertrauen in das bayerische Sparkassensystem war in den folgenden Jahren allerdings nachhaltig erschüttert.¹⁹¹

Einen entscheidenden Schritt in der Sparkassengeschichte stellt die Genehmigung des regulären Kreditgeschäfts und damit der Einstieg des Sektors in die Mittelstandsfinanzierung dar, welche in Preußen 1856 erfolgte und sich positiv auf die Situation der mittelständischen Gewerbetreibenden und Handwerker in den Städten wie auch auf dem Land auswirkte.¹⁹² Der Nutzen auch für die ländlichen Regionen wurde durch staatliche Bestrebungen zur Verdichtung des Sparkassennetzes insbesondere auf dem Lande verstärkt, waren dort

¹⁹⁰ Vgl. Trende (1957), Seite 131ff.

¹⁹¹ Der Vertrauensverlust wird an den relativ geringen Zuwachsraten in der Zahl der Einleger wie auch dem Volumen der Einlagen deutlich sichtbar. Vgl. Hoffmann (1926), Seite 688; Trende (1957), Seite 164ff.

¹⁹² Vgl. Pohl (1982a), Seite 198.

um die Mitte des 19. Jahrhunderts doch rund drei Viertel der Bevölkerung, jedoch nur etwa zehn Prozent der Sparbücher zu finden gewesen. Die Mobilisierung der Ersparnisse von der und die Kreditvergabe an die Landbevölkerung sollte über Kreissparkassen erfolgen, von welchen gemäß Erlass vom Juli 1854 in jedem Landkreis mindestens eine geschaffen werden sollte.¹⁹³ Dies führte zu einem deutlichen Anwachsen der Sparkassengründungen in den Folgejahren,¹⁹⁴ welches erst mit dem Einsetzen des Konflikts zwischen Preußen und Österreich endete, nach dem raschen Kriegsende jedoch wieder einsetzte.¹⁹⁵ Während sich die Anzahl der Sparkassen in Preußen im Zuge dieser Entwicklung von 471 im Jahr 1860 auf 932 im Jahr 1870 fast verdoppelte – was einem durchschnittlichen jährlichen Hinzutreten von 46 Instituten entspricht –, machte sich der Gründerboom nach 1870 im Sparkassenwesen kaum mehr bemerkbar. Bis 1874 wuchs die Institutszahl noch um jährlich durchschnittlich zehn Institute auf 983 an.¹⁹⁶

Nach der deutschen Einigung unter Preußens Führung im Jahr 1871 gab es seitens der Sparkassen Bestrebungen zur Herausgabe eines damals innovativen, das gesamte Deutsche Reich umfassend einheitlichen Sparkassengesetzes, da das preußische Sparkassenreglement als veraltet und in zahlreichen Staaten von zusätzlichen Regelungen, Musterstatuten und Normativbestimmungen überlastet galt; diese stießen jedoch bei der preußischen Regierung auf Widerstand. Das preußische Innenministerium erließ im Oktober 1873 lediglich ein Zirkular, in dem den Oberpräsidenten der acht alten preußischen Provinzen das Statut der Sparkasse des Kreises Teltow, welches eine neue, liberale Regelung des Aktivgeschäftes enthielt, zur Nachahmung bei der Abänderung von Statuten oder bei der Neugründung von Sparkassen empfohlen wurde.¹⁹⁷

¹⁹³ Vgl. Altröck (1917), Seite 9.

¹⁹⁴ Waren in den fünf vorangegangenen Jahren in Preußen durchschnittlich 15 Sparkassen pro Jahr errichtet worden, entstanden in den Jahren der zwischen 1854 und 1859 andauernden Weltwirtschaftskrise im Durchschnitt jährlich 39 Sparkassen. Damit stieg die Zahl der Sparkassen von 211 im Jahr 1849 auf 462 im Jahr 1859. Vgl. Trende (1957), Seite 365.

¹⁹⁵ Vgl. Pohl (1982a), Seite 198.

¹⁹⁶ Vgl. Pohl (1982c), Seite 328; Pohl (1982c), Seite 198.

¹⁹⁷ Das Statut der Kreissparkasse Teltow ließ Hypothekendarlehen, Darlehen auf Wechsel oder Schuldscheine gegen Bürgschaften zweier wohlhabender Bürger, den Kauf von Inhaberpapieren öffentlicher Emittenten, Darlehen gegen Pfandscheine unter Verpfändung von Hypothekenforderungen oder Inhaber-Papieren, Kommunaldarlehen, Anlage von

Um künftig mit mehr Macht auftreten zu können, schlossen sich die Sparkassen ab 1881 – nachdem sie abgesehen von den Provinzialhilfskassen¹⁹⁸ bis dahin keine zentralen Institute oder Verbände zur Anlage von Mitteln, Refinanzierung oder Interessenvertretung besessen hatten – in regionalen Sparkassenverbänden zusammen. Als erster dieser Verbände wurde im September 1881 der Verband der Sparkassen in Rheinland und Westfalen aus der Taufe gehoben, der sich schon knapp ein Jahr später in den Verband der Sparkassen in Westdeutschland und im Dezember 1884 in den Deutschen Sparkassenverband umbildete. Mit dem Anspruch der Ausdehnung des eigenen Wirkungsbereiches auf das gesamte Reichsgebiet sollte die regionale Begrenzung überwunden und über den Zugewinn neuer Mitglieder mehr politische Schlagkraft gewonnen werden.

Zeitgleich entstanden jedoch in verschiedenen deutschen Provinzen eigene regionale Sparkassenverbände. Dieses Nebeneinander eines nationalen und diverser regionaler Verbände konnte erst mit dem Statut von 1892 in eine klare Struktur ohne Überschneidungen überführt werden, welches den Deutschen Sparkassenverband in einen Dachverband umwandelte und die Mitgliedschaft beim Dachverband prinzipiell auf die Regionalverbände auf Landes- und Provinzialebene beschränkte.¹⁹⁹ Diese Grundstruktur hat die Verbandsorganisation des Sparkassensektors bis in die Gegenwart bewahrt.²⁰⁰ Ähnlich lange besaß die 1897 vom preußischen Oberverwaltungsgericht erstmals rechtlich begründete Anstaltslast Gültigkeit,²⁰¹ die die errichtende Körperschaft verpflichtet, die Funktionsfähigkeit der Sparkasse für die gesamte Dauer ihres Bestehens zu sichern und bei etwaigen unvorhergesehenen Ereignissen und kurzfristigen Engpässen einzuspringen.²⁰²

Mitteln bei der Provinzialhilfskasse oder bei der Preußischen Bank zum Aktivgeschäft zu. Vgl. Pohl (1982c), Seite 322ff.

¹⁹⁸ Zu den Provinzialhilfskassen, die sich später zu Landes- und Provinzialbanken entwickelten und die ersten Vorläufer der heute existierenden Zentralinstitute darstellen, siehe Mura (1987), Seite 36f.

¹⁹⁹ Die Mitgliedschaft von Einzelkassen beim Deutschen Sparkassenverband war nur in Regionen ohne eigenen Regionalverband möglich. Vgl. Mura (1994), Seite 54f.

²⁰⁰ Vgl. Pohl (1976), Seite 64f. Als besonderer Höhepunkt des Deutschen Sparkassenverbands kann die im Jahr 1922 von ihm entwickelte Mustersatzung für Sparkassen angesehen werden. Vgl. Mura (1994), Seite 55.

²⁰¹ Vgl. Preußisches Oberverwaltungsgericht (1898), S. 280.

²⁰² Vgl. Immenga / Rudo (1997), S. 25f. Hintergründe und Folgeeregungen werden in Kapitel 4 thematisiert.

3.2.3 Die Sparkassen im 20. Jahrhundert

3.2.3.1 Von der Jahrhundertwende bis 1930: Ausweitung der Tätigkeitsbereiche

3.2.3.1.1 Die Entstehung des Sparkassen-Giroverkehrs

Die Wirtschaftskrise 1907 und die mit ihr einhergehende Geldknappheit förderten die Bestrebungen zur Einführung des Giroverkehrs im Sparkassenwesen erheblich. Auf das im März 1908 erlassene Reichsscheckgesetz folgte im Jahr 1909 der Erlass der entsprechenden Länderbestimmungen, wodurch den Sparkassen die passive Scheckfähigkeit verliehen wurde.²⁰³ Diese ermöglichte ihnen die Einführung des Scheck- und Giroverkehrs. Eine verlässliche und zugleich kostengünstige Abwicklung des überörtlichen und überregionalen bargeldlosen Zahlungsverkehrs erforderte allerdings notwendigerweise die Errichtung von Zentralinstituten, was zunächst zu einer Gründungswelle von regionalen Girozentralen als Verrechnungsstellen führte. Mit ihnen entwickelten sich neben den regionalen Sparkassenverbänden die regionalen Giroverbände, um die Haftungsfrage der rechtlich unselbständigen Girozentralen zu lösen.²⁰⁴

Nachdem der erste Giroverband 1908 in Sachsen entstanden war, erfolgte im Oktober 1916 die Gründung des Deutschen Zentral-Giroverbandes, der die bis dahin bestehenden zwölf Giroverbände zusammenfasste. Er errichtete im Februar 1918 als überregionale Sparkassenzentralbank die Deutsche Girozentrale und fungierte als deren Haftungsträger. Während den regionalen Girozentralen vorrangig Aufgaben als Verrechnungsstellen des überörtlichen Geldverkehrs, der Liquiditätshaltung sowie im Liquiditätsausgleich zwischen den Sparkassen zukamen, erfüllte die Deutsche Girozentrale die Abwicklung des überregionalen Überweisungsverkehrs. Die Aufnahme des Giroverkehrs legte für die Sparkassen den Grundstein für wichtige Felder bankmäßiger Tätigkeiten. *„Die volle Bedeutung der bargeldlosen Zahlung, (...), ergab sich erst aus komplementären Innovationen, die mit Scheck und Giro aufs Engste verbunden waren, nämlich die Einführung des Depositen- und Kontokorrent-*

²⁰³ Vgl. Pohl (1976), Seite 66; Wilsberg (1999), Seite 4.

²⁰⁴ Mitglieder konnten nur die Kommunen, nicht die Sparkassen selbst werden. Vgl. Mura (1987), Seite 52.

*verkehrs sowie oft auch des Wechselverkehrs.*²⁰⁵ Dadurch wurde eine Entwicklungsphase eingeleitet, die aus den ehemaligen *Sparkassen* die heutigen Universalbanken hervorbringen sollte, „*denn nun verfügten sie zumindest im Prinzip über das volle Spektrum des modernen Kreditgeschäfts.*“²⁰⁶

3.2.3.1.2 Erster Weltkrieg, Inflation und die Folgen für den Sparkassensektor
Während zur Jahrhundertwende in Deutschland 2.685 Sparkassen existierten, waren es Ende des Jahres 1913, nach Jahren des Aufschwungs und dem Ausbau des Sparkassenwesens, bereits 3.319 Sparkassen mit 8.425 Neben- und Annahmestellen, die über Spareinlagen in Höhe von insgesamt ca. 20 Mrd. Mark verfügten. Jeder dritte Deutsche besaß zu dieser Zeit ein Sparbuch bei einer öffentlichen Sparkasse, auf das im Durchschnitt 825 Mark eingezahlt waren.²⁰⁷ Aus politischen Erwägungen erhielten die Sparkassen im Jahr 1915 die Ermächtigung zur Zeichnung von Kriegsanleihen und wurden damit in die Kriegsfinanzierung eingebunden, 1919 wurde den Girozentralen mit der Genehmigung zur Ausgabe von langfristigen Kommunalanleihen neben dem kurzfristigen – mit der notwendigen Refinanzierungsmöglichkeit – auch das langfristige Kommunalkreditgeschäft eröffnet, und damit die Rolle der Sparkassenorganisation in der Kreditvergabe an die Kommunen vertieft.²⁰⁸

Mit wachsender Inflation vergab der Sektor zunehmend Kommunalkredite, während Personalkredite, Hypothekar- und Wertpapieranlagen nur noch in sehr geringem Umfang in Anspruch genommen wurden. Rund 25 Prozent der Kriegsanleihen – und damit ca. 100 Mrd. Mark – wurden von den Sparkassen und ihren Kunden gezeichnet. Zu Kriegsende hielten sie Kriegsanleihen im Wert von elf Milliarden Mark, die zu einem buchmäßigen Kursverlust von fast zwei Milliarden Mark führten, für den die Garantieverbände nicht einstanden.²⁰⁹ Zusätzlich hart getroffen wurde die Sparkassenorganisation durch die Inflation, da ihre traditionellen Aktivitäten eher im Bereich des langfristigen Geschäfts lagen.²¹⁰ Erst die Währungsreform von 1923 beendete die Zeit

²⁰⁵ Siehe Wysocki (1980), Seite 184.

²⁰⁶ Siehe Wysocki (1980), Seite 182.

²⁰⁷ Vgl. Pohl (1976), Seite 94.

²⁰⁸ Vgl. Mura (1987), Seite 42.

²⁰⁹ Vgl. Pohl (1976), Seite 96.

²¹⁰ Vgl. Deutscher Zentral-Giroverband (1922), Seite 5

der Inflation. Mit der folgenden Stabilisierung der Wirtschaft konnten sich auch die Sparkassen wieder erholen.²¹¹

Im Kontext der Kriegs- und Inflationsjahre und der angespannten wirtschaftlichen Situation erlangten die Sparkassen verschiedene zusätzliche Rechte, die es ihnen ermöglichten, ihre Struktur weiter in Richtung Universalbank zu verändern.²¹² So wurde ihnen im Oktober 1919 und Januar 1920 durch preußischen Ministererlass die Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren ohne Einschränkung gestattet und sie wurden durch spätere Ministererlasse zum Effektenkommissionsgeschäft auf alle Werte, die an deutschen Börsen gehandelt oder notiert wurden, sowie zur Ausübung des unbeschränkten Scheck-, Depositen- und Kontokorrentverkehrs zugelassen. Einer der hierfür relevanten Erlasse aus dem April 1924 enthielt zudem die Generalklausel, dass die Sparkassen nun auch sonstige bankmäßige Geschäfte aufnehmen durften.²¹³ Zwischen den Jahren 1920 und 1925 entstanden außerdem die ersten Sparkassen- und Giroverbände durch die Verschmelzung von regionalen Sparkassenverbänden und Giroverbänden, die noch heute die regionale Verbandsstruktur prägen. Im März 1924 resultierte aus dem Zusammenschluss des Deutschen Sparkassenverbandes, des Verbandes der kommunalen Banken und des Deutschen Zentral-Giroverbandes der Deutsche Sparkassen- und Giroverband als öffentliche Körperschaft (DSGV ö. K.), der sich in der Folgezeit „zu einem funktionierenden, schlagkräftigen Zentralverband der deutschen Sparkassen- und Giroorganisation“²¹⁴ entwickelte. Nachdem ebenfalls 1924 die ersten Bausparkassen aufgetreten waren, erfolgte bereits im Jahr 1929 mit der Errichtung der ersten Landesbausparkassen als Einrichtungen der regionalen Girozentralen der Einstieg des Sparkassensektors in diesen Tätigkeitsbereich. Sie vergaben langfristige, hypothekarisch gesicherte Kredite zur Wohnungsbaufinanzierung.²¹⁵

²¹¹ Vgl. Pohl (1976), Seite 96.

²¹² Vgl. Mura (1995), Seite 80.

²¹³ Vgl. Senger (1926), Seite 91; Nissen (1926), Seite 20; Simon (1928), Seite 301f.; Neumann (1933), Seite 338.

²¹⁴ Siehe Mura (1984), Seite 460.

²¹⁵ Bis 1930 entstanden in Deutschland 86 private Bausparkassen. Vgl. Ashauer (1983), Seite 280.

3.2.3.2 Die Bankenkrise und ihre Konsequenzen für den rechtlichen Rahmen

Durch die Bankenkrise des Jahres 1931, von der die Sparkassen nicht minder hart getroffen waren als die Privatbanken, kam es zu bedeutenden Veränderungen im deutschen Sparkassenwesen.²¹⁶ Mit den im August 1931 ergangenen Erlassen der *Verordnung des Reichspräsidenten über die Spar- und Girokassen sowie die kommunalen Giroverbände und kommunalen Kreditinstitute*²¹⁷ und der *Verordnung der Reichsregierung über Sparguthaben*²¹⁸, der *dritten Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zur Bekämpfung politischer Ausschreitungen* aus dem Oktober 1931²¹⁹ sowie der Notverordnung vom November 1931²²⁰ griff erstmals das Reich in das Sparkassenrecht ein, für das grundsätzlich allein die Länder zuständig waren. Ziel dieser Notverordnungen war es, die Zahlungsfähigkeit der Sparkassen in der aktuellen Lage und für die Zukunft zu gewährleisten und diese auf Dauer vom kommunalen Finanzbereich unabhängig zu machen. Die zentralen hierfür etablierten Neuerungen waren die rechtliche Verselbständigung der Sparkassen und Girozentralen zu Anstalten des öffentlichen Rechts sowie die damit einhergehende Trennung von Sparkassen und Gewährträgern im – bis dahin verbundenen – personellen und organisatorischen Bereich, insbesondere die organisatorische Trennung von Vorstand und Kommunalverwaltung.²²¹ Um die bestehende Haftungslage aufrecht zu erhalten, wurde mit der rechtlichen Verselbständigung der Sparkassen die bis in die jüngste Vergangenheit gültige Gewährträgerhaftung eingeführt.²²²

Zusätzlich zu diesen institutsgruppenspezifischen Neuerungen erhielten die Sparkassen mit dem Kreditwesengesetz von 1934 die Anerkennung als gleichberechtigte Kreditinstitute. Obwohl sie keine Betätigung im internatio-

²¹⁶ Vgl. Pohl (1976), Seite 96.

²¹⁷ Vgl. RGBL. 1931 I, Seite 50.

²¹⁸ Vgl. RGBL. 1931 I, Seite 51.

²¹⁹ Vgl. RGBL. 1931 I, Seite 67 und 537.

²²⁰ Vgl. RGBL. 1931 I, Seite 429.

²²¹ Vgl. Mura (1995), Seite 80f.; Born (1983), Seite 133.

²²² Im Rahmen der Gewährträgerhaftung haftet die Gebietskörperschaft bei Insolvenz eines öffentlich-rechtlichen Kreditinstituts für die Verbindlichkeiten der Sparkassen gegenüber den Gläubigern unbegrenzt und steht für diese ein, soweit die Kreditinstitute nicht mehr in der Lage sind, die Gläubiger aus ihrem Vermögen zu befriedigen. Vgl. HSpkG §3; RPSpkG § 3 Abs. 1. Die Neuregelungen sowie die Hintergründe werden in Kapitel 4 thematisiert.

nenalen Finanzierungsgeschäft – dieses wurde in der Zeit von Inflation und Bankenkrise auch von den Großbanken kaum betrieben – aufwies, konnte man inzwischen weitgehend von normalen Universalbanken sprechen.²²³

3.2.3.3 Die Sparkassen im Nationalsozialismus und der Folgezeit

Im Nationalsozialismus verloren die Sparkassen faktisch ihre Selbständigkeit; das Prinzip der Selbstverwaltung hatte nur noch formal Bedeutung. Sie wurden, ebenso wie alle anderen Bereiche der Kreditwirtschaft, in das nationalsozialistische Wirtschaftssystem eingegliedert und dienten vor allem der Arbeitsbeschaffungs- und später der Kriegsfinanzierung. Der staatliche Anteil am Kreditvolumen wuchs wie bei anderen Kreditinstituten so auch bei den Sparkassen immer schneller, vor allem ab Kriegsbeginn, während die nicht kriegswirtschaftlichen Kreditzwecke in den Hintergrund traten.²²⁴

Bezüglich der Situation der Sparkassen am Ende des Zweiten Weltkrieges gelten zunächst die allgemeinen Ausführungen des Abschnitts 3.1.3.3.1 analog. Mit der Teilung Deutschlands gingen die Sparkassen in den deutschen Ostgebieten, die sich entsprechend der zur westlichen gegensätzlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung stark unterschiedlich entwickeln sollten, verloren. Im Gegensatz zu den Sparkassen in der Bundesrepublik Deutschland verfügten die Sparkassen in der sowjetischen Besatzungszone bzw. der späteren Deutschen Demokratischen Republik weder über rechtliche noch über unternehmerische Selbständigkeit.²²⁵ Wirtschaftlich kamen auf die Sparkassen in der späteren Bundesrepublik Deutschland, die an ihren traditionellen Zielen festhielten und organisatorisch seit 1947 der neu gegründeten Arbeitsgemeinschaft Deutscher Sparkassen- und Giroverbände und Girozentralen angehörten, schwierige Zeiten zu: Durch die Währungsreform von 1948 wurden aus den vorhandenen Spareinlagen von 48 Mrd. Reichsmark 2,3 Mrd. Deutsche

²²³ Vgl. Pohl (1982b), Seite 396; Born (1983), Seite 90.

²²⁴ Vgl. Ashauer (1991), Seite 252f.; Mura (1994), Seite 31.

²²⁵ 1945 wurden alle Sparkassen in der sowjetischen Besatzungszone geschlossen und ihr Vermögen durch die DDR-Verfassung zum Volkseigentum erklärt. An ihrer statt wurden von den Räten der Stadt- bzw. Landkreise neue Sparkassen, die hauptsächlich dem Spargeschäft mit Privatkunden und Kleingewerbetreibenden und der Vergabe von Konsumtionskrediten und Ehestandsdarlehen nachgehen sollten, gegründet. Vgl. Ehlert et al. (1985), Seite 95; Klein (2003), Seite 35; Ashauer (1986), Seite 345.

Mark,²²⁶ denen aber nur Barmittel in Höhe von 7,5 Prozent gegenüberstanden. Erst nach 1949 war wieder ein Anwachsen der Sparbereitschaft der Bevölkerung zu verzeichnen.²²⁷ Mit dem 1952 eingeführten Konsumkredit leisteten die Sparkassen, Girozentralen und Landesbausparkassen einen entscheidenden Beitrag zum Wirtschaftswunder in der Bundesrepublik Deutschland. Der private Konsum der Bürger wuchs an, und die Sparkassen waren in der Lage, neue Geschäftsfelder, wie beispielsweise das Industriekredit- sowie das Agrarkreditgeschäft, zu erschließen. Im Zuge dieser Entwicklung gewann auch das Auslandsgeschäft der Sparkassen in den fünfziger Jahren an Bedeutung.²²⁸ Als organisatorische Veränderung ging 1953 aus der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Sparkassen- und Giroverbände und Girozentralen der Deutsche Sparkassen- und Giroverband e.V. (DSGV e.V.) mit Sitz in Bonn hervor.²²⁹

Das sogenannte *Apothekenurteil* aus dem Jahr 1958 löste eine starke Ausweitung des Zweigstellennetzes der zu diesem Zeitpunkt 871 Sparkassen – die Institutszahl bewegte sich seit etwa 1948 auf diesem Niveau – mit insgesamt 9.063 Sparkassenstellen aus.²³⁰ Durften Zweigstellen bis dahin nur nach einer für positiv befundenen Bedürfnisprüfung errichtet werden, war eine solche Bedürfnisprüfung nach dem Urteil für die Errichtung einer Zweigstelle nicht mehr erforderlich. Zusammen mit der Einführung der bargeldlosen Lohn- und Gehaltszahlung um 1960, die zur Eröffnung zahlreicher neuer Girokonten führte und so die kreditwirtschaftliche Integration der Arbeitnehmerhaushalte entscheidend voranbrachte, bewirkte dies eine erhebliche Wettbewerbsverschärfung im deutschen Kreditgewerbe. Nochmals intensiviert wurde diese durch die Zinsliberalisierung im Jahre 1967.²³¹ Nichtsdestotrotz konnten die Sparkassen ihr Geschäftsvolumen in den Jahren 1950 bis 1970 nominal mehr

²²⁶ Die Umstellung von Reichsmark auf Deutsche Mark (DM) erfolgte für Spareinlagen im Verhältnis 10:0,65. Darüber hinaus wurden sogenannte *Kopfbeträge* auf die Sparguthaben angewendet. Alle Sparguthaben in unter den Kopfbeträgen liegender Höhe wurden gelöscht. Somit wurden von den rund 30 Millionen Sparkonten rund 20 Millionen eliminiert. Vgl. Ashauer (1983), Seite 307f.

²²⁷ Vgl. Pohl (1976), Seite 127f.

²²⁸ Vgl. Mura (1995a), Seite 84.

²²⁹ Auch der DSGV ö. K. blieb erhalten und fungiert heute im Wesentlichen als Träger zentraler Sparkasseneinrichtungen.

²³⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank (1961), Seite 13.

²³¹ Vgl. Mura (1995), Seite 85.

als verzwanzigfachen – von ca. 8 Mrd. DM im Jahre 1950²³² auf ca. 188 Mrd. DM im Jahre 1970²³³ –, was neben der gesamtwirtschaftlichen Dynamik im zunehmend umfangreichen Produktangebot der Sparkassen begründet lag.²³⁴ Während die Anzahl der Institute seit 1970 rückläufig ist – existierten im Jahre 1970 mit 832 Sparkassen etwa so viele wie bereits zehn Jahre zuvor, fiel die Institutszahl im Verlauf bis 1980 auf 599 Sparkassen – erhöhte sich die Zahl der Sparkassenstellen im gleichen Zeitraum noch von 15.735 auf 17.489.²³⁵

3.3 Kreditgenossenschaften: Das Prinzip der Gegenseitigkeit und seine Entwicklung

3.3.1 Kreditgenossenschaften im 19. Jahrhundert

3.3.1.1 Frühe kreditgenossenschaftliche Aktivitäten

Ähnlich dem Sparkassensektor steht die Entstehung der Genossenschaftsbanken im Kontext der Stein-Hardenbergschen Reformen. Allerdings spielt hier die einsetzende Industrialisierung eine zusätzliche Rolle, da diese zur Bedrohung der aus der Abhängigkeit entlassenen, kleineren landwirtschaftlichen und handwerklichen Betriebe führte. So benötigten Letztere zur Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit Kapital für Maschinen und Rohstoffe; die Landwirte hatten nach der Bauernbefreiung die Ablöswerte der Ländereien als zu verzinsende Kapitalschulden zu begleichen und sahen sich zudem mit vielfältigen Änderungen in ihrer Tätigkeit konfrontiert.²³⁶ Die existierenden Banken waren jedoch häufig nicht bereit, den mit wenig Eigenkapital ausgestatteten Kleinbetrieben die benötigten Mittel zur Verfügung zu stellen und ländliche Krediteinrichtungen, wie sie die Landwirte benötigt hätten, waren nicht existent.²³⁷ Gelöst haben die umrissene Problematik im gewerblichen Bereich Hermann Schulze-Delitzsch und im landwirtschaftlichen Bereich Friedrich Wilhelm Raiffeisen durch Rückgriff auf den in England und Frankreich be-

²³² Vgl. Deutsche Bundesbank (1976), Seite 176.

²³³ Vgl. Deutsche Bundesbank (1988), Seite 138.

²³⁴ Beispiele hierfür sind die Einführung des Anschaffungsdarlehens 1960, der Scheckkarte und des Sparkassenbriefes 1967, des Dispositionskredites 1968, der Sparkassenobligationen 1970 und der Eurocheque-Karte 1972. Vgl. (Online 2).

²³⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank (1971), Seite 39*; Deutsche Bundesbank (1981), Seite 41*.

²³⁶ Ein Beispiel für die vielfältigen Änderungen ist die Einführung von Düngemitteln. Vgl. Niehaus (1956); Faust (1977), Seite 323f.

²³⁷ Vgl. Pohl (1986), Seite 48.

reits um die Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert propagierten Genossenschaftsgedanken – der Gedanke der Selbsthilfe durch Zusammenschluss zur Überwindung sozialer Not, zur Vertretung gemeinsamer Interessen und zur Lösung gemeinsamer Aufgaben.²³⁸

So gründete Schulze-Delitzsch im Jahr 1850 einen Vorschussverein karitativen Charakters, welcher zwei Jahre später um Solidarhaftung und den Gedanken der Selbsthilfe erweitert, zur Kreditgenossenschaft umgestaltet wurde.²³⁹ Die Mitglieder hielten die Geschäftsanteile und lieferten so die Kapitalgrundlage der von Gründer Schulze-Delitzsch als Innungsersatz gedachten Kreditgenossenschaften, die ihren Mitgliedern – überwiegend kurzfristige – Kredite gewährten und folglich in ihrer Geschäftstätigkeit eng begrenzt waren.²⁴⁰

Bereits 1859, und damit deutlich früher als die schon bald konkurrierenden Sparkassen, gründete Schulze-Delitzsch zudem das Centrankorrespondenzbüro der Deutschen Vorschuss- und Kreditvereine – einen Vorläufer der späteren Verbände, die die Entwicklung des Sektors mitprägen sollten –, dessen Leitung er selbst übernahm. Da die besonderen Charakteristika der Kreditgenossenschaften den Ausgleich zwischen Geldangebot und -nachfrage erschwerten,²⁴¹ arbeitete Schulze-Delitzsch auf die Schaffung einer zentralen Genossenschaftsbank zum Liquiditätsausgleich hin, welche 1865 in Gestalt

²³⁸ Mit beispielsweise Haas und Korhaus, haben nach dem Vorbild der originären Genossenschaften von Schulze-Delitzsch und Raiffeisen, die als die Schöpfer des modernen Genossenschaftswesens in Deutschland gelten, auch andere Genossenschaften gegründet. Neben den gewerblichen und ländlichen Kreditgenossenschaften wurden ländliche Waren- und Betriebsgenossenschaften, Konsumgenossenschaften, gewerbliche Warengenossenschaften und Wohnungsgenossenschaften gegründet. Sie sollen im Folgenden allerdings keine eingehendere Erwähnung finden. Vgl. Engelhardt (1985), Seite 146ff.; Winter (1982), Seite 23f.; Pohl (1986), Seite 49.

²³⁹ Vgl. Aschhoff (1990), Seite 76f. In seiner Schrift des Jahres 1855 benannte Schulze-Delitzsch die gewerblichen Kreditgenossenschaften als Volksbanken. Diese Bezeichnung ist bis in die Gegenwart erhalten geblieben. Siehe Schulze-Delitzsch (1855).

²⁴⁰ Vgl. Pohl (1986), Seite 76. Die Geschäftsleitung war – anders als im Fall der im weiteren Verlauf noch betrachteten Einrichtungen Raiffeisens – von Anfang an hauptamtlich und wurde somit vergütet.

²⁴¹ Zu diesen Charakteristika der Kreditgenossenschaften zählen der lokal begrenzte Raum ihrer geschäftlichen Aktivitäten, das Prinzip der Förderung ihrer Mitglieder, die im Wesentlichen auf den Kreis der Mitglieder beschränkte Geschäftstätigkeit – aus welcher ein Zusammenfallen der Kredit- und Anlagebedürfnisse bei allen Mitgliedern zu gleichen Zeitpunkten resultierte – und das begrenzte Eigenkapital, aber auch die wirtschaftliche und soziale Struktur des Ortes und des Gebietes, in dem die Genossenschaft ihren Wirkungsbereich hatte, und nicht selten die berufliche Zusammensetzung ihres Mitgliederkreises.

der Deutschen Genossenschaftsbank von Soergel, Parrisius und Co. ihre Tätigkeit aufnehmen konnte.²⁴² Neben dieser in der Entwicklung der Kreditgenossenschaften sehr früh erfolgenden Schaffung zentralen Liquiditätsaustauschs arbeitete Schulze-Delitzsch zudem von Anfang an unter Beachtung von im Vergleich zu den Aktiva längeren Laufzeiten der Passiva, um Laufzeitprobleme zu vermeiden. Die strukturelle Dynamik und Innovativität der Kreditgenossenschaften in ihren frühen Jahren unterstreicht auch, dass Parrisius bereits 1867 ein genossenschaftseigenes Gironetz durch die Gründung des Giroverbandes der deutschen Genossenschaften einführte.

Raiffeisen implementierte unabhängig von Schulze-Delitzsch im Jahr 1864 ein ebenfalls genossenschaftliches Konzept – den Darlehenskassenverein –, das nach anfänglicher Zurückhaltung seitens der Landwirte, aufgrund des Charakters unbeschränkter Haftung, in den Folgejahren starke Verbreitung fand.²⁴³ Seine Idee des vertikalen Organisationsaufbaus, mit regionalen Kreditgenossenschaften, regionalen Zentralkassen und einer Zentralbank für das gesamte Reichsgebiet, gilt als Basis des heutigen genossenschaftlichen Verbundsystems. Anders als Schulze-Delitzsch verzichtete Raiffeisen auf die Einzahlung auf Geschäftsanteile durch die Mitglieder, eventuelle Überschüsse wurden einem unteilbaren gemeinschaftlichen Vereinsvermögen zugeführt und die Verwaltung wurde ehrenamtlich geleistet. Der Einflussbereich der ländlichen Kreditgenossenschaft sollte lokal begrenzt und überschaubar bleiben.²⁴⁴ 1876 gründete Raiffeisen als eigenes übergeordnetes Institut die Landwirtschaftliche Central-Darlehnskasse in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft, die in den Bundesstaaten und Provinzen Filialen errichtete und als Ausgleichsstelle für die lokalen Kreditgenossenschaften fungieren sollte.²⁴⁵ Wie Schulze-Delitzsch schuf auch Raiffeisen – dieser im Jahr 1877 – einen national operierenden Verband, den Generalverband ländlicher Genossen-

²⁴² Diese wurde in der Rechtsform einer Kommanditgesellschaft auf Aktien geführt und hatte damit Zugang zum Kapitalmarkt. Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 21, Faust (1977), Seite 536.

²⁴³ Vgl. Raiffeisen (1866), Seite 23. Raiffeisen orientierte sich vorübergehend an den Grundsätzen von Schulze-Delitzsch und hatte sogar die Absicht, dem Anwaltschaftsverband Schulze-Delitzsch beizutreten. Jedoch gab es einige wesentliche Differenzen, die dazu beitrugen, dass Raiffeisen einen eigenen Weg bestritt. Vgl. Maxeiner et al. (1988), Seite 20.

²⁴⁴ Vgl. Tillmann (1980), Spalte 757ff.; Raiffeisen (1866), Seite 50ff; Meyerholz (1964), Seite 13.

schaften für Deutschland, dem er selbst vorsaß.²⁴⁶

Neben den von Raiffeisen angedachten Universalgenossenschaften, welche neben dem Bankgeschäft auch Warengeschäfte tätigten, gründete Wilhelm Haas – ab 1872 spezielle landwirtschaftliche, nach Waren- und Geldgeschäft getrennte Bezuggenossenschaften, sogenannte landwirtschaftliche Konsumvereine, die Kostenvorteile aus Marktmacht durch gemeinsames Auftreten nutzten. Raiffeisens Gedanke der direkten Zentralisation auf nationaler Ebene stand er ablehnend gegenüber, ebenso legte er mehr Wert auf das Leistungsprinzip und dementsprechend sachlich-kaufmännische Grundsätze.²⁴⁷ 1873 folgte die Gründung des regionalen Verbands der hessischen landwirtschaftlichen Konsumvereine, den er 1883 mit neun weiteren, parallel zur Raiffeisen-Organisation entstandenen Provinzial- oder Landesverbänden in einem Nationalverband vereinte.²⁴⁸

3.3.1.2 Entfaltung der Kreditgenossenschaften unter einheitlicher Rechtsgrundlage

Auf Initiative und Betreiben von Schulze-Delitzsch entstand im März 1867 mit dem *Gesetz betreffend die privatrechtliche Stellung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften* eine einheitliche Rechtsgrundlage für die neue Vereinigungsform.²⁴⁹ Es sicherte die demokratische Grundstruktur der Genossenschaften durch das Kopfstimmrecht und sah ausschließlich Genossenschaften mit unbeschränkter Haftpflicht aller Mitglieder vor, die in den ersten Gründungsjahren eine nach Schulze-Delitzsch zentrale vertrauensbildende Voraussetzung für den Aufbau der Kreditgenossenschaften darstellte.²⁵⁰ Die Gültigkeit des Gesetzes wurde 1868 auf den Norddeutschen Bund und 1871 auf das Reichsgebiet erweitert.

²⁴⁵ Vgl. Pohl (1986), Seite 76ff.; Sandmann (1981), Seite 10.

²⁴⁶ Vgl. Maxeiner et al. (1988), Seite 41ff.

²⁴⁷ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 24; Meyerholz (1964), Seite 13f.

²⁴⁸ Vgl. Pohl (1986), Seite 50 und 77; Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 23f. Der Nationalverband wurde im Jahr 1903 in Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften umbenannt. Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 31f.

²⁴⁹ Vgl. Faust (1977), Seite 227f.

²⁵⁰ Für Schulze-Delitzsch war die unbeschränkte Haftpflicht so zentral, dass er jegliche Verwässerung strikt ablehnte. Auch eine Beteiligung an einer anderen Genossenschaft war

Durch wesentliche Reformen dieses, in Teilen auch noch heute gültigen, Genossenschaftsgesetzes nach langen Jahren des Systemstreits erzielte man in den Jahren 1889 und 1896 die verbindliche Regelung diverser Streitpunkte.²⁵¹ So wurde unter anderem neben der unbeschränkten auch die beschränkte Haftpflicht zulässig, die Einführung von Geschäftsanteilen sowie die Bildung eines Aufsichtsrates obligatorisch und die Kreditgewährung an Nichtmitglieder ausgeschlossen. Ferner wurde die Pflichtprüfung für alle Genossenschaften vorgeschrieben.²⁵² Auch setzte sich die von Raiffeisen geplante zentrale Struktur einer Organisation mit drei Stufen – mit den Kreditgenossenschaften auf lokaler Ebene, regionalen Zentralkassen und einer Zentralbank für das gesamte Reichsgebiet – durch.²⁵³ Insgesamt eröffneten die Gesetzesänderungen den Kreditgenossenschaften den Weg vom Vorschussverein zur Volksbank.

Infolge der Gründung der staatlichen Preußischen Zentralgenossenschaftskasse als Zentralinstitut der Genossenschaften im Jahr 1895 entwickelten sich außerhalb des Allgemeinen Verbands von Schulze-Delitzsch zahlreiche Handwerkereinkaufs-, Absatz- und Kreditgenossenschaften, die positive Möglichkeiten in der Zusammenarbeit mit der Preußenkasse erkannten. Ausschlaggebend hierfür war, dass Schulze-Delitzsch unter Verweis auf das genossenschaftliche Grundprinzip der Selbsthilfe eine Zusammenarbeit mit der auf Förderung der Genossenschaften zielenden staatlichen Preußenkasse grundsätzlich ablehnte. Die neu entstandenen Genossenschaften schlossen sich in dem von Korthaus im Jahr 1901 gegründeten Hauptverband deutscher gewerblicher Genossenschaften zusammen.²⁵⁴ Ein weiterer Verband, der Zentralverband deutscher Konsumvereine, entstand 1903 aus einer Abspaltung von Konsumgenossenschaften vom Allgemeinen Verband nach Schulze-Delitzsch. Diese verzeichneten erhebliche Mitgliederzuwächse aus der Arbeiterschaft und waren zu den Mitgliedern der Volksbanken sowie zu denen

wegen des in der Konsequenz verringerten Wertes der unbeschränkten Haftung für die Gläubiger ausgeschlossen.

²⁵¹ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 21.

²⁵² Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 24.

²⁵³ Vgl. Aschhoff (1965), Seite 17f.; Pohl (1986), Seite 77.

²⁵⁴ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 31f. Korthaus, der Berater bei der Gründung der Preußenkasse 1895 war, gründete ab dem Ende des 19. Jahrhunderts zahlreiche genossen-

der Handwerkereinkaufsgenossenschaften in Konkurrenz getreten.²⁵⁵ Trotz dieser Rückschläge konnten die gewerblichen Kreditgenossenschaften, insbesondere aufgrund der Rechtssicherheit durch die gesetzlichen Regelungen, im Jahr 1900 870 Volksbanken mit über 500.000 Mitgliedern vorweisen.²⁵⁶ Auch die Raiffeisenbanken entwickelten sich, ebenfalls begünstigt durch die gesetzlichen Regelungen wie auch aufgrund der Zusammenarbeit mit der Preußenkasse, äußerst zügig. So existierten im Jahr 1900 bereits etwa 9.800 landwirtschaftliche Kreditgenossenschaften.²⁵⁷

Wie die anderen Bereiche der Kreditwirtschaft weiteten die Kreditgenossenschaften nach abgeschlossener innerer Strukturkonsolidierung, die durch die Gründerkrise in den 1870er Jahren ausgelöst worden war, ab 1895 ihre operative Geschäftstätigkeit in weitere Geschäftsbereiche aus und entwickelten sich ähnlich den Sparkassen schrittweise in Richtung Universalbanken. Dabei standen die ländlichen Genossenschaftsbanken in ihrer Geschäftstätigkeit mit Schwerpunkt auf langfristige Ausleihungen den Sparkassen, die gewerblichen mit überwiegend kurzfristigen Krediten den privaten Kreditbanken näher.²⁵⁸

3.3.2 Die Kreditgenossenschaften im 20. Jahrhundert

3.3.2.1 Von der Jahrhundertwende bis zum Zweiten Weltkrieg

3.3.2.1.1 Kreditgenossenschaftliche Expansion und Dachverbandsbildung

Auch in den Jahren nach der Jahrhundertwende nahm die Anzahl der Genossenschaften und ihrer Mitglieder noch immer begünstigt durch die Gründung der Zentralgenossenschaftskasse und die rechtliche Klarheit stark zu, so dass im Deutschen Reich bei Ausbruch des Ersten Weltkrieges im Jahr 1914 34.568 Genossenschaften existierten, von denen die Kreditgenossenschaften mit einer Zahl von über 19.000 den größten Anteil stellten. Die Zahl der Mit-

schaftliche Handwerkerkreditkassen, die er auf der Basis der beschränkten Haftpflicht aufbaute.

²⁵⁵ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 32. Im Jahr 1913 entstand aus einer betont christlichen Gegenbewegung als konkurrierender Spitzenverband zum Zentralverband deutscher Konsumvereine zusätzlich der Reichsverband deutscher Konsumvereine.

²⁵⁶ Vgl. Pohl (1982c), Seite 345.

²⁵⁷ Vgl. Loest (1952), Seite 10ff.; Pohl (1982c), Seite 350.

²⁵⁸ Vgl. Pohl (1986), Seite 80f. In diesen Zeitabschnitt fällt auch die Errichtung von für jeweils einen Bezirk zuständigen regionalen Zentralkassen als Geldausgleichs- und Kreditrückgriffstellen für die Kreditgenossenschaften auf lokaler Ebene. Diese nahmen nach

gliedschaften im Genossenschaftswesen war von 1,15 Mio. im Jahr 1889 auf 6,25 Mio. gestiegen, wovon 2,9 Mio. auf die Kreditgenossenschaften entfielen.²⁵⁹ An der Kriegsfinanzierung waren die Kreditgenossenschaften von der zweiten Kriegsleihe im März 1915 an wegen der großen zu mobilisierenden Summen als Zeichnungsstellen beteiligt.

Infolge des Krieges und der Inflation mussten bis etwa 1924 zahlreiche Kreditgenossenschaften ihre Tätigkeit einstellen. Ausschlaggebend war eine häufig zu optimistische Vergabe von Krediten, die letztlich hatten abgeschrieben werden müssen, sowie die Tatsache, dass sowohl gewerbliche als auch ländliche Kreditgenossenschaften erhebliche Einbußen auf der Finanzierungsseite hatten hinnehmen müssen. Das Hauptgeschäft bestand in diesem Zeitraum in der Kreditgewährung in Form des Wechsels anstelle des Darlehens- und Kontokorrentgeschäftes, und die ländlichen Kreditgenossenschaften waren gezwungen, ihr Geschäft vom langfristigen ebenfalls auf den kurzfristigen Kredit zu verlagern. Neu eingeführte Betriebskontrollen bei den Kreditnehmern infolge der in den Jahren 1926 und 1927 erheblichen Liquiditätsschwierigkeiten der Preußenkasse sollten das Kreditrisiko verringern.²⁶⁰ Trotz aller Schwierigkeiten und der Institutsschließungen ging die Zahl der Kreditgenossenschaften mit 19.615 im Jahr 1925 nicht zurück.²⁶¹

In der Weimarer Republik fanden die verschiedenen gewerblichen und die ländlichen Genossenschaften in gemeinsamen Dachverbänden zusammen. So schlossen sich im gewerblichen Bereich im Jahr 1920 der Allgemeine Verband von Schulze-Delitzsch mit 946 Volksbanken und der Hauptverband von Korthaus mit 459 Volksbanken zum Deutschen Genossenschaftsverband zusammen.²⁶² Bei den ländlichen Kreditgenossenschaften gelang eine erste Annäherung in der Interessenorganisation *Grüne Front*, die im Jahr 1930 unter Mitwirkung der Preußenkasse in den Zusammenschluss der Genossenschaftsverbände von Raiffeisen und Haas zum Reichsverband der deutschen land-

anfänglichen Schwierigkeiten vermehrt den Geschäftsverkehr mit der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse auf.

²⁵⁹ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 30.

²⁶⁰ Vgl. Pohl (1986), Seite 90f.; Born (1983), Seite 93.

²⁶¹ Vgl. Deutsche Bundesbank (1976), Seite 65 und 112f.

²⁶² Vgl. Tillmann (1980), Spalte 780.

wirtschaftlichen Genossenschaften-Raiffeisen-e.V. mündete. Dieser stellte zum damaligen Zeitpunkt mit mehr als 37.000 Genossenschaften, darunter gut die Hälfte Kreditgenossenschaften, den größten Genossenschaftsverband der Welt dar.²⁶³

Hatten sich die gewerblichen Kreditgenossenschaften im Kreditgeschäft bisher nur mit dem kurzfristigen Personalkredit befasst, übernahmen sie im Jahr 1921 mit der Gründung der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank auch das mittel- und langfristige Kreditgeschäft in Form von Realkrediten. Der Raiffeisenverband hingegen nahm mit der Gründung einer Sach- und Lebensversicherungssparte im Jahr 1922 die Versicherungstätigkeit auf. Neben dem Sparkassenverband trat auch der Deutsche Genossenschaftsverband in den dreißiger Jahren des 20. Jahrhunderts in das Baugeschäft ein, im Zuge einer Beteiligung an der 1931 gegründeten Bausparkasse Deutscher Bausparer AG, Bau-, Spar- und Entschuldungskasse.²⁶⁴

3.3.2.1.2 Der Einfluss von Weltwirtschafts- und Bankenkrise auf die Kreditgenossenschaften

Auch die Kreditgenossenschaften wurden durch die Bankenkrise auf ihrem Weg zur Universalbank gebremst. Zahlreiche Kreditgenossenschaften hatten infolge der Weltwirtschaftskrise große Schwierigkeiten, den Zahlungsverkehr wieder aufzunehmen, welche jedoch mit Hilfe der Akzept- und Garantiebank AG im Juli 1931 überwunden wurden. Parallel zur Einführung des KWG, das für alle Banken Gültigkeit besaß, und zusätzlichen gruppenspezifischen Neuregelungen bei Sparkassen und Aktienbanken wurden auch im Genossenschaftssektor die rechtlichen Grundlagen zugunsten einer Steigerung der Stabilität weiter entwickelt. Hierbei ersetzte die Genossenschaftsrechtsnovelle im Jahr 1934 die generelle Pflichtprüfung der Genossenschaften durch die Pflichtmitgliedschaft in einem genossenschaftlichen Prüfungsverband, da sich in der Krise gezeigt hatte, dass die Genossenschaften, die sich den Pflichtprüfungen ihrer angestammten Verbände uneingeschränkt unterzogen hatten,

²⁶³ Vgl. Born (1983), Seite 92f.; Faust (1977), Seite 420; Reichsverband der Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften (1930), Seite 98.

²⁶⁴ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 35f. Die Deutscher Bausparer AG wurde 1941 in die Bausparkasse der deutschen Volksbanken AG umgewandelt.

größere Stabilität aufwiesen.²⁶⁵ Ebenfalls die Geschäftsfähig- wie auch -tätigkeit fördernd wirkte der außenpolitische Erfolg, die Reparationszahlungen mit einer Einmalzahlung von drei Mrd. Reichsmark zu beschließen, trug er doch zur Wiederkehr des Vertrauens der Bevölkerung ins Kreditwesen bei.²⁶⁶ 1932 dehnte die Preußenkasse ihren Geltungsbereich auf das gesamte Gebiet des Deutschen Reichs aus und erhielt den Namen Deutsche Zentralgenossenschaftskasse. In ihr ging 1939 auch die Soergel-Bank auf, die 1904 von der Dresdner Bank AG übernommen worden war und dort als Genossenschafts-Abteilung bestanden hatte.²⁶⁷

3.3.2.1.3 Die Kreditgenossenschaften unter dem Diktat des Nationalsozialismus

Den Kreditgenossenschaften wurde durch die Zentralverwaltungswirtschaft des Nationalsozialismus die Eigeninitiative und Weiterentwicklung genommen.²⁶⁸ Das Prinzip der demokratischen Selbstverwaltung der Genossenschaften passte nicht in das gesellschafts- und wirtschaftsordnungspolitische Konzept des Nationalsozialismus. Da eine Auflösung dem Regime aufgrund der Marktposition der Gruppe allerdings so nicht möglich war, beschränkte man sich auf eine Reglementierung der marktwirtschaftlichen Operationen des Genossenschaftssektors.²⁶⁹

3.3.2.2 Die Entwicklung der Kreditgenossenschaften nach dem Zweiten Weltkrieg

3.3.2.2.1 Die Kreditgenossenschaften in der sowjetischen Besatzungszone

Mit dem Ende des Zweiten Weltkrieges wurde der dreistufige Aufbau der genossenschaftlichen Geld- und Kreditwirtschaft zerstört; sämtliche übergeordneten Organisationen gingen unter bzw. mussten aufgelöst werden.²⁷⁰ In der sowjetischen Besatzungszone durften die Raiffeisen-Genossenschaften bereits 1945 ihre Tätigkeit wieder aufnehmen, verloren jedoch im Jahr 1950 ihre Selbständigkeit und wurden als Bäuerliche Handelsgenossenschaften in

²⁶⁵ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 36.

²⁶⁶ Vgl. Pohl (1986), Seite 93, Born (1983), Seite 138f.

²⁶⁷ Vgl. Winter (1982), Seite 26.

²⁶⁸ Vgl. Pohl (1986), Seite 98.

²⁶⁹ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 36f.

²⁷⁰ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 38.

die Vereinigung der gegenseitigen Bauernhilfe eingegliedert.²⁷¹ Sie erhielten von der staatlichen Verwaltung mit ihren Grundsätzen und Zielen überwiegend nicht konforme Aufgaben, lediglich die kreditgenossenschaftliche Funktion der Verwaltung von Spareinlagen und Abwicklung des Zahlungsverkehrs verblieb ihnen.²⁷² Die Volksbanken wurden 1945 durch die Genossenschaftskassen für Handwerk und Gewerbe ersetzt. Diese betrieben Einlagengeschäft, Abwicklung des Zahlungsverkehrs, Führung von Geschäftskonten und Finanzierung von Existenzgründungen. Nichtsdestotrotz waren sie, wie die Raiffeisen-Genossenschaften und später Bäuerliche Handelsgenossenschaften, nachgeordnete Träger der zentralen Wirtschaftslenkung und unterstanden den Weisungen der staatlichen Exekutive.²⁷³

3.3.2.2.2 Neuordnung der Kreditgenossenschaften im Westen

In der späteren Bundesrepublik Deutschland konnten sich die Verbände innerhalb von vier Jahren nach Kriegsende sowohl innerhalb ihrer Besatzungszone als auch über die drei westdeutschen Besatzungszonen hinweg neu organisieren. So schlossen sich in der britischen Besatzungszone schon im Jahr 1945 die weiterhin existierenden gewerblichen Prüfungsverbände²⁷⁴ zur Arbeitsgemeinschaft gewerblicher Genossenschaften und im Jahr 1946 die ländlichen Prüfungsverbände zur Arbeitsgemeinschaft der ländlichen Genossenschaftsverbände zusammen. Ein Zusammenschluss dieser mit den jeweiligen Prüfungsverbänden der amerikanischen und französischen Besatzungszonen führte im Jahr 1948 zum Deutschen Raiffeisenverband e.V. und im Jahr 1949 zum Deutschen Genossenschaftsverband e.V.²⁷⁵ Ebenfalls konnte mit der Verabschiedung des Gesetzes vom 2. Mai 1949 die Deutsche Genossenschaftskasse (DGK) als neues Spitzenkreditinstitut, das sämtliche Genossenschaftsgruppen unterstützen sollte, errichtet werden.²⁷⁶

²⁷¹ Vgl. Mändle (1993), Seite 50.

²⁷² Vgl. Schinke (1980), Spalte 628ff.

²⁷³ Vgl. Schinke (1980), Spalte 636f.; DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank (1990), Seite 26.

²⁷⁴ 1914 waren 134 Prüfungsverbände einer der fünf Verbandsvereinigungen angeschlossen. Sie führten die Revision der Kreditgenossenschaften durch. Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 31.

²⁷⁵ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 38.

²⁷⁶ Die Deutsche Genossenschaftskasse war eine Anstalt des Öffentlichen Rechts und hatte ihren Sitz in Frankfurt a. M. Vgl. Pohl (1983), Seite 259f.

In den dem Zweiten Weltkrieg folgenden Jahrzehnten war die Bundesrepublik durch stetiges Wachstum geprägt. Durch die außenwirtschaftlichen Verflechtungen, die Konvertibilität der Deutschen Mark, die Kreditwürdigkeit der deutschen Unternehmen im Ausland und die Internationalisierung der Märkte wurde ein zunehmender Konkurrenzdruck deutlich, der in allen Bereichen die Unternehmen zur Konzentration und Kooperation zwang, was sich auch auf die Volksbanken und Raiffeisenbanken auswirkte. Sie mussten dem Strukturwandel in der Kreditwirtschaft, der sich im Wachstum der Mitglieder und in der steigenden Bedeutung der abhängig beschäftigten Mittelschicht ebenso wie in deren wachsenden Bedürfnissen niederschlug, sowohl qualitativ als auch quantitativ gerecht werden.²⁷⁷ Dies führte zu einem scharfen Konzentrationsprozess – dieser verlief in drei Phasen – und zum Ausbau der kreditgenossenschaftlichen Verbundwirtschaft zwischen den örtlichen Kreditgenossenschaften und ihren regionalen und zentralen Institutionen.²⁷⁸ In der ersten Phase von 1948 bis 1960 benötigten die Mitglieder sowohl der ländlichen Raiffeisenbanken als auch der gewerblichen Volksbanken in großem Maße langfristige Kredite für Investitionen, was bei vielen Instituten aufgrund ihrer geringen Größe, vor allem bei den in kleinen Dorfgemeinschaften vertretenen Raiffeisenbanken, zu Liquiditäts- und Kreditangebotsproblemen führte und eine starke Konzentrationsbewegung auslöste.²⁷⁹ Neben Verschmelzungen kam es in dieser Phase durch die Aufhebung der Bedürfnisprüfung allerdings auch zur Gründung von neuen Volksbanken, so dass der Gesamtbestand der Institute bis 1959 sogar anstieg.²⁸⁰

3.3.2.2.3 Wachsender Wettbewerb

In der zweiten Phase bis 1967 kam der Wettbewerb zu den Sparkassen, die sowohl in ländlichen Gebieten als auch in städtischen Ballungszentren stark vertreten waren, sowie zu den Schwesterinstituten des jeweils anderen Verbands zunehmend deutlich zum Tragen. Aufgrund der veränderten Kunden-

²⁷⁷ Zu diesen Bedürfnissen zählt beispielsweise die steigende Nachfrage nach Krediten, Geld- und Kapitalanlagen, aber auch qualitativ höhere Ansprüche an Auslandsgeschäft und Finanzberatung. Vgl. Pohl (1986), Seite 133.

²⁷⁸ Vgl. Pohl (1986), Seite 133.

²⁷⁹ Im Jahr 1948 bestanden neben 11.200 ländlichen rund 750 Genossenschaftsbanken des gewerblichen Bereichs. Vgl. Maxeiner et al. (1988), Seite 104.

bedürfnisse und der sich – durch die Entwicklung weg von landwirtschaftlichen hin zu industriellen und dienstleistungsorientierten Tätigkeiten – ändernden Mitgliederstruktur musste die Produktpalette erweitert und die Geschäftstätigkeit volumenmäßig ausgedehnt werden. Die Kreditgenossenschaften – wie auch die Sparkassen – begannen, in die bis dahin traditionellen Geschäftszweige der Großbanken vorzudringen.²⁸¹ Dies erhöhte die Anforderungen an Personal- und Betriebseinrichtungen, führte zur Ersetzung von ehrenamtlich tätigen Mitarbeitern durch Fachkräfte und machte die Fusion von benachbarten Volksbanken bzw. Raiffeisenbanken erforderlich.²⁸² Das Wachstum der Städte veranlasste die Errichtung weiterer Zweigstellen, so dass Ende 1970 im Durchschnitt jede Raiffeisenbank mehr als eine Filiale führte.²⁸³

In der anschließenden dritten Phase waren verschiedene Einflüsse von Relevanz: Zum einen veranlasste das anhaltende Wachstum der Städte die Errichtung zusätzlicher Zweigstellen, zum anderen führten verschärfter Wettbewerb – sowohl durch den Eintritt der Großbanken in das Privatkundengeschäft als auch durch ausländische Wettbewerber – und Änderungen durch den Gesetzgeber – wie beispielsweise die Anhebung des Körperschaftssteuersatzes für Kreditgenossenschaften von 19 auf 35 Prozent – zu weiterer Konzentrationsnotwendigkeit. Es resultierte auf der Ebene der Primärinstitute ein stetiger Rückgang der Institutszahl bei den traditionell besonders strukturkonservativ geführten Raiffeisenbanken auf unter 6.500 im Jahr 1970 – im Jahr 1950 hatte diese noch rund 11.000 betragen –, die Zahl der Volksbanken hingegen blieb mit rund 700 konstant.

3.3.2.2.4 *Verbandszusammenschlüsse und weitere Entwicklung*

Auf Verbandsebene kam es zu Kooperationsverhandlungen zwischen Deutschem Genossenschaftsverband und Deutschem Raiffeisenverband. Hatten bis dahin, entsprechend dem Zweicharakter der Genossenschaftsbanken, für die

²⁸⁰ Es kam bei den Raiffeisenbanken zu zwischen 50 und 100 Verschmelzungen pro Jahr. Vgl. Kurhessischer Verband ländlicher Genossenschaften Raiffeisen e.V. (1945-1948), Seite 5; Pohl (1986), Seite 108f. und 135.

²⁸¹ Vgl. Pohl (1986), Seite 116 und 123.

²⁸² Vgl. Viehoff (1980), Seite 82 ff.

²⁸³ Vgl. Pohl (1983), Seite 263f.; Deutsche Bundesbank (1971), Seite 39*

gewerblichen und die ländlichen Kreditgenossenschaften getrennte regionale Zentralkassen existiert, so erfolgte 1972 die Gründung des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. (DGRV). Er untergliedert sich als Dachverband in den Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR) als Spitzenverband für alle Genossenschaftsbanken, den Deutschen Raiffeisenverband e.V. (DRV) und den Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V. (ZGV). Diesem Ereignis folgten auch auf regionaler Ebene Zusammenschlüsse der beiden Verbände, und erst ab diesem Zeitpunkt fusionierten auch Volksbanken und Raiffeisenbanken auf lokaler Ebene miteinander, und dies im weiteren Verlauf in erheblicher Zahl.²⁸⁴ Parallel zu diesen Entwicklungen auf regionaler und nationaler Ebene entstand im Dezember 1975 aus einer Umstrukturierung der früheren Deutschen Genossenschaftskasse die DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank²⁸⁵ mit Sitz in Frankfurt a.M. als genossenschaftliches Spitzeninstitut, das die Volks- und Raiffeisenbanken über die regionalen genossenschaftlichen Zentralkassen²⁸⁶ fördern sollte.²⁸⁷ Auch auf der Ebene der Zentralkassen wurden nach dem Zusammenschluss der Verbände zahlreiche Fusionen durchgeführt, da die zusammengeschlossenen größeren Einheiten auf lokaler Ebene höhere Anforderungen an die Zentralkassen stellten. So verringerte sich die Zahl der ländlichen und gewerblichen Zentralkassen von 18 im Jahr 1968 auf zwölf im Jahr 1970 und neun zum Ende des Jahres 1980,²⁸⁸ die Zahl der Kreditgenossenschaften betrug zu diesem Zeitpunkt noch 4.225.²⁸⁹

²⁸⁴ Vgl. Aschhoff / Henningsen (1995), Seite 49ff.; Pohl (1986), Seite 137ff. und 141; Pohl (1983), Seite 271.

²⁸⁵ Ihr wurde mit dem *Gesetz über die Deutsche Genossenschaftsbank* von 1975 die Möglichkeit gegeben, Bankgeschäfte aller Art, die unmittelbar oder mittelbar der Zweckerfüllung der Förderung des gesamten Genossenschaftswesens dienen, zu betreiben. Vgl. Pohl (1983), Seite 271.

²⁸⁶ Ihre Aufgaben weiteten sich im Laufe der Zeit aus. So übernahmen sie beispielsweise die Funktion des Liquiditätssammelausgleichs, die Kreditversorgung der angeschlossenen Primärinstitute und der Hauptgenossenschaften anderer Genossenschaftsbereiche, die konsortiale Kreditgewährung an Großkunden in Gemeinschaft mit den Mitgliedsbanken, die Durchleitung regionaler und zentraler öffentlicher Kreditmittel, die Immobilienvermittlung, die Vermögens- und Anlageberatung, die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, des Auslandsgeschäfts und des Wertpapiergeschäfts und die Kontaktpflege zu Behörden und Verbänden auf Landesebene, um die lokalen Kreditgenossenschaften bei ihrer Tätigkeit zu unterstützen. Vgl. Hillenbrand (1963), Seite 102ff.; Leger (1967), Seite 44.

²⁸⁷ Vgl. Pohl (1983), Seite 271.

²⁸⁸ Zur Entwicklung der Zahl der Zentralkassen siehe online verfügbare Zeitreihendatenbank der Deutschen Bundesbank.

Neben den Verbandsentwicklungen wurden weitere Änderungen am Genossenschaftsgesetz vorgenommen. Im Jahr 1974 betrafen sie die von da an mögliche Einrichtung von Genossenschaften ohne Haftpflicht, so dass im Konkursfall keine Nachschüsse zur Konkursmasse vorgesehen sind, sowie die Aufhebung des Verbots für Kreditgenossenschaften, Kredite an Nichtmitglieder zu gewähren. Ende der siebziger Jahre nahmen die Kreditgenossenschaften zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition das industrielle Beteiligungs-geschäft, das Effektingeschäft sowie Devisen- und Auslandsgeschäft auf.²⁹⁰

3.4 Erkenntnisse aus der Historie der Universalbankengruppen im Überblick

Zusammenfassend blicken die – bis in die Gegenwart am Markt aktiven – historisch gewachsenen drei Universalbankengruppen auf deutlich verschiedene Entstehungszusammenhänge und Entwicklungslinien zurück. Die privaten Kreditbanken als älteste der drei Säulen weisen eine veränderungsintensive Historie auf. Mit den Privatbankiers stellten sie die ersten Banken Deutschlands, die zunächst die Rolle der zentralen Financiers realwirtschaftlicher Fortentwicklung erfüllten, infolge der Bedarfsveränderungen ihrer traditionellen Kunden aber durch die von ihnen gegründeten Aktienbanken abgelöst und infolge veränderter Rahmenbedingungen ab den achtziger Jahren des 19. Jahrhunderts von diesen zahlreich übernommen wurden. Besonders schwerwiegende Einschnitte unter dem nationalsozialistischen Regime nahmen zusätzlich negativen Einfluss auf die Entwicklungsmöglichkeiten der Privatbankiers, die in der Konsequenz nur noch in geringer Zahl zumeist als Nischenanbieter mit einer vergleichsweise kleinen Produktpalette für einen begrenzten, im Allgemeinen wohlhabenden Kundenstamm aktiv wurden.

Die als Aktienbanken aktiven Groß- und Regionalbanken hingegen haben – nach frühzeitiger Schaffung enger Verbindungen zu den von ihnen finanzierten Unternehmen – ihre Position als Finanzdienstleister der Realwirtschaft über die Zeit unter Berücksichtigung der Veränderungen in den Rahmenbedingungen gefestigt und zudem ihre Geschäftsfelder nach ökonomischen

²⁸⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank (1981), Seite 41*.

²⁹⁰ Vgl. Pohl (1986), Seite 123 und 130f.

Maßgaben ausgeweitet, Letzteres unter anderem mit der Konsequenz stetig zunehmenden Wettbewerbs zu Instituten des Sparkassen- und kreditgenossenschaftlichen Bankensektors und einer frühzeitigen Positionierung in grenzüberschreitenden Dienstleistungen.

Ein zusammenfassender Blick auf die Geschichte der als erste der Bankengruppen gesetzlich regulierten Sparkassen zeigt zunächst eine deutliche Veränderung in den von diesen wahrgenommenen Aufgaben. So öffneten sich die ursprünglich als Sparförderanstalten für untere Bevölkerungsschichten vorgesehenen Sparkassen mit strengen Anlageregeln bereits gründungsnah weiteren Personenkreisen, und entwickelten sich mit politisch getriebenen Lockerungen der Restriktionen im Aktivgeschäft zunehmend zu Banken der Mittelschicht, d.h. in besonderem Maße zu Instituten der Handwerker, Kleingewerbetreibenden und landwirtschaftlichen Betriebe, wodurch sie – über die Infrastrukturfinanzierung hinaus – einen wichtigen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Entwicklung des Deutschen Reiches und der Entstehung des die deutsche Volkswirtschaft prägenden Mittelstands leisten konnten.²⁹¹

Die über die schrittweise Erweiterung ihrer Befugnisse über die Zeit Universalbankcharakter entwickelnden Institute zeigten dabei im Zeitverlauf eine deutlich geringere strukturelle Dynamik als die Säule der Privatbanken. So wurden die umfangreicheren Aufgaben von im Aufbau ähnlichen Instituten wahrgenommen und verschiedene zentrale Charakteristika wie Verbandstruktur und Anstaltslast blieben seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts unverändert. Begünstigt durch die staatlichen Garantien und die von Anfang an ausgeprägte Präsenz in der Fläche hatte der Sektor, dessen Entwicklung anders als die der gewinnorientierten privaten Kreditbanken unter starkem Einfluss politischer Interessen und Notwendigkeiten stand, in seiner Gesamtheit 1980 die Position der größten Bankengruppe am deutschen Bankenmarkt inne. Von Relevanz war hierfür auch die Ausweitung der Aktivitäten deutlich abseits von Förderaktivitäten.

²⁹¹ Vgl. Pohl (1982c), Seite 325; Wysocki (1980), Seite 129.

Demgegenüber konnte der ebenfalls stark in der Fläche präsente kreditgenossenschaftliche Bankensektor über die Zeit nur einen vergleichsweise geringen Marktanteil einnehmen. Ein zusammenfassender Blick auf die historische Entwicklung dieser Säule zeigt eine anfänglich – insbesondere unter Schulze-Delitzsch – strukturell dynamische, wirtschaftlich durchdachte Entwicklung der Mittelversorgung auf Gegenseitigkeit, die mit Blick auf die Realwirtschaft maßgeblich zur Sicherung der kleinen und mittleren Betriebe beitragen konnte. Mit der Entstehung der verschiedenen kreditgenossenschaftlichen Gruppierungen kam diese Dynamik allerdings zum Erliegen. In der Folge wurden Geschäftstätigkeit und Struktur nur begrenzt weiterentwickelt, so dass die Kreditgenossenschaften gegenüber den sich wirtschaftlich orientiert entwickelnden privaten Kreditbanken und dem politisch getriebenen Weiterentwicklung erfahrenden Sparkassensektor zunächst zurückblieben. Die Notwendigkeit der Bündelung der Kräfte führte erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zum Entstehen signifikant größerer Einheiten und einer nachhaltigen Weiterentwicklung der Geschäftstätigkeit.

4 Der deutsche Bankensektor in der Gegenwart

Nachdem die historische Entwicklung des deutschen Universalbankensystems, die neben der heutigen Struktur des Sektors selbst auch die der Realwirtschaft mitgeprägt hat, eingehend betrachtet wurde, sollen im vorliegenden Kapitel aktuelle Struktur und Lage des Bankensektors dargestellt, und eine Einordnung der Situation – notwendigerweise unter Berücksichtigung der Veränderungen in den Rahmenbedingungen – vorgenommen werden. Hierfür gliedert sich das vorliegende Kapitel wie folgt: Zunächst gibt 4.1 einen Überblick über die wichtigsten in den vergangenen Jahrzehnten zu beobachtenden Veränderungen in den Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts, bevor mit Abschnitt 4.2 das Interesse den Institutsgruppen des Bankensektors selbst gilt. Ausgehend von der Entwicklung des Gesamtsektors rückt in Abschnitt 4.3 dessen, bereits in Kapitel 3 umrissene Struktur in den Fokus. Den Abgrenzungen der Gruppen entsprechend beleuchten die sich anschließenden Abschnitte 4.4 bis 4.6 die traditionellen drei Säulen des Universalbankensystems näher, um Unterschiede in deren aktueller Stellung innerhalb des Gesamtsektors, der Ausrichtung ihrer Geschäftsaktivitäten und Ertragsquellen sowie dem jeweiligen Umgang mit den veränderten Rahmenbedingungen herauszuarbeiten.

Die in den Abschnitten 4.2 bis 4.6 verwendeten Daten entstammen – soweit nicht anders angegeben – Veröffentlichungen der Deutschen Bundesbank sowie der online verfügbaren Zeitreihendatenbank der Deutschen Bundesbank. Sämtliche Zahlenwerte beziehen sich auf den Stand zum Ende des jeweiligen Jahres, wobei der Beobachtungszeitraum die Jahre 1980 bis 2003 umfasst. Zugunsten der Vergleichbarkeit der relevanten Größen über den Beobachtungszeitraum sind die angegebenen Werte um Preiseffekte bereinigt.²⁹²

²⁹² Die zur Ermittlung der relevanten Daten genutzten Veröffentlichungen sind die Monatsberichte, die bankenstatistischen Beihefte sowie die Sonderveröffentlichung *Fünfzig Jahre Deutsche Mark* (1998) der Deutschen Bundesbank. Basisjahr ist das Jahr 1979, da auf diese Weise die Erfassung realer Wachstumsraten ab 1980 möglich ist. Der Deflationierung liegen Angaben des Statistischen Bundesamtes zu Preissteigerungsraten – in Anhang 1 wiedergegeben – zu Grunde. Auf Besonderheiten in der Berechnung einzelner Kenngrößen infolge fehlender oder inkonsistenter Daten wird an den jeweiligen Stellen hingewiesen.

4.1 Veränderte Rahmenbedingungen

Hinsichtlich aktueller Herausforderungen, denen sich eine Branche gegenüber sieht, sind Veränderungen in den – für die einzelnen Marktteilnehmer exogenen – Rahmenbedingungen von Interesse, lassen diese doch veränderte Geschäftsstrategien Optimalität erlangen und erfordern sie somit eine Anpassung der strategischen Ausrichtung. Im Folgenden sollen daher die zentralen Entwicklungen im Bereich der Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts aufgezeigt, und resultierende Veränderungen im Anforderungsprofil an Banken abgeleitet werden.

Als übergeordneter, die Rahmenbedingungen prägender Trend ist zunächst die Globalisierung zu identifizieren. Dabei ist unter dem Begriff ein durch Veränderungen in den politisch-rechtlichen, technisch-wirtschaftlichen und sozio-kulturellen Rahmenbedingungen ausgelöster dynamischer Prozess zu verstehen, in dessen Rahmen die Bedeutung nationaler Grenzen abnimmt und der zu intensiviertem, zunehmend internationalem Wettbewerb und folglich verbesserter Ressourcenallokation führt.²⁹³ Einzelne Staaten stellen in zunehmendem Maße mehr räumliche Verdichtungen innerhalb des globalen Wirtschaftsnetzes als eigenständige Wirtschaftsnetze dar.

Als aus Sicht der einzelnen Institute relevante, für sie exogene Treiber der Globalisierungstendenz werden in der vorgestellten Definition mehrere Einflüsse benannt. Hierzu zählen im Wesentlichen der weitreichende Abbau von Schranken durch Liberalisierung und Deregulierung, Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Veränderungen im gesellschaftlichen Wertesystem. In ihrem kombinierten Wirken haben diese den Rahmen, in dem Banken agieren, nachhaltig verändert: Sie führten und führen zum Auftreten neuer Wettbewerber, der Verbreitung innovativer Produkte, dem Entstehen neuer Tätigkeitsbereiche und Verhaltensänderungen seitens der Nachfrager nach Finanzdienstleistungen sowie zu einem Bedarf an diesen

²⁹³ Vgl. Koch (2000), Seite 5. Stiglitz beschreibt Globalisierung als das engere Zusammenwachsen der Volkswirtschaften begünstigt durch Senkung der Transport- und Kommunikationskosten und den Abbau von Schranken, wodurch grenzüberschreitender Austausch von u.a. Kapital, Wissen und Dienstleistungen gefördert und verstärkt wird. Diese Veränderungen resultieren aus der Dynamik der Rahmenbedingungen; vgl. Stiglitz (2002), Seite 24.

Entwicklungen Rechnung tragenden regulatorischen Vorschriften. Neben den im Kontext der Globalisierungstendenz relevanten Faktoren wirken weitere Einflüsse wie Veränderungen von Demographie und Vermögen und das steigende Bildungsniveau auf die Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts.²⁹⁴

Diese den Rahmen prägenden Entwicklungen und ihre Folgeeffekte werden im vorliegenden Abschnitt eingehender beleuchtet. Als exogene – und damit von den einzelnen Instituten nicht beeinflussbare – Bedingungen sind für die Akteure die in Abbildung 4.1 fett hervorgehobenen Einflüsse von besonderer Relevanz:

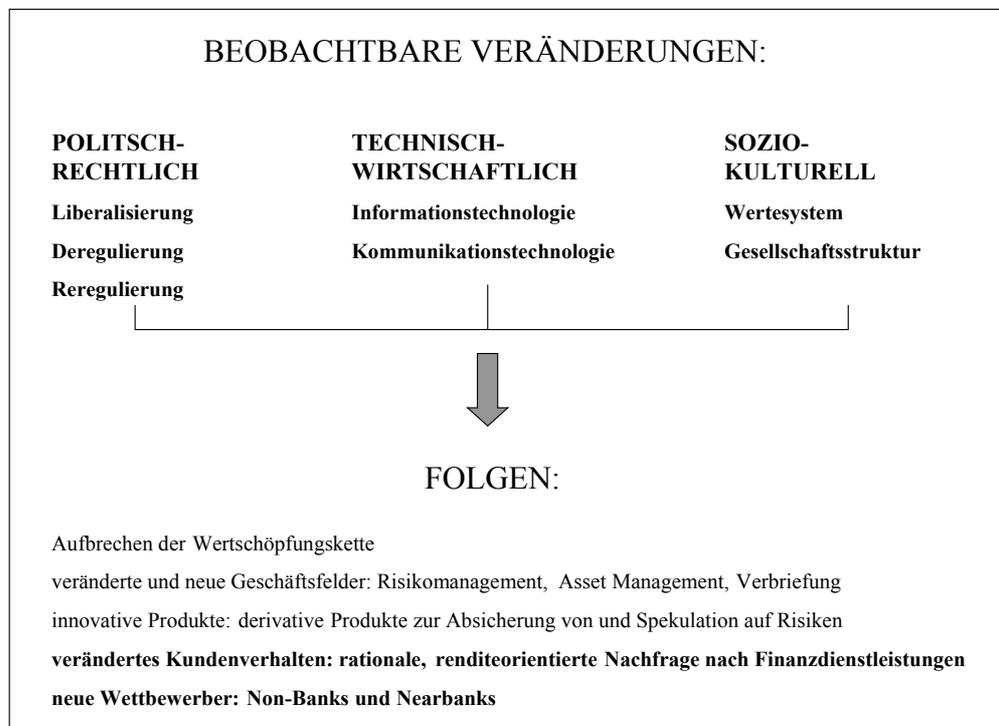


Abb. 4.1: Veränderungen in den Rahmenbedingungen
 Quelle: eigene Darstellung

4.1.1 Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie

Information und Wissen gelten als zwei Schwerpunkte der derzeitigen wirtschaftlichen Entwicklungsperiode des Übergangs von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft. Von grundlegender Bedeutung ist in diesem Kontext die Verbindung von Netzwerken zum Datentransfer mit großen Da-

²⁹⁴ Siehe hierzu auch Köcher (1998).

tenverarbeitungskapazitäten, die in Kombination die globale Informationsinfrastruktur bilden und einen sich dynamisch verändernden Umgang mit Informationen ermöglichen.²⁹⁵ Der Entwicklungsstand von Informations- und Kommunikationstechnologie hat damit starken Einfluss auf die Struktur und Funktionsweise von Ökonomien im Ganzen wie auch auf die des Finanz- und Bankensektors im Speziellen.

Für die Realwirtschaft impliziert der Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie zunächst, dass infolge gesunkener Transaktionskosten neue Formen der Arbeitsteilung möglich werden. Der Investitionsbedarf für eine weltweite Präsenz sinkt, Entfernungen verlieren an Bedeutung, weltweite Wertschöpfungsketten können zunehmende Verbreitung finden.²⁹⁶ Auf der Finanzierungsseite wächst parallel hierzu seitens der Unternehmen die Nachfrage nach grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen, die die Banken befriedigen. Speziell für Deutschland spielen internationale Finanzdienstleistungen zudem aufgrund der starken Exportorientierung eine wichtige Rolle.

Die geringere Bedeutung geographischer Distanzen besitzt auch für die Finanzwirtschaft Gültigkeit und ermöglicht die Erschließung neuer Kundengruppen.²⁹⁷ Zudem wirken die durch Fortschritte in Informations- und Kommunikationstechnologie seit Anfang der neunziger Jahre massiv erhöhte Informationsgeschwindigkeit und die zugleich drastisch gesunkenen Kosten für

²⁹⁵ Der wirtschaftliche Strukturwandel infolge der Entwicklungen in Kommunikations- und Informationstechnologie wird, dem Stellenwert der Entwicklung Ausdruck verleihend, auch als *dritte industrielle Revolution* bezeichnet. Siehe beispielsweise Cohen (1998).

²⁹⁶ Die Globalisierung der Realwirtschaft wird u.a. an der Entwicklung des unternehmensinternen Gütertauschs, der bereits Anfang der neunziger Jahre ein Drittel des grenzüberschreitenden Handels ausmachte, sichtbar. Auch die Wachstumsrate des weltweiten Handels liegt seither über der des Welt-BIP. Vgl. Weltbank (Hrsg.) (1996), Clement / Terlau (2004).

Der Globalisierungsprozess umfasst bislang allerdings nicht die gesamte Weltwirtschaft, sondern ist auf die entwickelten Regionen Europas, Asiens und Nordamerikas, einige Schwellen- und wichtige Entwicklungsländer konzentriert. Neben den interkontinentalen Verflechtungen sind zudem intrakontinentale Intensivierungen von Wirtschaftsbeziehungen gegeben. Diese unter dem Begriff der Regionalisierung erfasste Entwicklung ist vor allem bei Staatengruppen zu beobachten, die aufgrund ihrer Wirtschaftsstruktur von Spezialisierung und Massenproduktion profitieren können, wie im Fall von Europa und Nordamerika gegeben. Siehe hierzu auch Germann et al. (1996).

²⁹⁷ Belegt wird dies unter anderem durch eine Studie zur Kreditvergabe über geographische Distanzen: Petersen / Rajan (2002) zeigen, dass diese Möglichkeit auch tatsächliche Nut-

Beschaffung und Verwertung von Informationen direkt auf die Geschäftsabläufe der Banken. Vor dem Hintergrund der besonderen Relevanz von Informationen im *Banking* hat diese Entwicklung im analysierten Sektor entsprechend weitreichende Auswirkungen mit sich gebracht. So machen die zeitnahe Verfügbarkeit und das Volumen nutzbarer Information beispielsweise im Kreditgeschäft mit Blick auf die Ermittlung von *Kreditscorings* eine gewisse Automatisierung von Prozessen möglich, und die Techniken zur Risikobewertung wurden und werden deutlich weiterentwickelt – nicht ohne Effekt auf die externe Finanzierung realwirtschaftlicher Akteure. Auch wurde infolge des technologischen Fortschritts die verbreitete Nutzung innovativer Techniken wie Verbriefung und immer neuer Instrumente des *Financial Engineering*, die auf Fortschritten in der Finanztheorie basieren, möglich; es entstehen neue Tätigkeitsfelder z.B. in den Bereichen Handel und *Asset Management*.²⁹⁸

Die technische Fortentwicklung wirkt sich über die veränderten oder neuen Tätigkeitsfelder auch auf die Ertragsstrukturen der Banken aus. So ergibt sich als eine Konsequenz des Fortschritts für Banken beispielsweise durch Verbriefung die Möglichkeit, sich im Bereich des Kreditgeschäfts auf das Angebot von Informationsleistungen zu spezialisieren anstatt – wie traditionell üblich – als Kreditinvestor zu agieren und so das Kreditvergabepotential wie auch den Anteil des Nicht-Zinseinkommens zu erhöhen.

Ertragssenkend wirkt die aus der verbesserten Verfügbarkeit und Verwertbarkeit von Informationen infolge des technischen Fortschritts resultierende gesteigerte Wettbewerbsintensität durch eine größere Zahl von Anbietern und neue Wettbewerber.²⁹⁹ So werden infolge der Möglichkeiten, die die technologischen Entwicklungen eröffnet haben, ausländische und regionsfremde Banken wie auch bankfremde Wettbewerber im traditionellen Bankgeschäft aktiv. Letztere treten zumeist nicht als *Full-Service-Bank*, sondern mit einer

zung findet: Die Distanz zwischen Bank und Kreditnehmer ist in den USA mit der technologiebedingten Standardisierung signifikant gewachsen.

²⁹⁸ Vgl. Noyer (2001). Der zentrale Beitrag des wissenschaftlichen Fortschritts wurde im Jahr 1997 auch durch einen Wirtschaftsnobelpreis für die Wirtschaftswissenschaftler Merton und Cox für ihre Beiträge zur Optionsbewertung gewürdigt.

²⁹⁹ Vgl. Dombert (1998), Seite 630ff., Gloystein (1998), Seite 12ff.

spezifischen Palette an Finanzdienstleistungen an den Markt. Ihre Stärke besteht besonders in der Möglichkeit, bei der Vermarktung ihrer Finanzdienstleistungen auf ihre vorhandene Kundenbasis aus der ursprünglichen Geschäftstätigkeit zurückzugreifen; dieser Rückgriff auf ihren etablierten Markennamen gewährleistet hierbei eine vergleichsweise vertrauenswürdige Wahrnehmung durch die potentiellen Kunden.³⁰⁰ Der intensivierete Wettbewerb erzwingt zudem ein faires *Pricing* für jeden einzelnen Kreditnehmer, eine Quersubventionierung risikoreicherer Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen zulasten der Kreditkonditionen für Großunternehmen ist angesichts der drohenden Abwanderung der Kunden hoher Bonität unmöglich.

Die Gewinne belastend wirkt auch die Notwendigkeit der Inkaufnahme großer Fixkostenblöcke für Informationstechnik sowohl für bankinterne Abläufe als auch im Vertrieb.³⁰¹ Dass diese Kosten für eine zukunftsorientierte Ausrichtung unumgänglich sind, unterstreichen auch Expertenschätzungen die Bedeutungsentwicklung verschiedener Vertriebswege betreffend: Wurde die Bedeutung des *Online-Banking* im Jahr 2000 noch deutlich geringer eingeschätzt als die von Filialen und *SB-Banking*, so wird für diesen Vertriebsweg im Jahr 2010 die größte Bedeutung prognostiziert, deutlich vor weiteren innovativen Vertriebswegen wie beispielsweise dem virtuellen *Banking* und dem deutlich rückläufigen Filialgeschäft.³⁰²

Über die für die Realwirtschaft bereits erwähnte erleichterte Arbeitsteilung, die auch für Banken Gültigkeit besitzt, bietet der Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie Banken auch Möglichkeiten zur Verbesserung der Profitabilität durch eine gezielte Gestaltung der Wertschöpfungskette.

³⁰⁰ Ein besonders bekanntes Beispiel für die Aktivitäten sogenannter *Non-Banks*, die mit ausgewählten Finanzdienstleistungen an den Markt treten, ist das der Automobilbanken. Ursprünglich zur Absatzfinanzierung gegründet, bedienen sie ein wachsendes Feld von Finanzdienstleistungen, insbesondere Anlageleistungen und die Vermittlung von Versicherungsleistungen. Siehe hierzu auch Seeger / Stürtz (2003).

³⁰¹ Diesen Gewinnbelastungen durch die erforderlichen Investitionen in neue Technologien für bankinterne Abläufe und Vertriebswege stehen allerdings – insbesondere im Bereich der innovativen Vertriebswege Telefon- und Internet-*Banking* – auch Einsparpotentiale gegenüber. Vgl. Dambmann (2000).

³⁰² Vgl. Gesellschaft für genossenschaftliches Bankmarketing (Hrsg.) (2000), Seite 43ff. Eine Aufgabe des Vertriebskanals Geschäftsstelle kann nach herrschender Meinung dennoch ausgeschlossen werden. Vgl. hierzu z.B. Krupp (1998), Instenberg-Schieck (1999).

Deren gezieltes Aufbrechen zur Effizienzsteigerung durch die Reduktion der Fertigungstiefe, Kostenflexibilisierung, Nutzung spezifischer *Skills* und Realisierung von Skaleneffekten im Rahmen von *Outsourcing* ist ein in zunehmendem Umfang genutzter Ansatz. Zwar bleibt die Fertigungstiefe trotz zunehmender Prozessoptimierung und -auslagerung in der deutschen Finanzindustrie bislang um ein Vielfaches höher als in anderen Industrien,³⁰³ aber insbesondere für Informationstechnologie und nicht zum Kerngeschäft zählende Prozesse, wie *Back-Office*-Aktivitäten, wird zunehmend *Outsourcing* in individuellen oder – immer häufiger – für eine Vielzahl von Nutzern standardisierten Lösungen gewählt. Zunehmend finden im Rahmen von Auslagerungsüberlegungen – insbesondere mit Blick auf das margenschwache Kreditgeschäft – darüber hinaus Kerngeschäftstätigkeiten zugehörige Bereiche Berücksichtigung, wie im Fall von Kreditfabriken. Tatsächlich genutzt wird ein solches *Outsourcing* von Teilen des Kreditprozesses bislang allerdings nur von einem kleinen Teil der deutschen Banken.³⁰⁴

4.1.2 Liberalisierung, Deregulierung und zeitgemäß gestaltete Regulierung

Politische Bestrebungen haben nach dem Ende des festen Wechselkurssystems von Bretton Woods den inzwischen langjährigen Prozess der Liberalisierung des Weltfinanzsystems in Gang gesetzt, über seinen Verlauf hinweg vorangetrieben und dadurch in der Konsequenz die Wettbewerbsintensität im Bereich der Finanzwirtschaft der beteiligten Länder massiv ansteigen lassen.³⁰⁵ Begünstigt wurde die Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte auch durch selbstverstärkende Elemente, entstehen durch kleine Libe-

³⁰³ *Outsourcing*-Entscheidungen basieren auf dem Coaseschen Ansatz einer Optimierung der Unternehmenswertschöpfungskette anhand der Frage nach Eigenfertigung oder Fremdbezug. Selbsterstellt wird eine Leistung gemäß dieses Ansatzes nur dann, wenn dies gegenüber dem Beziehen dieser Leistung über den Markt vorteilhaft ist.

³⁰⁴ Zu Perspektiven und aktueller Nutzung von *Outsourcing* durch Banken vgl. König et al. (2005). Für eine Übersicht über *Sourcing* und die Entwicklung der Nutzung von *Outsourcing* durch Finanzdienstleister siehe Recker et al. (2003). Eine Studie zu *Outsourcing*-Aktivitäten europäischer Banken liefert das Basel Committee on Banking Supervision (Hrsg.) (2004).

³⁰⁵ Bereits nach dem Ende der Weltwährungsordnung der Nachkriegszeit im Jahr 1971 begannen zahlreiche Staaten in den siebziger Jahren, die Kapitalverkehrsbeschränkungen und -kontrollen zu lockern, was zu einer raschen Zunahme grenzüberschreitender Handels- und Finanztransaktionen führte. Der aufkommende internationale Wettbewerb veranlasste die Staaten jedoch zunächst zur Rückkehr zum Protektionismus, weshalb die Globalisierung erst ab den achziger Jahren mit dem Paradigmenwechsel hin zu Monetarismus und Neoliberalismus nachhaltig Einzug halten konnte.

ralisierungsschritte in stark regulierten Systemen doch Arbitragemöglichkeiten, die eine weitergehende Liberalisierung erfordern.

Innerhalb der Europäischen Union ist die Deregulierung des Finanzsektors bereits weit fortgeschritten. Beispielhaft für die grenzüberschreitenden Aktivitäten von Banken begünstigende Regelungen sei die *Zweite Bankenkoordinationsrichtlinie* aus dem Jahr 1989 genannt, die Banken über den sogenannten *Europäischen Pass* die Geschäftsausübung über Filialen in der gesamten Europäischen Union eröffnete.³⁰⁶ Eine große Zahl weiterer Gesetze und Harmonisierungsrichtlinien zielen darauf ab, den gemeinsamen Markt zunehmend wirtschaftliche Realität werden zu lassen. Zur Erreichung dieses Ziels wird der regulatorische Rahmen immer wieder durch Maßnahmen wie die des *Financial Services Action Plan* angepasst.³⁰⁷ Dass die Integration voranschreitet, belegt die Geschäftstätigkeit der Banken über Grenzen hinweg, die getrieben durch das Firmenkundengeschäft beständig anwächst. Unter Berücksichtigung von Untersuchungen zum Marktanteil ausländischer Banken lässt sich als Ergebnis ableiten, dass Firmenkundengeschäft und *Investment Banking* bereits weitgehend integriert sind, wohingegen im *Retail Banking* noch eine deutliche Fragmentierung zu erkennen ist.³⁰⁸

Die Wirkung von Liberalisierung und Deregulierung ist grundsätzlich katalytischer Art, erlauben diese doch anderen treibenden Kräften – wie dem Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie – die Entfaltung vergleichsweise weitreichenderer, internationaler Effekte. So wurde den durch die Liberalisierung und Deregulierung der Finanzsysteme weltweit entstehenden neuen Geschäftsmöglichkeiten folgend im Zeitverlauf eine Vielzahl innovativer Produkte entwickelt, um die sich neu ergebenden Marktchancen zu

³⁰⁶ Zu den Schwächen des Konzepts des *Europäischen Passes* in seiner ursprünglichen Form siehe Dermine (2002).

³⁰⁷ Die rechtliche Integration des europäischen Bankenmarkts weist fünf Stufen auf: Die Deregulierung des Markteintritts in nationale Märkte (1957-1973), die Regulierungsharmonisierung (1973-1983), die Vollendung des Binnenmarkts (1983-1992), die Schaffung einer einheitlichen Währung (1999) und den *Financial Services Action Plan* (2001-2005).

³⁰⁸ Die empirische Messung der Integration erfolgt anhand verschiedener Dimensionen. So erbringt die Untersuchung der Gültigkeit des *Law of One Price* im *Retailmarkt* das Ergebnis geringer Integration, welches über die Bedeutung von Vertrauen, die – mit geographischer Entfernung wachsenden – Schwierigkeiten in der Überwindung asymmetrischer Information und das Nachfrageverhalten von *Retailkunden* erklärt werden kann. Letztere

nutzen und die sich verändernden Bedürfnisse der Marktteilnehmer zu befriedigen; darunter beispielsweise – in Reaktion auf die starken Marktschwankungen seit den achtziger Jahren – derivative Produkte wie Optionen und *Swaps*, die zur Handhabung von Risiken wie auch zur Spekulation nutzbar sind.³⁰⁹

Ebenfalls im Kontext der Liberalisierung zu erwähnen ist das in den zurückliegenden drei Jahrzehnten zu verzeichnende deutliche Anwachsen der Zahl von Ländern, die sich zur marktwirtschaftlichen Ordnung und entsprechend zu freiem Marktzugang bekennen. Diese Entwicklung hat maßgeblich zur zunehmenden Entkopplung der internationalen Kapitalströme von den grenzüberschreitenden Warenströmen beigetragen. In der Konsequenz ist in der Gegenwart nur ein geringer Teil der internationalen Finanztransaktionen noch durch realwirtschaftliche Aktivitäten induziert, ein vielfach höheres Volumen machen autonome, rein aus finanzwirtschaftlichen Überlegungen getätigte Transaktionen aus.³¹⁰ Die mit Blick auf die weltweiten Finanztransaktionen bedeutendsten Akteure sind dabei neben den Banken institutionelle Investoren, die Anlagesummen verwalten, die das Weltsozialprodukt bei weitem übersteigen.

Durch die insgesamt zunehmende Loslösung der Geschäftstätigkeit von Banken von geographischen Grenzen wird die Integration der Märkte vorangetrieben. Mit ihrem durch die regulatorische Entwicklung – insbesondere in-

fragen zumeist nicht einzelne Dienstleistungen vom jeweils günstigsten Anbieter, sondern ganze Dienstleistungspakete von einem Anbieter nach. Siehe hierzu Cabral (2002).

³⁰⁹ Finanzinnovationen wurden und werden darüber hinaus in besonderem Maß durch Verhaltensänderungen der Privatkunden beeinflusst, die immer neue Produkte attraktiv werden lassen. Besonderes Interesse verzeichnen gegenwärtig Zertifikate, die eine Kombination verschiedener Risiken bzw. Spekulation unter bestimmten Basisabsicherungen ermöglichen.

³¹⁰ Betragen die weltweiten Devisenumsätze 1970 noch 70 Mrd. US-Dollar börsentäglich, so haben sie sich um mehr als 2.000 Prozent auf 1,5 Billionen erhöht. Laut Angaben der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich entfallen über 80 Prozent auf Anlagen mit einer Laufzeit von höchstens sieben Tagen und sind entsprechend nicht realwirtschaftlich induziert. Vgl. Wahl (2001). Im Zuge der internationalen Vernetzung der Finanzmärkte sinken die Aufsichts- und Einflussmöglichkeiten nationaler Organe, die Krisenanfälligkeit insbesondere von regionalen Teilmärkten wächst. Diese Gefahr führt, zusammen mit einer wachsenden Zahl zu verzeichnender Finanz- und Währungskrisen, die sich im Extremfall auf die gesamte Weltwirtschaft ausweiten könnten, zu anhaltenden Diskussionen um die angemessene Form von Regulierung und Aufsicht. Nach Schaffung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Sicherung einer schlagkräftigen nationalen Aufsicht wird auch die Einrichtung einer europäischen Aufsichtsbehörde diskutiert.

nerhalb der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion – gezielt geförderten Voranschreiten verschärft sie den Wettbewerb im Finanzdienstleistungsgeschäft auch weiterhin. Zur Sicherung der Stabilität und Funktionsfähigkeit des Finanzsektors gegeben diese Veränderungen bedarf es daher ebenfalls innovativer, den Marktgegebenheiten angemessener aufsichtlicher Regelungen, deren Erfüllung für die Institute Kosten verursacht. Beispielhaft für solche Neuregelungen seien Geldwäschegesetz, Wertpapierhandelsgesetz sowie insbesondere das mit dem Jahr 2006 in Kraft getretene Basel II-Regelwerk der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich genannt.³¹¹ Nur mit leistungsfähigen Risikomesssystemen ausgestattete Banken, die Kreditrisiken adäquat erfassen und folglich kompetitiv bepreisen können, werden Adverse Selektion im Bereich ihrer Kreditportefeuilles vermeiden können, weshalb ausgereifte Risikomesssysteme und -prozesse künftig einen zentralen Wettbewerbsfaktor darstellen, was größere Institute begünstigt. Auch lassen die komplexen Anforderungen an gewisse Bankprodukte – darunter beispielsweise Verbriefungen – eine zunehmende Spezialisierung erwarten, da nur wenige Anbieter Skaleneffekte realisieren werden.³¹²

Als Konsequenz von Liberalisierung und Deregulierung wird sich nach herrschender Meinung der Druck in Richtung von Veränderungen der institutionellen Struktur erhöhen und zu weiteren – auch grenzüberschreitenden – Zusammenschlüssen und Übernahmen von Finanzinstituten zur Erzielung von *Economies of Scale and Scope*, Effizienzsteigerungen und Marktmacht beitragen.³¹³

³¹¹ Mit der Entwicklung in Richtung Nutzung der Märkte ist auch der rechtliche Rahmen stärker marktorientiert weiterentwickelt worden. So zielen Neuregelungen der letzten Jahre auf den Schutz von Investoren und die Schaffung von mehr Transparenz ab. Dies wird nicht zuletzt an der Diskussion um *Corporate Governance* und die Übernahme der *International Financial Reporting Standards* sichtbar.

³¹² Zur Neuregelung der Eigenkapitalanforderungen siehe Basel Committee on Banking Supervision (Hrsg.) (2005).

³¹³ Die Ergebnisse empirischer Tests der anhand theoretischer Überlegungen formulierbaren Hypothesen zum Nutzen von Bankzusammenschlüssen deuten darauf hin, dass die Übernahme ineffizient arbeitender Banken zu deutlichen Effizienzsteigerungen führen kann. Vgl. Berger et al. (1999).

4.1.3 Gesellschaftliche Dynamik und Nachfrageverhalten

Die bereits skizzierten Entwicklungen in Technik und Politik führen zunächst ganz allgemein zu einem Bedeutungsverlust – einst etablierter – gesellschaftlicher Traditionen und Bindungen. Die Gesellschaftsmitglieder agieren freier und zugleich bindungsloser und damit empfänglicher für die zunehmend globalen Einflüsse, welche auf sie wirken. Insgesamt durchlaufen die Gesellschaften eine Transformation in Richtung größerer Dynamik, Angleichungsprozesse erfahren Intensivierung.

Diese Entwicklung wirkt sich über das Nachfrageverhalten auch auf den Bankenmarkt aus. Die Relevanz langjähriger Bindungen an einen Anbieter für künftige Nachfrageentscheidungen ist im Vergleich zu früheren Jahrzehnten nachhaltig rückläufig, Finanztransaktionen erfolgen in zunehmendem Maß rational auf rein geschäftlicher Grundlage.³¹⁴ Da die am breiten Markt nachgefragten Produkte weitestgehend homogen sind, ist es den Banken nahezu unmöglich, sich mit Blick auf Standarddienstleistungen produktseitig von Wettbewerbern zu differenzieren, Substituierbarkeit ist daher weitestgehend gegeben. Die technologischen Fortschritte der neunziger Jahre, insbesondere der Übergang vom Mono- zum Multikanalabsatz infolge der Verfügbarkeit und wachsenden Nutzung des – für die breite Bevölkerung neuen – Mediums Internet, verstärken die Tendenz in Richtung rationaler Kosten- und Renditeorientierung der Nachfrager noch, ermöglicht die Markttransparenz doch den kostengünstigen, umfassenden Konditionenvergleich ohne zeitliche und räumliche Restriktionen.³¹⁵ Zusätzlich wächst mit dem Bildungsniveau der Nachfrager von Finanzdienstleistungen die Neigung, Angebote kritisch zu hinterfragen.³¹⁶ Im Ergebnis liegt ein Käufermarkt vor, an dem Kunden veränderten Typs Anbietern gegenüber treten, die unter verschärftem Wettbewerb stehen.³¹⁷

³¹⁴ Vgl. Römer (1998), Seite 87, Bundesverband deutscher Banken (2004).

³¹⁵ Vgl. Endres (1997), Will (1999). Bei der Abschätzung der Suchkosten durch die Nachfrager selbst wird häufig die für den Vergleich alternativer Angebote in neuen Medien aufgewandte Zeit nicht vollumfänglich eingerechnet. Dies liegt nach Einschätzung der Untersuchenden darin begründet, dass die Suche als Freizeitaktivität im Sinne einer *Schnäppchenjagd* interpretiert wird.

³¹⁶ Vgl. Knoblauch (1998).

³¹⁷ Vgl. Walter (2000). Die *neuen* Kunden legen gemäß Ambros / Altenburger (1998) bei Finanzdienstleistungen Wert auf eine Fülle von Eigenschaften, darunter Bequemlichkeit,

Auch unterliegt das Bedarfsprofil der Nachfrager Veränderungen. So tätigt angesichts gewachsenen Wohlstands und zunehmenden Interesses an Wertpapieranlagen – welches unter anderem aus dem Übergang vom bislang überwiegend staatlich organisierten, umlagefinanzierten System der Alterssicherung hin zu einem zunehmend privaten, kapitalgedeckten resultiert – ein größerer Teil der Privatkunden Portfolioinvestitionen und dies in zunehmendem Umfang.³¹⁸ Mit dieser Entwicklung wächst die Beachtung von Diversifikation, und die Maximierung der risikoadjustierten Rendite wird zur Zielsetzung, so dass die Bedeutung von wertpapiernahen Dienstleistungen gegenüber traditionellen Bankdienstleistungen zunimmt. Damit gewinnen Dienstleistungen im Bereich des *Asset Management* wie auch kundenspezifisch zugeschnittene innovative Anlageinstrumente an Potential. Die gezielte Nutzung solcher Potentiale stellt eine große Chance an den sich dynamisch verändernden Bankenmärkten der Gegenwart und Zukunft dar.³¹⁹

Zusätzlich zur erläuterten Verbesserung der Transparenz und der zunehmend einfachen Möglichkeit des Anbieterwechsels spielt im Falle der Firmenkunden die Tatsache, dass infolge des technologischen Fortschritts eine Vielzahl von Banken grundsätzlich auch komplexe Finanzprodukte anbieten kann, eine wettbewerbsverschärfende und damit eine, entsprechend der Aussage „*If all competitors fight with the same weapons, the natural result is commoditization and declining profit margins*“³²⁰, margensenkende Rolle.³²¹

Zeit- und Ortsunabhängigkeit, Kostenvorteile, Einfachheit, Erlebnisorientierung, Schnelligkeit, Kompetenz, Zusatzservices, Individualisierung von Bankdienstleistungen.

³¹⁸ Vgl. Bundesverband deutscher Banken (2004).

³¹⁹ Im Zuge dieser Entwicklung kommt institutionellen Investoren eine stark gewachsene Bedeutung zu. Für einen Überblick über die Gruppe der institutionellen Investoren als wichtigste *Non-Bank Financial Intermediaries* am deutschen Finanzdienstleistungsmarkt, die im Rahmen der vorliegenden Arbeit keine weitere Berücksichtigung findet, siehe Maurer (2004).

³²⁰ Siehe Gouillart / Sturdivant (1994), Seite 118.

³²¹ Disintermediation wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht thematisiert. Zwar wird in der Literatur häufig ein Bedeutungsverlust der Banken aufgrund zunehmender Finanzierung unter direktem Zugriff auf den Kapitalmarkt angeführt, für Deutschland liegt allerdings bislang kein Nachweis für das Vorliegen einer nachhaltigen Disintermediationstendenz vor. Vielmehr zeigt beispielsweise die Untersuchung von Hackethal (2000) einen auf hohem Niveau verbleibenden Anteil intermediierter Finanzierung und auch im marktorientierten Finanzsystem der USA bleiben Banken nach Ergebnissen von Untersuchungen z. B. von Saidenberg / Strahan (1999) für die Unternehmensfinanzierung relevant.

Die Auswirkungen des internationalen Wettbewerbs sowie der Veränderung in Richtung deutlicher marktbasierter Finanztransaktionen reichen dabei weiter als der Anteil externer Finanzierung über den Markt vermuten lässt. So hat die Existenz marktbasierter Finanzierung die Kreditkonditionen des Bankensektors durch die Möglichkeit alternativer Mittelbeschaffung zugunsten der Unternehmen und damit zulasten des Ertragspotentials für die Banken beeinflusst, wenngleich dieser Zusammenhang erst ab einer bestimmten Mindestunternehmensgröße, ab welcher sich der Zugang zum Kapitalmarkt als möglich und sinnvoll erweist, Gültigkeit besitzt.³²²

4.1.4 Effekte der veränderten Rahmenbedingungen im Überblick

Zusammenfassend ermöglichen die Folgeentwicklungen von Fortschritt in Informations- und Kommunikationstechnologie, Liberalisierung und Veränderungen in Struktur und Wertesystem der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit eine verbesserte Erfüllung der Funktion der ökonomisch wünschenswerten Zuführung des Kapitals zur effizientesten Verwendung. Durch die zunehmend global optimierte Kapitalallokation wird im Vergleich zur nur nationalen Ausrichtung eine überlegene Mittelverwendung erreicht, die mit dem Preismechanismus dem wesentlichen Instrument der marktwirtschaftlichen Ordnung folgt.³²³ Die exogenen Veränderungen führen damit über die verbesserte Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus zu einer Beschleunigung effizienzsteigernder Strukturveränderungen. Für Banken resultiert aus dieser Entwicklung eine massive Verschärfung des Wettbewerbs. Geschützte Wettbewerbsräume gehören, so zeigt die Darstellung der Wirkungsweise der Veränderungen, im Bankgeschäft der Zukunft der Vergangenheit an.

Alle aufgezeigten Entwicklungen bieten den Banken jedoch neben Risiken auch Chancen.³²⁴ Um im zunehmend globalen Bankenwettbewerb erfolgreich und damit dauerhaft agieren zu können, ist die Möglichkeit und Bereitschaft

³²² Vgl. Noyer (2001).

³²³ Dass diesem positiven Effekt das Problem der effizienten Wahrnehmung von Aufsichts- und Kontrollfunktionen und einer wachsenden Zahl von Währungs- und Finanzkrisen gegenübersteht, wurde in Abschnitt 4.1.2 erwähnt und soll an dieser Stelle nicht wiederholt oder vertieft werden.

³²⁴ Die Literatur zu Geschäftsmodellen der Zukunft für verschiedene Bereiche des Bankgeschäfts ist umfangreich, unter Fokussierung auf den Untersuchungsgegenstand wird auf eine Vorstellung einzelner Strategien an dieser Stelle jedoch verzichtet.

zur dynamischen strategischen und strukturellen Weiterentwicklung für die Akteure grundlegende Voraussetzung. Die Bereitschaft ist hierbei von den Instituten selbst mitzubringen, die Möglichkeit für strukturelle Anpassungen ist durch die gezielte Gestaltung der Rahmenbedingungen zu gewährleisten. Wie der deutsche Bankensektor und seine Institutsgruppen für diesen Wettbewerb positioniert sind, soll in den folgenden Abschnitten untersucht werden.

4.2 Die Entwicklung des Bankensektors im Ganzen

Im vorliegenden Abschnitt erfolgt zunächst eine Bestandsaufnahme zum deutschen Bankensektor im Ganzen, d.h. zur Gesamtheit aus Universal- und Spezialbanken, und damit zur einer über das definierte spätere Erfahrungsobjekt hinausgehenden Grundgesamtheit. Die Betrachtung dieser – im Jahr 2003 2.226 – Banken schließt Spezialinstitute aus.³²⁵ Da die vorgestellten, zentralen Entwicklungen in den Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts in ihrer Grundtendenz bereits über viele Jahre andauern, soll die Frage, wie erfolgreich der deutsche Bankensektor sich diesen Entwicklungen bislang gestellt hat, unter Berücksichtigung konjunktureller Einflüsse anhand der Veränderung zentraler Struktur- und Erfolgsgrößen über die Zeit bemessen werden.

4.2.1 Größenentwicklung des Gesamtsektors

Die Geschäftsentwicklung im deutschen Bankensektor erscheint mit Blick auf das Geschäftsvolumen über weite Abschnitte der zurückliegenden zweieinhalb Jahrzehnte zunächst positiv. So konnte im Zeitraum von 1980 bis zum endgültigen Sichtbarwerden von Schwächesymptomen des Bankensektors im Jahr 2000 die Bilanzsumme des Gesamtsektors real um jährlich durchschnittlich sechs Prozent gesteigert werden. Bezieht man die Jahre 2000 bis 2003, in welchen sich ein deutlicher Einbruch vollzog, in die Betrachtung mit ein, verbleibt eine positive Entwicklung in Höhe von durchschnittlich 5,2 Prozent pro Jahr, was verglichen mit dem Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Leistung

³²⁵ Zu den Spezialbanken zählen hierbei Banken mit Sonderaufgaben, Bausparkassen und Realkreditinstitute, zu den Spezialinstituten u.a. Wertpapiersammelbanken und Kapitalanlagegesellschaften. Die Abgrenzung der Gruppen findet sich in den Statistischen Beilagen, Abschnitt Erläuterungen sowie in Statistische Sonderveröffentlichung 1: Bankenstatistik Richtlinien und Kundensystematik der Deutschen Bundesbank.

einer mehr als doppelt so starken Geschäftsausweitung des Bankensektors entspricht. Insgesamt ist das Geschäftsvolumen des Sektors, das Ende 2003 das Dreifache des Bruttoinlandsprodukts ausmachte, seit 1980 – bei einer nominalen Entwicklung von umgerechnet 1.202 Mrd. auf 6.471 Mrd. Euro – real um 220 Prozent gewachsen.³²⁶

Der deutsche Bankensektor ist damit der größte Europas und weist einen Anteil von rund 34 Prozent an der Summe der Bankaktiva im Euroraum in 2003 auf.³²⁷ Wie Abbildung 4.2 graphisch veranschaulicht, entwickelte sich der Bankensektor im Beobachtungszeitraum, in Übereinstimmung mit den Erkenntnissen aus Kapitel 2, in deutlicher Korrelation mit der wirtschaftlichen Leistung.

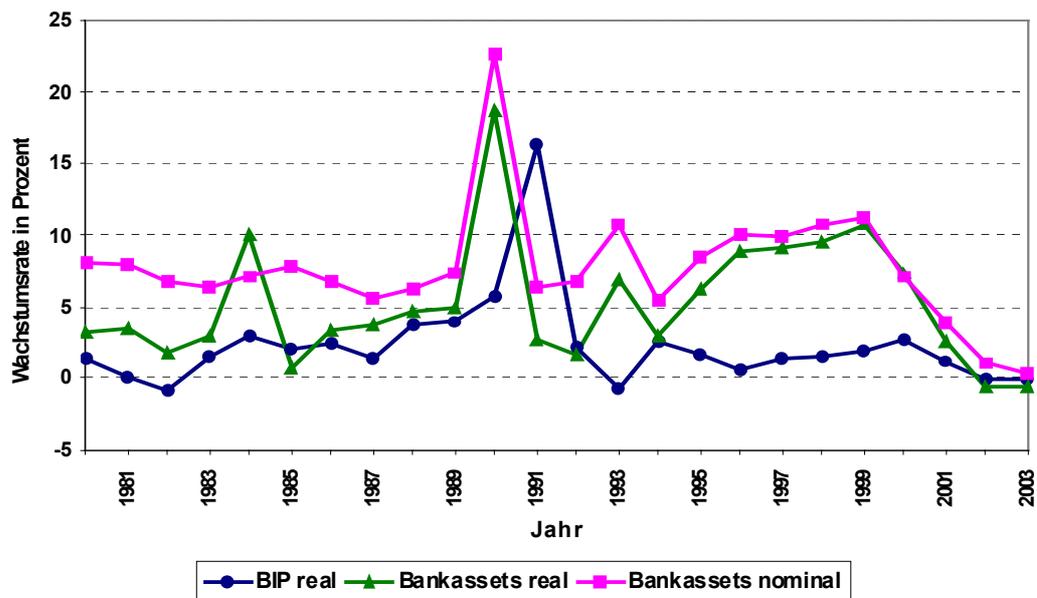


Abb. 4.2: Entwicklung von Realwirtschaft und Bankensektor von 1980 bis 2003
Quelle: eigene Darstellung auf Basis von Jahresenddaten der Zeitreihendatenbank der Deutschen Bundesbank sowie Daten des Statistischen Bundesamtes

Relativiert wird die erfolgreiche volumenmäßige Expansion des Sektors allerdings im Rahmen der im weiteren Verlauf des Kapitels erfolgenden Einzelbetrachtung der Institutsgruppen, wird dort doch deutlich, dass dieses

³²⁶ Das Dreifache des BIP macht das Geschäftsvolumen des Sektors bei ausschließlicher Berücksichtigung des Inlandsanteils der Bankaktiva aus. Unter Hinzunahme der Aktiva der Auslandsfilialen ergibt sich ein Wert von 3,3.

³²⁷ Vgl. Europäische Zentralbank (EZB) (Hrsg.) (2005). Für das Jahr 2001 beziffert die EZB den Anteil auf 35 Prozent (vgl. EZB (Hrsg.) (2003)). Damit ist der Anteil des deutschen Bankensektors in den zurückliegenden Jahren annähernd konstant geblieben.

Wachstum nur unter gesondert zu bewertenden Einflüssen möglich gewesen ist.

4.2.2 Konzentration des Geschäfts

Die beschriebene größenmäßige Entwicklung des Bankensektors wurde von einer erheblichen Konzentrationsbewegung begleitet, in deren Rahmen die Zahl der Banken seit 1980 um annähernd 35 Prozent zurückgegangen ist. Waren damals noch über 3.300 Banken aktiv, so lag die Zahl – trotz des zwischenzeitlichen Hinzutretens der ostdeutschen Banken im Jahr 1990 – Ende 2003 nur noch bei 2.226. Dabei war die Dynamik der Konsolidierung in den zurückliegenden Jahren besonders groß: Von Anfang 2000 bis Ende 2003 war ein Rückgang um 773 Institute und damit um rund 25 Prozent zu verzeichnen, der mit der Entwicklung in anderen europäischen Ländern in Einklang steht und theoretisch fundiert über die Argumentation der Erzielung von *Economies of Scale* und *Scope*, Refinanzierungsvorteilen und Marktmacht sowie die Beseitigung von Ineffizienzen begründet werden kann.³²⁸

Der Marktanteil der größten fünf Banken – eine der meistgenutzten Konzentrationskenngrößen – lag nach Angaben der Europäischen Zentralbank im Jahr 2003 bei 21,6 Prozent, nach etwa 20,5 Prozent in den Vorjahren. Damit bewegt sich der deutsche Bankensektor deutlich unterhalb des europäischen Durchschnitts, der 2003 etwa 40 Prozent betrug.³²⁹

Insbesondere Vertreter des öffentlich-rechtlichen Bankensektors wenden gegen die allgemein übliche Darstellungsweise der Konzentration des Bankgeschäfts, die regelmäßig zur Einschätzung führt, der deutsche Bankensektor sei *overbanked*, ein, dass sowohl sie als auch die genossenschaftlich organisierten Banken in einem engen Verbund tätig sind und eine Betrachtung unter Rückgriff auf die Zahl einzelner Institute hier keinen Sinn mache, da er die Angaben zur Konzentration des Geschäfts reduzierend verfälsche. Da allerdings die

³²⁸ Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) (Hrsg.) (2004).

³²⁹ Vgl. EZB (2005). Nach Ausweis der EZB ist unter den Ländern der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion kein Land mit geringerer Konzentration vertreten. Mit einem Anteil der fünf größten Kreditinstitute von 27 Prozent in Italien, 43,9 Prozent in Spanien und 46,7 Prozent in Frankreich sind zumeist deutlich höhere Konzentrationen des Geschäfts zu verzeichnen.

Selbständigkeit der Verbundmitglieder und die dezentrale Organisation zentrale Charakteristika der öffentlich-rechtlichen Säule darstellen, die von deren Mitgliedern anhaltend hervorgehoben werden, ist dieses Argument kritisch zu bewerten. Dass die Frage nach einer angemessenen Zahl von Banken unter Einbeziehung der wirtschaftlichen Leistung einer Volkswirtschaft sowie deren Finanzierungsstrukturen und der internationalen Bedeutung eines Finanzplatzes beantwortet werden sollte, ist hingegen ein zu berücksichtigender Einwand. Bezieht man diese für die einzelnen Volkswirtschaften stark variierenden Größen in die Betrachtung mit ein, so erfüllt der deutsche Bankenmarkt die Eigenschaft *overbanked* nicht ohne weiteres.³³⁰

Beim Blick auf die Institutszahlen ist zudem zu berücksichtigen, dass – anders als in anderen Industrienationen – die Konsolidierungsentwicklung in Form von Zusammenschlüssen und Beteiligungen im deutschen Bankensektor aufgrund der im Abschnitt zum Sparkassensektor noch eingehende Erwähnung findenden rechtlichen Besonderheiten weitestgehend auf eine Konzentration innerhalb der einzelnen Säulen beschränkt geblieben ist. Diese Tatsache trägt maßgeblich dazu bei, dass die Zahl der Banken vergleichsweise groß und die Mehrzahl der deutschen Banken noch immer relativ klein ist. Dieser Befund weist deutlich auf Einschränkungen der Nutzbarkeit von Größenvorteilen hin. Die international wachsende Konzentration der Bankaktiva auf die größten Banken und die in der Branche verbreitete Einschätzung, Größe sei ein künftig zentraler Wettbewerbsfaktor, lassen an dieser Stelle Konsolidierungsbedarf vermuten.³³¹ Die Frage, inwieweit dieser im Rahmen der gegebenen Sektorstrukturen realisiert werden kann, wird als Gegenstand der abschließenden Bewertung in Kapitel 7 thematisiert.

Im Zuge der bisherigen Konsolidierungsentwicklung ist die durchschnittliche Betriebsgröße – in Übereinstimmung mit der rückläufigen Bankenzahl und der gleichzeitig wachsenden Bilanzsumme des Sektors – mit einem Wert von umgerechnet rund 350 Mio. Euro 1980 auf 1,66 Mrd. Euro 2003 angewachsen, was einem Zuwachs von rund 380 Prozent entspricht. Diese Entwicklung

³³⁰ Zu alternativen Berechnungsansätzen und den Resultaten siehe Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (Hrsg.) (2004).

ist zu Teilen auf Konzentrationseffekte, zu Teilen auf natürliches Wachstum zurückzuführen. Dies wird deutlich, wenn man das heutige Geschäftsvolumen auf die im Jahr 1980 am Markt befindliche Zahl von Instituten verteilt, was zu einem rechnerischen durchschnittlichen bilanziellen Geschäftsvolumen von 1,1 Mrd. Euro führt.

Während die Zahl der Banken bereits seit den fünfziger Jahren rückläufig ist, zeigt sich seit der Mitte der neunziger Jahre zudem ein Rückzug aus der Fläche, die Bankstellenzahl hatte ihren Höchststand von über 49.000 nach der deutschen Wiedervereinigung erreicht.³³² Als ursächlich für die Reduktion der Zweigstellenzahl ist neben dem Kostendruck die zunehmende Nutzung alternativer Absatzwege zu nennen. Trotz der sinkenden Zahl von Zweigstellen ist die Bankstellendichte in Deutschland im europäischen Vergleich allerdings anhaltend überdurchschnittlich hoch. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank belegt Deutschland mit 1.755 Einwohnern je Bankstelle im Jahr 2003 unter den Ländern der Europäischen Union Platz drei hinter Spanien mit 1.031 und – dem als Finanzplatz gesondert zu bewertenden – Luxemburg mit 1.667 Einwohnern je Bankstelle. Die größte Zahl von Kunden wird von einer Bankstelle rechnerisch in Schweden sowie in den Niederlanden mit jeweils etwa 4.350 bedient.³³³ Angesichts dieser Werte gilt Deutschland nach wie vor weithin als *overbranched*. Allerdings sind auch hier die angeführten Zahlen unter gewissen Vorbehalten zu interpretieren, beinhalten sie doch sämtliche Postfilialen, die in Summe über 20 Prozent der Bankstellen ausmachen und auf welche rechnerisch weniger als ein Bankmitarbeiter je Filiale entfällt.³³⁴

4.2.3 Geschäftsstruktur

Die in 4.1 erörterten zu beobachtenden Veränderungen der Rahmenbedingungen haben die Attraktivität verschiedener Geschäftsfelder sowohl absolut als auch relativ zueinander verändert. Dieser Veränderung in den Potentialen

³³¹ Zur Bedeutung von Größe vgl. Rolfes (2001), Timewell (2004). Letzterer stellt auch die Konzentrationsentwicklung im Bereich der Bankassets dar.

³³² Zwar weist die Statistik der Bankstellenzahl ab 1992 einen nochmals höheren Wert aus, dieser liegt allerdings in einer Neudefinition des Zweigstellenbegriffs begründet.

³³³ Vgl. EZB (2004).

³³⁴ Aufgrund der nur sehr geringen Nachfrage nach Bankdienstleistungen in vielen der Postbank-Stellen arbeitet die Postbank an einer Reduktion ihrer Zweigstellen. Vgl. Lebert (2003).

entsprechend haben die Banken ihre Geschäftstätigkeit über die Zeit angepasst. Die strukturelle Dynamik des Bankgeschäfts, die im Folgenden in den Fokus rückt, wird aufgrund mangelnder Datenverfügbarkeit zur Entwicklung bilanzunwirksamer Geschäfte anhand der Strukturveränderungen in Aktiv- und Passivgeschäft, welche im Verlauf der dargestellten größenmäßigen Entwicklung stattgefunden haben, analysiert. Wenngleich die Ausblendung bilanzunwirksamer Geschäfte zu gewissen Informationsverlusten führt, ermöglichen die vorliegenden Informationen das Isolieren grundsätzlicher Tendenzen, die für die Arbeit von primärem Interesse sind.

Aktivgeschäft

Abbildung 4.3 gibt einen Überblick über die strukturelle Entwicklung des Aktivgeschäfts des Bankensektors:

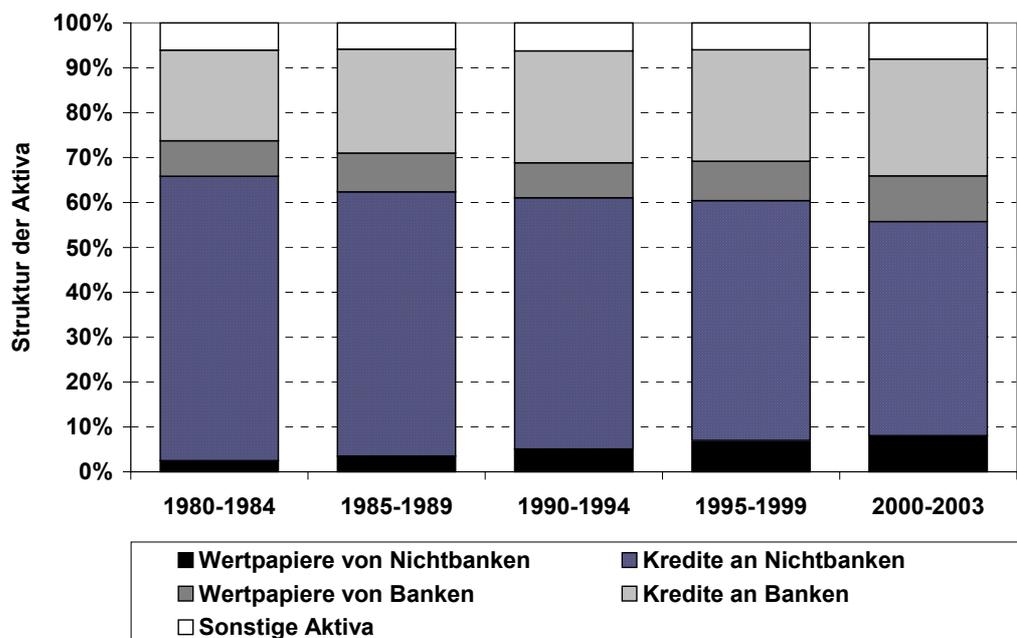


Abb. 4.3: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft des Sektors
Quelle: eigene Darstellung³³⁵

Deutlich erkennbar ist zunächst der rückläufige Anteil der Kredite an Nichtbanken von 63 Prozent im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 1984 auf unter 50 Prozent am Ende des Beobachtungszeitraums. Trotz dieser deutlichen Tendenz ist das Aktivgeschäft mit einem Anteil des Kreditgeschäfts von etwa 73 Prozent der Bilanzsumme nach wie vor in starkem Maße von ebendiesem

geprägt. Ausschlaggebend hierfür ist auch die der Rückführung des Anteils der Kredite an Nichtbanken gegenüberstehende Ausweitung des Interbankengeschäfts in Prozent der Bilanzsumme, welches einen im Verlauf der achtziger Jahre von rund 20 auf 25 bis 27 Prozent angewachsenen und seither etwa konstanten Anteil einnimmt. Eine mit der krisenhaften Entwicklung der Jahre 2000 bis 2003 kontinuierliche Wachstumsabschwächung zeigt das in Abbildung 4.3 nicht veranschaulichte Kreditvolumen an den Privatsektor, das eine Kernkenngröße bezüglich der Versorgung der deutschen Wirtschaft mit Krediten darstellt.

Das Wertpapiergeschäft wurde im historischen Vergleich prozentual stark ausgeweitet und nimmt nun etwa 20 Prozent der Bilanzsumme ein. Diese Entwicklung, die mit der allgemeinen Tendenz in Richtung marktnaher Geschäfte einhergeht, ist zum einen auf die zunehmende Einbindung des Kapitalmarkts im Rahmen der Unternehmensfinanzierung zurückzuführen, welche dazu führt, dass Banken in wachsendem Umfang von Unternehmen ausgegebene Wertpapiere halten. Zum anderen spielt der wachsende Bedarf an Titeln für die Wertpapierleihe, die Sicherung der Lieferfähigkeit bei derivativen Geschäften sowie für den täglichen Handel eine wichtige Rolle. Dass der Anteil des Wertpapiergeschäfts am bilanziellen Geschäftsvolumen trotz großer Wachstumsraten bislang vergleichsweise gering bleibt, liegt dabei im niedrigen Ausgangsniveau begründet.

Noch deutlicher als die Hinwendung zu Kapitalmarkttransaktionen schreitet die Internationalisierung des Bankgeschäfts voran, die in besonderem Maße zur Intensivierung des Wettbewerbs beiträgt. Von den deutschen Banken wurden die Bilanzpositionen gegenüber ausländischen Kunden deutlich stärker ausgeweitet als gegenüber inländischen Kunden, die Auslandsforderungen wuchsen selbst in den krisengeprägten Jahren jährlich mit zweistelligen Wachstumsraten. Mit Auslandsforderungen von rund 2,5 Billionen US-Dollar verfügen deutsche Banken über die höchsten Auslandsforderungen aller Bankensysteme weltweit.³³⁶ Beim Interbankengeschäft konnte insbesondere das

³³⁵ Diese und alle folgenden Abbildungen zur Geschäftsstruktur basieren auf Jahresenddaten der Zeitreihendatenbank der Deutschen Bundesbank.

³³⁶ Vgl. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) (Hrsg.) (2004).

Geschäft mit rechtlich unselbständigen Auslandsfilialen im Euroraum starke Expansion verzeichnen. Trotz dieser Tendenz liegt mit rund 80 Prozent der Aktiva – wie auch der Passiva – das Schwergewicht der Tätigkeit deutscher Institute nach wie vor im Inland.³³⁷

Passivgeschäft

Wie die Aktivseite der Bankbilanzen zeigt auch die Passivseite über die zurückliegenden 25 Jahre grundlegende Veränderungen im Gewicht der Positionen. So ist die Bedeutung von Einlagen für die Mittelbeschaffung der Banken in Deutschland nachhaltig gesunken und beträgt nach gut 75 Prozent in 1980 und 70 Prozent in 1990 nur noch etwa 65 Prozent der Bilanzsumme. Dieser Rückgang ist auf das stark rückläufige Volumen der Einlagen von Nichtbanken zurückzuführen, das im Zuge zunehmender Renditeorientierung der Anleger zu verzeichnen ist. Kompensiert wird er teilweise durch die Ausweitung der Einlagen von Banken, deren Anteil an den Passiva – entsprechend der Intensivierung der Interbankengeschäfte – im Beobachtungszeitraum von 20 auf 25 Prozent der Bilanzsumme angestiegen ist, sowie über eine wachsende Bedeutung marktfähiger Papiere.

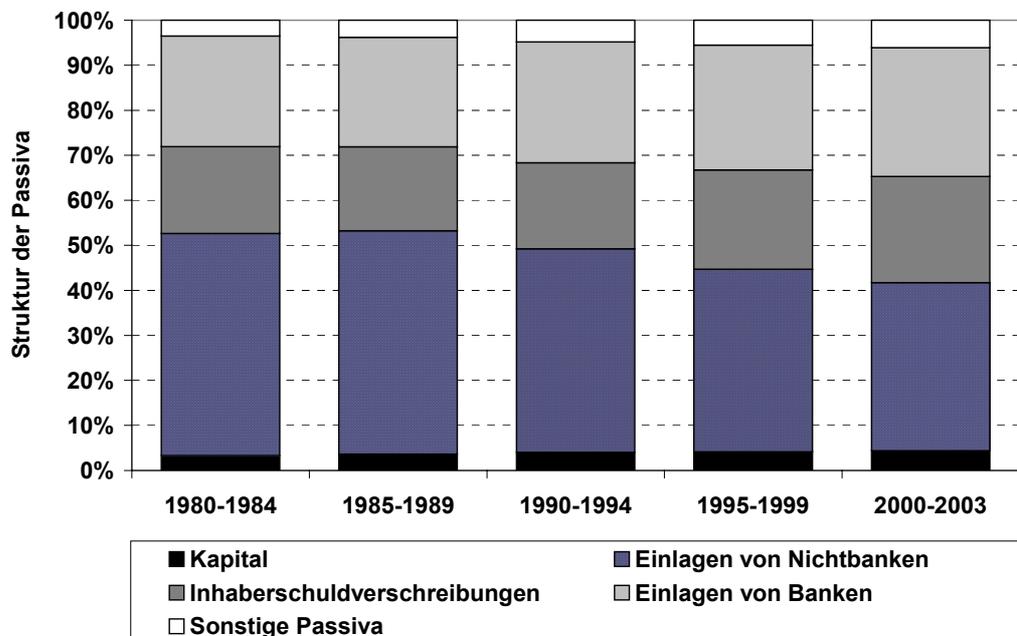


Abb. 4.4: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft des Sektors
Quelle: eigene Darstellung

³³⁷ Der Berechnung liegt die Berücksichtigung der von Ausländern gehaltenen Inhaberschuldverschreibungen der Banken zugrunde.

Parallel zum Aktivgeschäft kommt auch bei den Verbindlichkeiten der Banken Wertpapieren eine gewachsene Bedeutung zu, werden die in früheren Jahren als Einlagen zur Verfügung gestellten Mittel doch in zunehmendem Maße über institutionelle Investoren unter anderem in Bankschuldverschreibungen angelegt, deren Anteil von 17,6 Prozent im Jahr 1980 im Verlauf der neunziger Jahre auf annähernd ein Viertel der Bilanzsumme angewachsen ist. Infolge der Substitution vergleichsweise kostengünstiger Einlagen mussten die Banken im Zuge der Nutzung alternativer Refinanzierungsquellen eine Verteuerung ihrer Refinanzierung hinnehmen, deren Ausmaß sich allerdings bonitätsabhängig verschieden zeigt.³³⁸ Beim Blick auf die Wachstumsraten des passivischen Wertpapiergeschäfts sind analog zum aktivischen große prozentuale Raten auf vergleichsweise kleine Bestandsgrößen zu verzeichnen, so dass die letztendliche Dynamik der Geschäftsstruktur begrenzt geblieben ist.

Maßgeblich für die Stabilität des Bankensystems ist die Ausstattung mit haftendem Kapital, steht dieses doch in Schwächephasen als Puffer zur Verfügung.³³⁹ Im Beobachtungszeitraum zeigt sich der Bestand dieser stabilitätsrelevanten Größe in Prozent der Bilanzsumme mit 3,3 Prozent im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 1984 und 4,4 Prozent von 2000 bis 2003 vergleichsweise konstant.³⁴⁰ Zur Beantwortung der Frage, ob dieser Puffer ausreicht, um auch beim Auftreten exogener Schocks die Stabilität des Bankensystems zu gewährleisten, führte die Deutsche Bundesbank im Jahr 2004 sowie im Jahr zuvor – damals in Zusammenarbeit mit dem Internationalen Währungsfonds – *Stresstests* durch. Diese attestierten den deutschen Instituten eine hohe Stabilität und damit ausreichende Kapitaldecken.³⁴¹

³³⁸ Da sich die Bonität in Abhängigkeit des Ausfallrisikos ergibt, spielt – wie im Verlauf des vorliegenden Kapitels noch erörtert wird – neben der Frage des Geschäftsrisikos die Rechtsform eine entscheidende Rolle.

³³⁹ Die Möglichkeiten zur Beschaffung von Eigenkapital unterscheiden sich zwischen den Säulen grundlegend. Zwar steht allen Instituten die Möglichkeit der Gewinnthesaurierung zur Ausweitung der Eigenkapitalbasis zur Verfügung, die Ausgabe von Anteilsscheinen ist – in verschiedener Ausprägung – allerdings nur privaten Kreditbanken und Genossenschaftsbanken möglich.

³⁴⁰ Mit Blick auf diese Bedeutung des Eigenkapitals, zu welchem neben dem gezeichneten Kapital auch die Rücklagen zählen, müssen Kreditinstitute gemäß § 10 Abs. 1 KWG „...im Interesse der Erfüllung ihrer Verpflichtungen gegenüber ihren Gläubigern [...] angemessene Eigenmittel haben“.

³⁴¹ Vgl. Internationaler Währungsfonds (Hrsg.) (2003) sowie ergänzend Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2003, 2004).

4.2.4 Kosten und Erträge

Die Erträge der Banken, die zumindest für die gewinnorientierten Institute des Sektors als Erfolgsmaß gelten, setzen sich im Wesentlichen aus den Zinsüberschüssen aus traditioneller Intermediationstätigkeit und den deutlich volatileren Provisionsüberschüssen zusammen. Ihre Summe, der Rohertrag, konnte im Beobachtungszeitraum real um 165 Prozent gesteigert werden. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 4,3 Prozent und damit einer Rohertragsentwicklung, die hinter der Entwicklung des Geschäftsvolumens zurückgeblieben ist. Auch ist der Ertragseinbruch der letzten Jahre deutlich zu erkennen: Belief sich die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate vor dem sichtbaren Auftreten der Probleme noch auf etwa 5,2 Prozent per anno, so ist in den Jahren seit 2000 im Durchschnitt ein leichter Rückgang des Rohertrags zu verzeichnen gewesen.

Mit dem Wachstum und der internationalen Integration der Märkte wuchs die Bedeutung der Provisionsüberschüsse, der Ertragsanteil des Zinsüberschusses fiel deutlich ab. Betrug er im Jahr 1990 noch 82 Prozent, liegt er gemäß der Zahlen des Jahres 2003 bei gut 70 Prozent. Damit bleibt sein Ergebnisanteil, entsprechend der Geschäftsstruktur, der deutlich größte, die Provisionsüberschüsse tragen – seit 1980 von 13 Prozent anwachsend – heute etwa 21 Prozent zum Gesamtergebnis bei. In Relation zur Bilanzsumme ist der Zinsüberschuss seit Mitte der achtziger Jahre des letzten Jahrhunderts stark abgesunken. Lag er damals bei über zwei Prozent, so betrug er 2003 nur noch etwa 1,2 Prozent. Dieser Rückgang ist über ein kombiniertes Wirken der nachhaltigen Veränderungen im Kundenverhalten, der wachsenden Bedeutung des Kapitalmarktes sowie des zunehmenden Wettbewerbs zu erklären. Der Anteil der Provisionsüberschüsse an der Bilanzsumme ist über die Zeit hinweg geringfügig von 2,7 auf 3,7 Promille angewachsen. Insgesamt hat sich die Ertragslage mit Blick auf den Rohertrag damit über mehr als zwei Jahrzehnte stetig verschlechtert.

Den Schwierigkeiten entsprechend ist auch der Jahresüberschuss in Prozent der Bilanzsumme in den vergangenen Jahren – von durchschnittlich rund sechs Promille in den achtziger Jahren auf zuletzt weniger als ein Promille –

eingebrochen, ein Effekt, der durch den steigenden Wertberichtigungsbedarf infolge der wirtschaftlichen Stagnation und den mit ihr einhergehend steigenden Insolvenzzahlen massiv verstärkt wurde. Lag die Eigenkapitalrentabilität vor Steuern zwischen 1980 und 1999 bei durchschnittlich 14 Prozent, so bewegte sie sich seit Abschwächung der Ertragslage nur noch im einstelligen Bereich und erreichte im Gesamtsektortief im Jahr 2003 den Nullpunkt. Der lange Zeit als nicht nur stabil, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich geltende deutsche Bankensektor nimmt als Ergebnis dieser Entwicklung mit Blick auf die Erträge in den letzten Jahren unter den europäischen Bankensektoren den letzten Platz ein.

Angesichts des starken Drucks kontinuierlich rückläufiger Profitabilität ist es den Banken in den zurückliegenden Jahren schließlich gelungen, auf der Kostenseite Verbesserungen zu erzielen: Der Verwaltungsaufwand wurde von 1,4 auf 1,2 Prozent der Bilanzsumme reduziert. Wegen des weithin bekannten, deutlichen Rückgangs der Zinsmarge verbesserte sich die Relation von Kosten zu operativem Ergebnis jedoch nicht entsprechend.³⁴² Eine nähere Betrachtung der Kostenstruktur zeigt einen sinkenden Anteil der Personalkosten an den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen. Machten diese 1980 noch etwa 68 Prozent aus, so ist ihr Anteil kontinuierlich auf heute zwischen 53 und 54 Prozent zurückgegangen. Diese Entwicklung verdeutlicht die über die Jahre hinweg gewachsene Bedeutung der erforderlichen Sachkosten, die insbesondere für neue Technologien aufzubringen sind.

Einen zusammenfassenden Überblick über die Entwicklung einiger zentraler Ertragsrelationen gibt Abbildung 4.5:

³⁴² Zur Entwicklung der Zinsmarge siehe Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2004a).

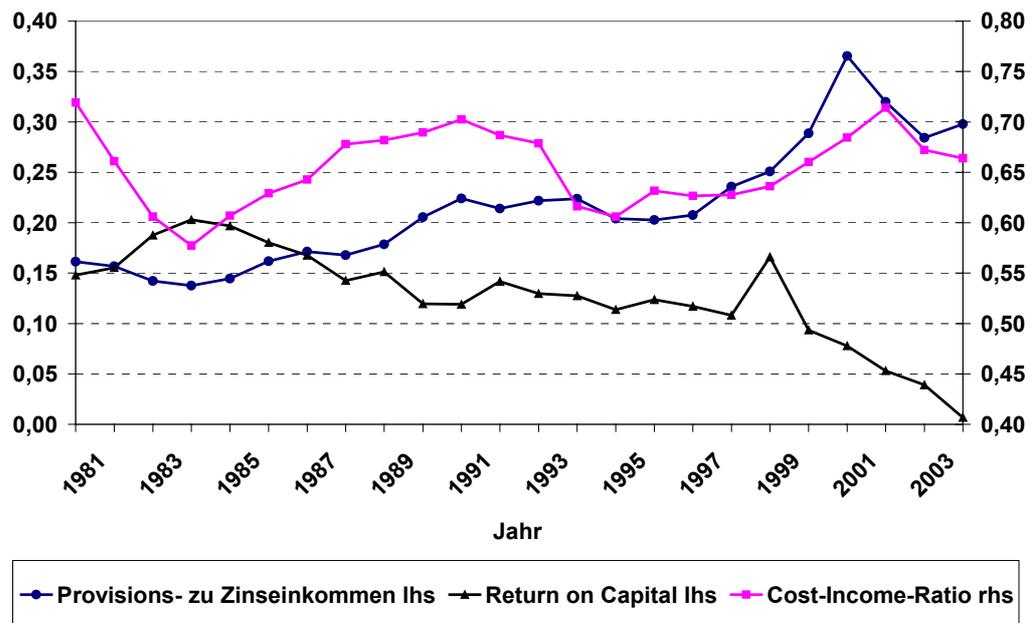


Abb. 4.5: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen des Sektors
Quelle: eigene Darstellung³⁴³

4.3 Bankensektor und Dreisäulensystem – ein Überblick

Nachdem die Entwicklungen auf Gesamtsektorebene allgemeine Tendenzen verdeutlicht haben, sollen im weiteren Verlauf des Kapitels die für die Untersuchung zentralen Gruppen des Sektors auf niedrigerer Aggregationsebene analysiert werden. Ziel dieser Betrachtungen ist es, festzustellen, inwieweit verschiedene Bankengruppen – konkret die im Folgenden vorgestellten drei Säulen – verschieden auf die übergeordneten Veränderungen reagieren und zu welchen Resultaten diese Verhaltensweisen bisher geführt haben. Bevor die Säulen des Universalbankensystems im Einzelnen näher beleuchtet werden, gibt der vorliegende Abschnitt einen Überblick über die Institutszahlen und Größenverhältnisse innerhalb der Gruppen des gesamten deutschen Bankensektors.

4.3.1 Die Besetzung der Säulen

Die konkrete zahlenmäßige Besetzung der am deutschen Bankenmarkt etablierten Bankengruppen im Jahr 2003 veranschaulicht Abbildung 4.6:

³⁴³ Diese und alle folgenden Abbildungen zu Kosten- und Ertragskenngrößen basieren auf einmal jährlich von der Deutschen Bundesbank unter dem Titel *Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute* im Monatsbericht veröffentlichten G&V-Daten.

Bankensektor (2226)												
Universalbanken							Spezialbanken (66)					
Kreditbanken (261)				Sparkassen (504)			Kreditgenossenschaften (1395)					
Großbanken	Regionalkreditbanken und sonstige Kreditbanken	Deutsche Postbank AG	Zweigstellen ausländischer Banken	Landesbanken	Sparkassen		Zentralbanken	Kreditgenossenschaften Volks- und Raiffeisenbanken		Realkreditinstitute	Bausparkassen	Banken mit Sonderaufgaben
4	172	1	84	13	491		2	1393		25	27	14

Abb. 4.6: Die Säulen des deutschen Bankensektors und ihre Besetzung
Quelle: eigene Darstellung auf Basis von Daten der Deutschen Bundesbank, Bankenstatistik

Wie sie zeigt, gehören 22,5 Prozent der deutschen Banken dem Sparkassen- und 62,5 Prozent dem genossenschaftlichen Bankensektor an, so dass rund 85 Prozent der deutschen Banken sich zwar zur Orientierung an Grundprinzipien ökonomischen Handelns bekennen, aber nicht unter dem Primärziel der Gewinnmaximierung operieren. Mit den drei zahlenmäßig stärkstbesetzten Säulen private Kreditbanken, Sparkassensektor und Genossenschaftsbankensektor ist der deutsche Bankensektor durch Universalbanken charakterisiert, die sich – wie im historischen Kapitel verdeutlicht – bereits langjährig durch gesetzliche Restriktionen weitgehend uneingeschränkt in den verschiedenen Geschäftsfeldern parallel engagieren. Dass von den 2.226 Banken im Jahr 2003 mehr als 90 Prozent Universalbanken waren, ist Resultat dieser Tradition. Die Anteile am Geschäftsvolumen des Gesamtsektors sind allerdings deutlich abweichend von der Institutszahl der Säulen verteilt, decken Sparkassen- und Genossenschaftssektor – mit 36 und zwölf Prozent – in Summe rund die Hälfte, die Säule der Kreditbanken, trotz ihrer vergleichsweise geringen Institutszahl, 28 Prozent ab. Als vierte Säule, auf welche das verbleibende Geschäftsvolumen entfällt, treten die im Folgenden nicht eingehender betrachteten Spezialbanken hinzu, die gesonderte Aufgaben außerhalb des typischen

Universalbankgeschäfts wahrnehmen und zumeist zu den größten Instituten zählen.

Das Netz der Bankstellen gestaltet sich – trotz Annäherungstendenzen in der Geschäftstätigkeit – entsprechend der zahlenmäßigen Besetzung der Säulen und der historisch verwurzelten geographischen und personellen Tätigkeitsbereiche: Während der Sparkassensektor im Jahr 2003 15.830 und die Gruppe der Genossenschaftsbanken 14.609 Bankstellen ausweist, besteht das Netz der privaten Kreditbanken aus lediglich 5.461 Bankstellen, von welchen 2.225 den Großbanken zuzuordnen sind.³⁴⁴ Angesichts dieser vergleichweisen Knappheit von Bankstellen haben die privaten Banken alternative Möglichkeiten entwickelt, ihr Angebot für Privatkunden attraktiv zu gestalten; so haben die Großbanken beispielsweise mit der *Cashgroup* ein gemeinsames System zur Bargeldabhebung etabliert, um ihren Kunden eine größere Dichte kostenfreier Abhebungsstellen bieten zu können, welchem sich – trotz ihrer Fülle an Zweigstellen – auch die Postbank angeschlossen hat.

4.3.2 Größenverteilung und Konzentration

Entsprechend der größten Zahl von Instituten beim gleichzeitig kleinsten Marktanteil zeigt die Größenverteilung der Banken des Jahres 2003 – in Abbildung 4.7 veranschaulicht – für die Institute des Genossenschaftssektors die im Durchschnitt vergleichsweise geringste Größe. Ihre häufigste Größe liegt zwischen 100 und < 250 Millionen Euro, und mit der überwiegenden Zahl der Genossenschaftsbanken in Größenklassen unter 500 Mio. Euro verkörpern sie in der Tat kleine Institute. Die Sparkassen hingegen haben ihre größte Häufigkeit in der Assetklasse von 1 Mrd. bis < 5 Mrd. Euro und heben sich damit hinsichtlich der durchschnittlichen Institutsgröße bereits deutlich von den Genossenschaftsbanken ab, die Landesbanken zählen zur Klasse der größten Banken. Ein heterogenes Bild zeigt sich bei Betrachtung der privaten Banken: Hier sind, wie im folgenden Abschnitt 4.4 noch näher verdeutlicht wird, als

³⁴⁴ Die Zahl der Bankstellen ist in der Definition der berücksichtigten Institute nicht perfekt deckungsgleich mit den sonstigen Angaben zu den drei Säulen. Während die sonstigen Daten sich auf die Menge der *Monetären Finanzinstitute* bezieht, basieren die Angaben zu den Bankstellen auf dem weiter gefassten Kreis der Kreditinstitute. Auch sind in der angegebenen Zahl der Bankstellen der privaten Kreditbanken die 10.646 Bankstellen der

ein Extrem kleine Privatbanken aktiv, andererseits gehören aber auch die größten deutschen Banken dieser Gruppe an.

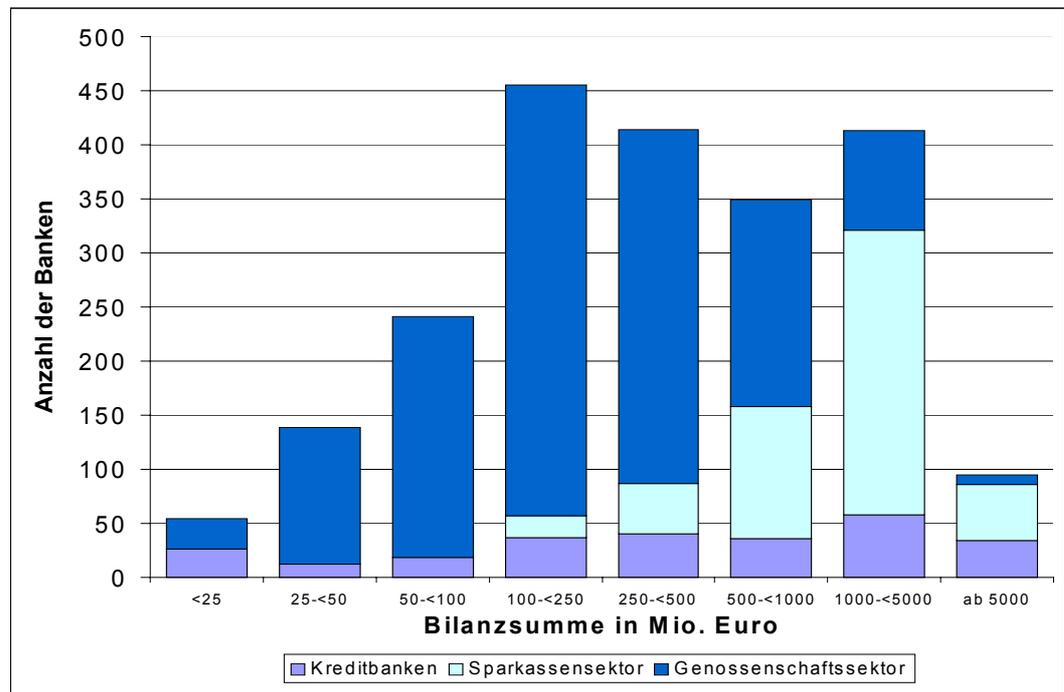


Abb. 4.7: Größenverteilung der Institute des Dreisäulensystems
Quelle: eigene Darstellung auf Basis von Daten der Deutschen Bundesbank, Bankenstatistik

Betrachtet man über diese aggregierte Verteilung hinaus die nach Bilanzsumme größten deutschen Banken des Jahres 2003 mit Blick auf ihre Zugehörigkeit zu den verschiedenen Säulen, so zeigt die Statistik, dass – ähnlich den Vorjahren – nur 13 der 30 Größten den privaten Kreditbanken angehören. Neben den führenden Privatbanken sind auch zehn der zwölf öffentlichen Landesbanken sowie mit DZ- und WGZ-Bank die beiden Spitzeninstitute des Genossenschaftssektors vertreten.³⁴⁵

Postbank nicht berücksichtigt. Auf ihre Einbindung wurde bewusst verzichtet, ist die angegebene Zahl doch, wie bereits erläutert, in ihrer Höhe irreführend.

³⁴⁵ Die in Abbildung 4.8 wiedergegebenen Daten aus Karsch (2004) sind nicht direkt mit den Daten der Deutschen Bundesbank vergleichbar. Ausschlaggebend hierfür sind mehrere Sachverhalte: Zum einen beruhen die angegebenen Daten auf konsolidierten Jahresberichten, während die Daten der Deutschen Bundesbank auf den Bilanzstatistiken basieren und nur den Inlandsanteil des Geschäfts deutscher Banken erfassen. Darüber hinaus weist die Liste der Top 30-Banken Doppelzählungen auf; so erscheinen die größten privaten Hypothekenbanken sowohl als eigenständige Banken als auch als Konzernteile.

Institut	Bilanzsumme in Mio. €	Konzern-/ Einzelabschluss	Institutsgruppe
Deutsche Bank AG	803.614	KA	privat
HVB Group	479.455	KA	privat
Dresdner Bank AG	477.029	KA	privat
Commerzbank AG	381.585	KA	privat
DZ Bank AG	331.723	KA	genossensch.
Landesbank Baden-Württemberg	323.300	KA	öffentl.-rechtl.
KfW Bankengruppe	313.894	KA	öffentl.-rechtl.
Bayerische Landesbank Girozentrale	313.431	KA	öffentl.-rechtl.
WestLB AG	256.244	KA	öffentl.-rechtl.
Eurohypo AG	227.220	KA	privat
Norddeutsche Landesbank Girozentrale	193.608	KA	öffentl.-rechtl.
HSH Nordbank AG	171.660	KA	öffentl.-rechtl.
Bankgesellschaft Berlin AG	153.286	KA	privat
HVB Real Estate Bank Aktiengesellschaft	152.877	KA	privat
Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale	139.430	KA	öffentl.-rechtl.
Postbank AG	132.619	EA	privat
Landesbank NRW	105.028	KA	öffentl.-rechtl.
DGZ Deka-Bank	100.504	EA	öffentl.-rechtl.
Landesbank Berlin Girozentrale	92.647	EA	öffentl.-rechtl.
Depfa Deutsche Pfandbrief Bank AG	85.141	EA	privat
Allgemeine Hypothekbank Rheinboden AG	79.140	EA	privat
Hypothekbank in Essen AG	74.188	EA	privat
DG Hyp Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank AG	69.070	KA	genossensch.
Landwirtschaftliche Rentenbank AG	66.833	KA	öffentl.-rechtl.
Landesbank Rheinland-Pfalz Girozentrale	65.600	KA	öffentl.-rechtl.
WGZ Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG	61.261	KA	genossensch.
ING BHF-Bank AG	59.008	KA	privat
Landesbank Sachsen Girozentrale	55.200	KA	öffentl.-rechtl.
L-Bank	46.200	KA	öffentl.-rechtl.
Berlin-Hannoversche Hypothekbank AG	39.877	EA	privat

Tab. 4.1: Die 30 nach Bilanzsumme größten deutschen Banken des Jahres 2003
Quelle: Karsch (2004)

4.4 Die privaten Kreditbanken

Mit 261 Banken zum Ende des Jahres 2003 weist die Säule der privaten Kreditbanken als Einzige des Dreisäulensystems eine im Vergleich zu 1980 nicht nachhaltig rückläufige Bankenzahl auf, die unter dem Einfluss der beobachtbaren Internationalisierungstendenzen steht. Sie umfasst mit Großbanken, Regionalbanken, sonstigen Kreditbanken und Zweigstellen ausländischer Banken einerseits Institutsgruppen, die sämtlich dem Primärziel der Gewinnmaximierung folgen, andererseits ist sie hinsichtlich zahlreicher anderer Charakteristika von heterogener Struktur, wie durch den folgenden kurzen Überblick über die einzelnen Gruppen, der der Analyse von Geschäftsstruktur und -erfolg voransteht, deutlich wird.

4.4.1 Die Besetzung der Säule der privaten Kreditbanken

Großbanken

Beginnt man die Betrachtung mit den im Jahr 2003 vier deutschen Großbanken Deutsche Bank, Bayerische Hypo- und Vereinsbank, Dresdner Bank und

Commerzbank – die Postbank zählt erst ab den Statistiken des Jahres 2004 zu dieser Kategorie – so findet man zunächst Akteure vor, die allesamt in der Rechtsform der Aktiengesellschaft als echte Universalbanken mit *Retail-* und *Corporate Banking* wie auch *Investment Banking* am Markt aktiv sind. Während im Bereich der Versicherungsaktivitäten der *Big Four* grundlegend verschiedene Strategien vorherrschen – die Deutsche Bank hat sich aus diesem Geschäftsfeld zurückgezogen, während Commerzbank und Bayerische Hypo- und Vereinsbank über Kooperationen am Markt präsent sind und die Dresdner Bank mit Allianz von einem Versicherungsunternehmen übernommen wurde – zählen die Hypotheken- und Bauspartöchter, die alle Großbanken aufweisen, ebenso wie ihre Investmentgesellschaften zu den größten am deutschen Markt.³⁴⁶ Mit den Positionen 4, 13, 14 und 17 in den Ranglisten der nach Bilanzsumme größten europäischen Banken 2003 zählen die deutschen Großbanken auch im europäischen Kontext zu den führenden Häusern und auch weltweit sind sie in den Listen der größten Banken vertreten.³⁴⁷

Regionalbanken und sonstige Kreditbanken

Mit der näheren Betrachtung der Gruppe der Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken rücken die kleineren deutschen Kreditbanken in den Fokus. Anders als die Großbanken weist diese Gruppe eine heterogene Zusammensetzung mit Instituten unterschiedlicher Größe und Struktur auf.³⁴⁸ Dabei sind im Rahmen des in aller Regel universellen Angebots häufig Schwerpunktsetzungen auf Firmenkunden- oder Wertpapiergeschäft sowie das Geschäft mit konkreten Zielgruppen aus dem Bereich der Privatkunden zu erkennen.³⁴⁹

Das größte dieser Gruppe angehörende Haus war im Jahre 2003 die national auf Position 13 geführte Bankgesellschaft Berlin, die 1994 aus einem Zu-

³⁴⁶ Mit der Hypo Real Estate Holding, der Muttergesellschaft von Hypo Real Estate Bank, Württembergische Hypothekenbank und Hypo Real Estate Bank International, hat die HypoVereinsbank in 2003 via *Spin-off* eine der größten Neugründungen etabliert. Sie rangiert unter den größten europäischen Banken des Jahres 2003 gemessen an der Bilanzsumme auf Rang 41. Vgl. o.V. (2004).

³⁴⁷ Zu den angegebenen Positionierungen vgl. o.V. (2004). Gemessen an der Bilanzsumme rangieren die deutschen Großbanken im weltweiten Ranking 2003 auf den Plätzen 6 (Deutsche Bank), 21 (HypoVereinsbank), 22 (Dresdner Bank) und 25 (Commerzbank). Vgl. Timewell (2004). Gemessen am *Tier One Capital* schneiden die Institute allerdings durchweg schwächer ab, nur die Deutsche Bank erreicht mit Rang 12 eine Positionierung unter den Top 25.

³⁴⁸ Vgl. Schierenbeck / Hölscher (1998), Seite 69f.

sammenschluss von Landesbank Berlin, Berliner Bank AG und Berlin Hypotheken- und Pfandbriefbank AG sowie mehreren Fondsgesellschaften entstanden ist.^{350, 351} Ihr folgen auf den Positionen 16 die seit Juni 2004 börsennotierte Postbank AG, die sich bis dahin im ausschließlichen und bis dato im Mehrheitsbesitz der privatisierten Deutschen Post AG befindet, und auf Rang 27 die ING-BHF-Bank, die 1999 durch den Kauf der BHF-Bank durch die ING Gruppe entstand und zum Jahresende 2004 in ING-Bank Deutschland und BHF-Bank aufgespalten wurde.³⁵² Wie dieser kurze Einblick bereits erkennen lässt, sind in der Gruppe der Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken umfangreiche Strukturveränderungen im Gange.

Wenngleich nicht unter den Top 50 vertreten, gehören doch auch die Privatbankiers seit der Umstellung der statistischen Erfassung durch die Deutsche Bundesbank im Jahr 1999 dieser Gruppe an. Sie zeichnen sich durch eine traditionell starke Bindung der Eigentümer an ihr Haus aus und stellen mit Instituten wie beispielsweise der 1590 in Hamburg gegründeten Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG oder dem 1674 in Frankfurt am Main gegründeten Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA die traditionsreichsten noch am Markt aktiven Banken Deutschlands.³⁵³ Geführt werden die Privatbanken in den Rechtsformen des Einzelkaufmanns, der offenen Handelsgesellschaft, der Kommanditgesellschaft sowie der der Kommanditgesellschaft auf Aktien. Unter den im historischen Kapitel erörterten Entwicklungen und ihren Ausläufern ging die Zahl dieser Häuser kontinuierlich zurück, so dass ihr Anteil an den Assets des deutschen Bankensektors mit etwa einem halben Prozent in

³⁴⁹ Vgl. Ingenschay (1992), Seite 31.

³⁵⁰ Diese und die folgenden Positionsangaben entsprechen den Angaben in Karsch (2004).

³⁵¹ Durch Beihilfen in Milliardenhöhe stabilisiert agiert sie inzwischen als im Mehrheitsbesitz des Landes Berlin befindliche Landesbank Berlin Holding AG und verbindet als börsennotierte AG private Rechtsform und öffentlich-rechtliche Struktur. Bis Ende 2007 muss gemäß den Auflagen der EU eine diskriminierungsfreie, also für private wie auch öffentlich-rechtliche Bieter gleiche Konditionen bietende, Privatisierung erfolgen. In diesem Zusammenhang wird auch der Namensschutz der Sparkassen gegenwärtig rechtlich geklärt.

³⁵² Ein Blick auf den erweiterten Kreis der Top 50 zeigt Allgemeine Deutsche Direktbank AG DIBA auf Rang 31, Baden-Württembergische Bank AG auf Position 42, gefolgt von Deutsche Kreditbank AG, SEB AG und Vereins- und Westbank AG auf den Plätzen 43, 44 und 46.

³⁵³ Vgl. Schierenbeck / Hölscher (1998), Seite 70. Die engere Verbindung von Eigentümer- und Unternehmerrolle kann in der Haftung oder der aktiven Teilnahme an der Geschäftsführung zum Ausdruck kommen.

einem Bereich liegt, der sie weniger unter wirtschaftlichen als vielmehr unter Aspekten der Tradition relevant erscheinen lässt.³⁵⁴

*Zweigstellen ausländischer Banken*³⁵⁵

Die Zahl der Niederlassungen ausländischer Banken in Deutschland ist, entgegen der Entwicklung in den Institutzahlen der anderen Bankengruppen und entsprechend der Internationalisierungstendenz, im Zeitraum von 1980 bis 2003 von 56 auf 84 angewachsen. Diese kontrollierten 2003 rund 1,4 Prozent der Assets, wobei ihr Anteil seit 1980 zwischen diesem Wert und 2,4 Prozent schwankte.³⁵⁶ Die Strategien, mit welchen die einzelnen Anbieter an den deutschen Markt treten, unterscheiden sich deutlich: Während kleinere Institute zumeist unselbständige Filialen oder Repräsentanzen unterhalten, treten größere Auslandsbanken über selbst gegründete oder übernommene Banken, wie beispielsweise im Fall der durch die ING Gruppe übernommenen BHF-Bank, an den deutschen Markt. Eine eingehende Analyse der Zweigstellen ausländischer Banken und ihrer Aktivitäten ist insoweit nur von begrenztem Interesse, als sie keinen Aufschluss über das tatsächliche Ausmaß der Engagements ausländischer Akteure am deutschen Bankenmarkt gibt, sind Beteiligungen ausländischer Akteure an deutschen Banken durch die Erfassungsmethodik der Deutschen Bundesbank die drei Universalbankensäulen betreffend doch nicht abgebildet.

4.4.2 Geschäftsvolumen und -struktur der privaten Kreditbanken

Im Zeitraum von 1980 bis 2003 konnten die privaten Kreditbanken eine Entwicklung der realen Bilanzsumme von 270 Mrd. auf rund eine Billion Euro erzielen, was einer relativ zum Gesamtsektor überdurchschnittlichen mittleren jährlichen Wachstumsrate von rund sechs Prozent bei einer gleichzeitigen

³⁵⁴ Entsprechend der Eingliederung der Privatbankiers in die Gruppe Regionalbanken im Jahr 1999 bezieht sich die Angabe zum Marktanteil dieser Häuser auf das Jahr 1998.

³⁵⁵ Unter dem Begriff Zweigstelle einer ausländischen Bank ist ein Institut zu verstehen, das sich in ausländischem Eigentum befindet und innerhalb der Bundesrepublik Deutschland tätig ist.

³⁵⁶ Zur Erfassung der Entwicklung des Marktanteils in Händen ausländischer Institute ist der angegebene Wert um den Anteil der 45 rechtlich selbständigen Banken im ausländischen Mehrheitsbesitz zu erhöhen. Diese Summe belief sich im Jahr 2003 auf etwa sechs Prozent der deutschen Bankassets, nachdem der Wert trotz der wachsenden Institutzahl bis 2001 mit einer Schwankung zwischen 3,8 und 4,6 Prozent der Aktiva etwa konstant gewesen war.

Marktanteilsentwicklung von 23 auf 28 Prozent entspricht. Die durchschnittliche Betriebsgröße hat sich im gleichen Zeitraum von gut einer auf 3,9 Mrd. Euro annähernd vervierfacht, wobei der Löwenanteil dieses Wachstums auf die Entwicklung der großen Banken zurückzuführen ist. Regionalbanken und Zweigstellen ausländischer Banken haben ihre durchschnittliche Betriebsgröße im Betrachtungszeitraum deutlich weniger stark ausgeweitet. Allerdings litten die vier Großbanken in den Jahren nach 1999 auch deutlicher als die Regionalbanken unter der wirtschaftlichen Schwächeperiode, ihr Geschäftsvolumen entwickelte sich in dieser Zeit langsamer als das der Regionalbanken.

Betrachtet man die strukturelle Entwicklung des Aktivgeschäfts, so zeigt sich Abbildung 4.9 zu entnehmendes Bild:

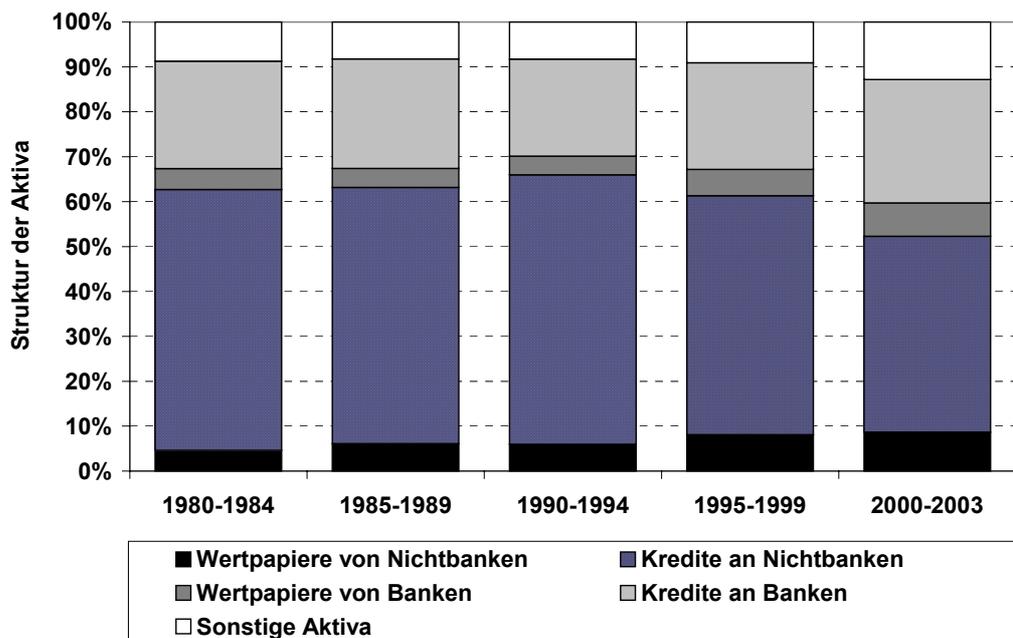


Abb. 4.8: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft der privaten Kreditbanken
Quelle: eigene Darstellung

Deutlich zu erkennen ist zunächst die – mit Blick auf die Grundtendenz mit der Gesamtsektorentwicklung übereinstimmende – rückläufige Bedeutung des traditionellen Kreditgeschäfts mit Nichtbanken. Betrag dessen Anteil bis in die frühen neunziger Jahre noch etwa 60 Prozent, so fiel er im Verlauf der letzten zehn Jahre des Beobachtungszeitraums auf unter 45 Prozent ab, wo-

hingegen der Anteil von Nichtbank-Wertpapieren in den Bilanzen der Kreditbanken – aus den in 4.2.3 bereits genannten Gründen – deutliche Zuwächse verzeichnen konnte. Dies unterstreicht die weithin proklamierte, wachsende Bedeutung marktnaher Geschäfte relativ zum traditionellen Kreditgeschäft, die bei den Kreditbanken deutlicher ausgeprägt ist als im Sparkassen- und Genossenschaftsbankensektor. Mit Blick auf den Gesamtbeobachtungszeitraum decken die privaten Kreditbanken im Rahmen ihrer Kreditvergabe damit – trotz der Rückführung des Gewichts des Kreditgeschäfts mit Nichtbanken – einen konstanten Anteil von 26 bis 28 Prozent des Kreditvolumens an inländische Unternehmen und Selbständige ab, welches mangels Verfügbarkeit aussagekräftigerer Daten als Maßgröße für das Engagement in der Kreditversorgung der Realwirtschaft herangezogen wird. Ein gelegentlich unterstellter pauschaler Rückzug aus der Kreditversorgung von Unternehmen ist damit nicht erkennbar.³⁵⁷ Den Anteil ihres Geschäfts, der auf Interbankenaktivitäten entfällt, haben die privaten Kreditbanken auf gut 30 Prozent ausgeweitet.

Nicht aus obiger Abbildung ersichtlich wird das für die privaten Kreditbanken wachsende Gewicht internationaler Transaktionen, in welchen die Säule – wie im historischen Kapitel erläutert – traditionell vergleichsweise stark engagiert ist. In der Gegenwart betreibt ein großer Teil ihrer Kunden grenzüberschreitende Geschäfte. Diesen Zusammenhängen entsprechend entfallen auf grenzüberschreitende Geschäftsaktivitäten etwa 35 Prozent ihrer Aktiva, ein überdurchschnittlicher, angesichts eines Anteils von 18 Prozent der Bilanzsumme in 1990 stark angewachsener Anteil. Neben den Kreditbanken tätigen nur die Landesbanken mehr als 20 Prozent grenzüberschreitende Transaktionen, die allerdings gesondert zu bewerten sind.³⁵⁸ Die privaten Kreditbanken sind damit die Banken mit der deutlich internationalsten Ausrichtung.

³⁵⁷ Zwar ist der Anteil im Vergleich zu Werten von bis zu 38 Prozent in den frühen neunziger Jahren deutlich rückläufig, diese Zahlenwerte stehen allerdings im Zusammenhang mit den besonderen Bedingungen im Zuge der deutschen Wiedervereinigung. Hier übernahmen die privaten Kreditbanken maßgebliche Anteile der Kreditversorgung der ostdeutschen Wirtschaft, verfügten die in den ostdeutschen Ländern vorhandenen Banken doch – neben weiteren Schwierigkeiten – über keinerlei Expertise in der Vergabe von Krediten; vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1992). Der Rückgang auf Anteile unter 30 Prozent stellt damit weniger einen Rückzug als vielmehr die Rückkehr zur langjährigen Aufgabenteilung im Kreditgeschäft dar.

³⁵⁸ Die Zahlenwerte zum Auslandsgeschäft von privaten Kreditbanken und Landesbanken sind nur sehr begrenzt vergleichbar, weil die Landesbanken weitestgehend das Auslands-

Wie bei den Aktiva sind auch auf der Passivseite der Bilanzen der privaten Kreditbanken deutliche Veränderungen sichtbar. Hier fiel der mit Blick auf den Gesamtsektor traditionell unterdurchschnittliche Anteil der Einlagen von Nichtbanken, der 1980 noch knapp 50 Prozent betragen hatte, mit dem allgemeinen Trend auf durchschnittlich 36 Prozent im Zeitraum von 1995 bis 2003 ab. Ausgeglichen wurde dieser Rückgang durch einen wachsenden Anteil der Einlagen von Banken, die zuletzt einen Anteil von 38 Prozent ausmachten. Die Bedeutung der Inhaberschuldverschreibungen im Rahmen der Mittelbeschaffung der privaten Kreditbanken hängt deutlich damit zusammen, dass der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank als gemischtem Institut die Ausgabe von Pfandbriefen möglich war. Inhaberschuldverschreibungen machten 2003 einen Anteil von zwölf Prozent an den Passiva der Kreditbanken aus. Insgesamt entsprechen die Entwicklungstendenzen im Bereich der Passiva damit denen auf Gesamtsektorebene, inklusive der Konsequenz verteuerter Refinanzierung.

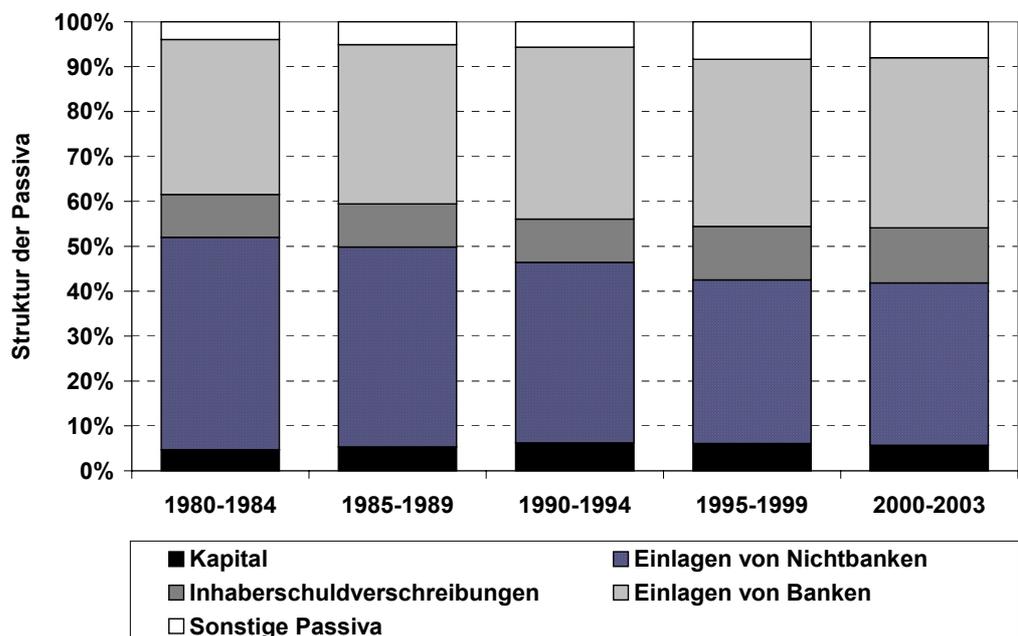


Abb. 4.9: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft der privaten Kreditbanken
Quelle: eigene Darstellung

geschäft der Sparkassen übernehmen und die zurückliegende Entwicklung ihrer Geschäftstätigkeit zudem unter gesondert zu bewertender staatlicher Einflussnahme stand.

4.4.3 Kosten und Erträge der privaten Kreditbanken

Betrachtet man zunächst den von den privaten Kreditbanken erwirtschafteten Rohertrag, der in der Statistik des Jahres 2003 mit rund 38 Prozent des Rohertrages des Gesamtsektors einen im Vergleich zum Geschäftsanteil deutlich überdurchschnittlichen Anteil ausmacht,³⁵⁹ so zeigt der Blick auf dessen Wachstum – wie für den Gesamtsektor so auch für die privaten Kreditbanken – ein Zurückbleiben hinter der Geschäftsentwicklung. Zwar liegt der Wert mit durchschnittlich 5,3 Prozent jährlichem Zuwachs für den gesamten Betrachtungszeitraum etwa ein Prozent höher als im Gesamtspektordurchschnitt, vom Einbruch der zurückliegenden Jahre konnten sich die privaten Kreditbanken jedoch nicht abkoppeln; sie verzeichneten in den Jahren 2000 bis 2003 im Durchschnitt einen leichten Rückgang des Rohertrags.

Der Jahresüberschuss in Prozent der Bilanzsumme weist ebenso wie die in Abbildung 4.11 dargestellte Eigenkapitalrendite vor Steuern einen seit Mitte der achtziger Jahre fallenden Verlauf auf. Dieser gewann in den zurückliegenden Jahren konjunktureller Schwäche, welche die Erträge der Banken nachhaltig beeinträchtigte, stark an Dynamik und führte zu negativen Werten dieser beiden Erfolgsmaßgrößen, eine Stabilisierung gelang erst im Verlauf des Jahres 2004. Zwar ist grundsätzlich bei Bankengruppen mit Filialnetz die *Cost-Income-Ratio* gegenüber solchen ohne Filialnetz erhöht, das starke Anwachsen der Kenngröße auf in der Spitze über 0,8 kann allein dadurch jedoch nicht erklärt werden. Hierfür sind vielmehr die massiven Einkommenseinbrüche der zurückliegenden Jahre zumindest teilweise ausschlaggebend, wobei für die im Vergleich zum Gesamtsektor noch unerfreulichere Entwicklung im Fall der privaten Kreditbanken die massiven Investitionen der Vorjahre in *Investment Banking*-Aktivitäten eine Rolle spielen.³⁶⁰ Die Reduktion der Ko-

³⁵⁹ Beim Vergleich von Marktanteils- und Ertragsanteilsangaben ist zu berücksichtigen, dass die Ertragsdaten – auch auf Anfrage – nur unter Ausschluss von Angaben zu Bausparkassen zur Verfügung gestellt werden. Damit ist die Basis für die Bestimmung von Ertragsanteilen reduziert. Die Differenz zwischen Marktanteil und Rohertragsanteil ist im Fall der privaten Kreditbanken allerdings so deutlich, dass deren grundsätzliche *Outperformance* mit Blick auf den Rohertrag außer Frage steht.

³⁶⁰ Die *Cost-Income-Ratio* setzt die Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen ins Verhältnis zu den operativen Erträgen. Wenngleich die privaten Kreditbanken keine Filialnetze in vergleichbarer Dichte wie die Sparkassen und Genossenschaftsbanken aufweisen, so ist ihre *Cost-Income-Ratio* doch aufgrund der vorhandenen Filialen im Vergleich zu Institutgruppen ohne Filialnetz traditionell erhöht.

sten in diesem Bereich konnte mit den Einbrüchen im Geschäft zunächst nicht Schritt halten.

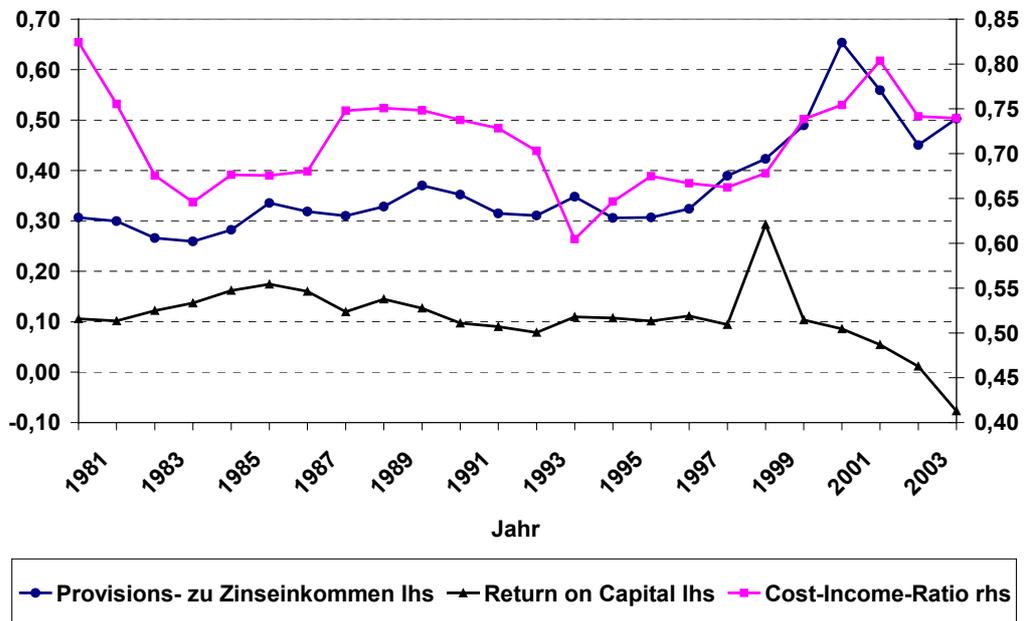


Abb. 4.10: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen der privaten Kreditbanken
Quelle: eigene Darstellung

Die Dynamik der Ertragsstruktur der privaten Kreditbanken spiegelt die Ertragschwäche des Kreditgeschäfts und die wachsende Bedeutung des Kapitalmarkts innerhalb der deutschen Volkswirtschaft deutlich wider: Die relative Bedeutung des traditionellen Intermediationsgeschäfts für die operativen Erträge ist über den Betrachtungszeitraum nachhaltig rückläufig; betrug der Anteil des Zinsüberschusses noch bis Mitte der neunziger Jahre leicht rückläufige 75 Prozent, so ging er im Durchschnitt der letzten fünf Jahre auf unter 60 Prozent zurück.³⁶¹ Verglichen mit dem Gesamtsektor ist der Einfluss der traditionellen Intermediationstätigkeit damit bei den privaten Banken geringer, sie erwirtschaften – ihrer historischen Ausrichtung entsprechend – bereits langjährig einen zehn bis 15 Prozent größeren Anteil ihres operativen Ertrags in marktnahen Geschäftsbereichen. Begünstigt wird die Tendenz weg vom klassischen Kreditgeschäft noch durch die im Vergleich zu öffentlich-rechtlichen Banken höheren Refinanzierungskosten infolge der nur für letzte-

³⁶¹ Der Ertragsanteil des Zinsgeschäfts schwankt in den letzten fünf Jahren des Beobachtungszeitraums zwischen 53 und 64 Prozent, bei einem arithmetischen Mittel von 58,2 Prozent. Mit Blick auf die längerfristige Entwicklung bleibt ein Rückgang deutlich erkennbar.

re gültigen staatlichen Garantien, die für die Privatbanken *ceteris paribus* zu geringeren Margen führen.

Die geringe Rentabilität des Kreditgeschäfts lässt eine unvollständige Nutzung der Wertschaffungspotentiale vermuten und trägt zur Intensivierung der Bemühungen um eine Optimierung der Prozesse bei. *Outsourcing* ermöglicht in diesem Kontext die Realisierung von Kostenreduktionen und –variabilisierung und die Spezialisierung auf spezifische Funktionen. Gemäß einer Untersuchung des E-Finance-Lab, gemäß welcher aus den Reihen der privaten Kreditbanken rund 50 Prozent der Institute bereits *Outsourcing*-Möglichkeiten eruiert haben, zeigen sich diese, entsprechend ihrer traditionell vergleichsweise hohen strukturellen Variabilität und der Situation im Kreditgeschäft, für die gezielte Aufspaltung der Wertschöpfungskette bislang am offensten.³⁶²

4.5 Der Sparkassensektor

Der Sparkassensektor besteht – die im Jahr 2003 sieben freien Sparkassen ausgenommen – aus öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten.³⁶³ Zu diesen zählen die Deka-Bank Deutsche Girozentrale auf Bundesebene, die Landesbanken auf Landesebene sowie die öffentlich-rechtlichen Sparkassen. Die zwölf Landesbanken zuzüglich der Deka-Bank und 491 Sparkassen bilden in den Statistiken für das Jahr 2003 die nach Bilanzsumme größte Bankengruppe Deutschlands mit entsprechend großer wirtschaftlicher Bedeutung. Ihre rechtliche Grundlage besteht neben dem materiellen Recht des Bundes im formellen Sparkassenrecht, welches in die ausschließliche Zuständigkeit des Landesgesetzgebers fällt. Letzteres verkörpert in Gestalt der Sparkassengesetze,

³⁶² Vgl. o.V. (2005) sowie umfassender zum Management von Kreditprozessen Wahrenburg et al. (2005).

³⁶³ Öffentlich-rechtliche Kreditinstitute sind juristische Personen öffentlichen Rechts, die in der Rechtsform der Anstalt öffentlichen Rechts Bankgeschäfte im Sinne des § 1 Kreditwesengesetz mit einer bestimmten Aufgabenstellung betreiben. Vgl. Becker (1998). Die freien Sparkassen, die Ende des 18. Jahrhunderts von gemeinnützig engagierten Bürgern gegründet wurden, firmieren hingegen in privatwirtschaftlicher Rechtsform – als rechtsfähiger wirtschaftlicher Verein, rechtsfähige Stiftung oder Aktiengesellschaft; vgl. Kohler (1994), Seite 4. Sie sind in einem eigenen Verband organisiert, zugleich aber auch Mitglieder der regionalen Sparkassen- und Giroverbände. Öffentliche Garantien sind entsprechend ihrer Rechtsform für die freien Sparkassen, die in aller Regel in ihren Prinzipien mit den öffentlich-rechtlichen Sparkassen übereinstimmen, nicht gültig. Mit der Hamburger und der Frankfurter Sparkasse gehören einige der größten Sparkassen den freien Sparkassen an.

-satzungen und -verordnungen die spezifische Rechtsgrundlage des Sparkassenwesens der einzelnen Bundesländer. Damit weist das formelle Sparkassenrecht, das die Sparkassen an den öffentlichen Auftrag bindet,³⁶⁴ bundesweit keine einheitliche Form auf.³⁶⁵

Die folgende dreistufige Organisationsstruktur bei zweistufigen Eigentümerverhältnissen ist charakteristisch für den Sparkassenverbund: Die von kommunalen Gebietskörperschaften getragenen Sparkassen der ersten Stufe sind in der zweiten Stufe über ihren jeweiligen Regionalverband organisiert, über welchen sie die Landesbank tragen, an der das entsprechende Bundesland beteiligt ist. Die Landesbanken und Regionalverbände tragen den Deutschen Sparkassen- und Giroverband, über den sie die Deka-Bank halten. Dabei handelt es sich um ein reines Kooperationsverhältnis zwischen rechtlich selbständigen Verbundpartnern, Weisungsrechte bestehen nicht. Entsprechend ihrer Zugehörigkeit zu den verschiedenen Stufen erfüllen die Institute verschiedene Aufgaben innerhalb des anhaltend dezentral organisierten Sparkassensektors, der über die Sparkassen-Finanzgruppe nach außen als funktionelle Einheit auftritt. Dieser gehören neben den Sparkassen und Landesbanken weitere Verbundunternehmen an, durch welche das Angebot einer universellen Finanzdienstleistungspalette komplettiert wird. Hierzu zählen Landesbausparkassen und Versicherungen der Sparkassen, *Leasing*-, *Factoring*- und Kapitalanlagegesellschaften sowie Immobilien- und Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Diese werden im Folgenden allerdings nicht näher berücksichtigt.³⁶⁶

Traditionell waren die Träger der öffentlich-rechtlichen Banken über die Anstaltslast, die im Innenverhältnis wirkt, dazu verpflichtet, deren Funktionsfähigkeit zu gewährleisten, so dass eine Insolvenz praktisch nicht möglich war. Darüber hinaus bestand im Außenverhältnis über die Gewährträgerhaftung die

³⁶⁴ Entsprechend des öffentlichen Auftrages sind die Förderung des Sparsinns der Bevölkerung, die Struktursicherung, die Sicherstellung der Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit Bankdienstleistungen und die Sicherung der finanziellen Unabhängigkeit der jeweiligen Kommunen Kernaufgaben der Sparkassentätigkeit. Spekulative Geschäfte gehören entsprechend ihrer Aufgabenstellung nicht zu den Tätigkeitsbereichen der lokalen und regionalen Institute.

³⁶⁵ Dennoch weist das nach Art. 70 GG in die Zuständigkeit der Länder fallende Sparkassenorganisationsrecht in zentralen Fragen wie öffentlichem Auftrag, Regionalprinzip und Organzweiteilung über die Bundesländer hinweg einheitliche Grundstrukturen auf.

Verpflichtung, für sämtliche Verbindlichkeiten der Anstalt unbegrenzt zu haften.³⁶⁷ Aus diesen Garantien resultierten für die öffentlich-rechtlichen Banken weitreichende, im weiteren Verlauf noch thematisierte Vorteile gegenüber nicht-staatlichen Instituten, welche bereits seit den sechziger Jahren des 20. Jahrhunderts immer wieder Anlass zu Diskussionen gaben.³⁶⁸ Diese mündeten im Jahr 1994 schließlich in eine Beihilfebeschwerde der privaten Banken bei der Europäischen Kommission,³⁶⁹ im Dezember 1999 reichte die europäische Bankenvereinigung eine Beschwerde gegen Gewährträgerhaftung und Anstaltslast ein.³⁷⁰ Im Ergebnis sah diese den Beihilfetatbestand als erfüllt an und es kam – nach zahlreichen Einwendungen und Verhandlungsrunden – im Juli 2001 zur Brüsseler Verständigung, die den Wegfall der Gewährträgerhaftung und die Modifikation der Anstaltslast zur Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen festlegte und im März 2002 durch die Verständigung über die Förderbanken ergänzt wurde.³⁷¹

Faktisch führten die Neuregelungen zu einem Wegfallen der Anstaltslast für Landesbanken und Sparkassen, eine Verpflichtung des Trägers, Mittel zur Verfügung zu stellen, besteht künftig nicht mehr.³⁷² Die Trägerschaft an sich bleibt davon allerdings unberührt, so dass die öffentliche Rechtsform und das Verbundsystem der Sparkassen und Landesbanken grundsätzlich erhalten

³⁶⁶ Für einen detaillierten Überblick über die Zusammensetzung der Sparkassen-Finanzgruppe und die einzelnen Verbundunternehmen siehe DSGV (Hrsg.) (2004a).

³⁶⁷ Für eine eingehende Erörterung der Gewährträgerhaftung siehe Koenig (1995).

³⁶⁸ Eine von der Bundesregierung eingesetzte Wettbewerbsenquete-Kommission stellte bereits 1968 die Behebung der Wettbewerbsnachteile privater Banken durch einen Umbau des Sparkassenwesens als nötig heraus. Vgl. o.V. (1968), Seite 42ff. Die konkret unterscheidbaren Arten von Vorteilen aus Gewährträgerhaftung und Anstaltslast werden in Kapitel 6 thematisiert.

³⁶⁹ Die Beschwerde hatte die Begünstigung der Landesbanken durch sicherungsbedingte Ratingvorteile sowie die Übertragung der Wohnungsbauförderanstalt NRW an die WestLB zur Erhöhung des zur Kreditunterlegung verfügbaren Eigenkapitals unter zusätzlichem Fehlen einer marktüblichen Verzinsung zum Gegenstand. Siehe hierzu Bundesverband deutscher Banken (1997).

³⁷⁰ Die Begründung der Beschwerde im Beihilfeverfahren gegen WestLB, Stadtparkasse Köln und Westdeutsche Immobilienbank vom 21.12.1999 ist im Internet verfügbar; siehe (Online 3).

³⁷¹ Der Wortlaut der Verständigung auf das sogenannte Plattformmodell ist im Internet abrufbar; siehe (Online 4). Der Verständigung – und einigen Klarstellungen – folgend wurden die Sparkassengesetze der Länder schrittweise geändert.

³⁷² Vielmehr dürfen Mittel im Rahmen der öffentlich-rechtlichen Trägerschaft gemäß der Verständigung nur noch auf Basis normaler wirtschaftlicher Beziehungen gemäß marktwirtschaftlichen Grundsätzen zur Verfügung gestellt werden. Staatliche Haftungsgarantien der traditionellen Art sind nur noch für spezielle Förderinstitute mit exakt definiertem Förderauftrag zulässig.

werden kann. Damit bleiben die Institute des Sektors entsprechend dem fehlenden politischen Willen zur Öffnung bis auf Weiteres auch künftig von säulenübergreifenden Übernahmen ausgeschlossen. Zusätzlich strukturkonservierend dürfte hier die Verantwortlichkeit der einzelnen Bundesländer verglichen mit einer hypothetischen Situation einer bundesweit zentralisierten Entscheidungskompetenz wirken, steht doch kein Ausbruch eines Bundeslandes aus der gemeinsamen Linie zu erwarten.

Hinsichtlich der Refinanzierungsbedingungen resultieren allerdings Änderungen: Seit dem Auslaufen der Gewährträgerhaftung nach Ablauf der Übergangszeit im Juli 2005 verfügen die öffentlich-rechtlichen Banken nicht mehr über die traditionell optimale Bonität.³⁷³ Die als Resultat schlechterer Ratings zu erwartende Erhöhung der Refinanzierungskosten und der Druck in Richtung struktureller Neuausrichtung wurde antizipiert und hat zum Bekenntnis zur vermehrten Ausrichtung an betriebswirtschaftlichen Größen und einer Stärkung der Verbundstruktur geführt, die auf eine verstärkte Wahrnehmung als eine Einheit abzielt.³⁷⁴ Die Umsetzung dieses Einheitsansatzes im Sinne einer Bündelung der Kräfte mit Blick auf sinnvoll zentralisierbare Tätigkeitsbereiche bleibt bislang allerdings begrenzt.

Aufgrund der vollkommen verschiedenen Geschäftstätigkeit der Landesbanken im Vergleich zu regionalen und lokalen Instituten des Sparkassensektors erfolgt die Betrachtung der Geschäftsentwicklung des Sparkassensektors im weiteren Verlauf in aufgespaltener Form. Dies soll jedoch nicht den Eindruck erwecken, dass Landesbanken und Sparkassen als getrennte Gruppen betrachtet werden können, zeichnet sich ihr Verhältnis doch gerade über vertikale Arbeitsteilung durch Kooperation und Spezialisierung aus. Wettbewerb zwischen Landesbanken und Sparkassen existiert nicht.

³⁷³ Für alle nach dem 18.07.2005 eingegangenen Verbindlichkeiten besteht keine Gewährträgerhaftung mehr, für vor der Neuregelung bereits bestehende Verbindlichkeiten gilt die *Grandfathering*-Regelung. Für in der Zwischenzeit eingegangene Verbindlichkeiten wird nur dann noch gehaftet, wenn deren Laufzeit nicht über den 31.12.2015 hinausgeht.

³⁷⁴ Vgl. DSGV (Hrsg.) (2002, 2004b), Rühle / Anclam (2002).

4.5.1 Lokale und regionale Sparkassen

Die lokalen und regionalen Sparkassen nehmen innerhalb des Verbunds vornehmlich die Erfüllung des regionalen Einlagen- und Kreditgeschäfts im Kontakt mit den Endkunden wahr. Sie unterscheiden sich in der Freiheit ihrer Geschäftstätigkeit grundlegend von den Instituten der anderen Säulen: Die Sparkassengesetze der Bundesländer verpflichten sie zur Erfüllung ihres traditionellen öffentlichen Auftrags in seinen verschiedenen Facetten, die Erzielung von Gewinnen steht als Geschäftsziel im Hintergrund.³⁷⁵ Um die Erfüllung dieser Aufgaben, zu welchen insbesondere die Versorgung von Privatkunden wie auch kleinen und mittleren Unternehmen mit sämtlichen benötigten Finanzdienstleistungen und die gezielte Regionalförderung zählen, nicht durch Wettbewerb mit anderen Sparkassen zu beeinträchtigen, begrenzt das Regionalprinzip die Geschäftstätigkeit der Sparkassen räumlich.³⁷⁶ Folglich nehmen diese auch die Möglichkeit der grenzüberschreitenden Erweiterung ihrer Geschäftstätigkeit innerhalb der Europäischen Union nicht wahr, vielmehr übernehmen die Landesbanken weitestgehend das Auslandsgeschäft. Darüber hinaus sind spekulative Devisen- und Wertpapiergeschäfte sowie Beteiligungen außerhalb des Sparkassensektors ausgeschlossen.³⁷⁷

Wenngleich sich die Säule nach außen auf die traditionellen Prinzipien und Ziele beruft, ist in der Praxis eine inhaltliche Aushöhlung des öffentlichen Auftrags wie auch des Regionalprinzips zu verzeichnen. Gegen Letzteres verstoßen die Institute selbst beispielsweise über ihre Direktbanken, die auch Kunden aus benachbarten Regionen ansprechen und somit Konkurrenz zwischen den Instituten schaffen oder im Rahmen von Zusammenschlüssen, die mit einer Neuausrichtung des geographischen Tätigkeitsbereichs einhergehen.³⁷⁸ Mit Blick auf den Auftrag der Versorgungssicherheit Finanzdienstlei-

³⁷⁵ Mit der Veränderung der Rechtsgrundlage hat sich der Sparkassenverbund allerdings zu einer verstärkten Ausrichtung an wirtschaftlichen Aspekten bekannt. Vgl. DSGVO (Hrsg.) (2002).

³⁷⁶ War der Tätigkeitsbereich früher auf das Gebiet des Trägers begrenzt, ist diese Bindung heute nicht mehr in strikter Form gegeben. Vgl. Brzoska (1976), Seite 14.

³⁷⁷ Vgl. Becker (1997), Seite 67.

³⁷⁸ Auch gibt es zahlreiche Einzelbeispiele für diese Abkehr vom Regionalprinzip. Ein solches Beispiel liefert die seit Beginn des Jahres 2006 bestehende Sparkasse Oberhessen, welche ihren Kunden mit der *Oberhessen-Anleihe* ein Anlageprodukt offeriert, das einheimische Mittel außerhalb der eigenen Region – teilweise gar in ausländische Aktien –, spekulativ investiert. Siehe o. V. (2006).

stungen betreffend stünde – gegeben die Struktur des deutschen Bankenmarktes und die vorliegenden Erfahrungen anderer Länder, wie beispielsweise Italiens – auch ohne einen Bankensektor in öffentlicher Hand keine UnterverSORung zu erwarten.

4.5.1.1 Geschäftsvolumen und -struktur der Sparkassen

Zwar konnte der Anteil des Sparkassensektors im Ganzen am bilanziellen Gesamtsektorgeschäftsvolumen mit gut 35 Prozent über den Beobachtungszeitraum konstant gehalten werden, dies resultiert jedoch nicht aus der Geschäftsentwicklung der Sparkassen, deren Geschäftsvolumen sich im Betrachtungszeitraum mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 3,6 Prozent deutlich langsamer als der Sektordurchschnitt entwickelte und im Jahr 2003 – nach einem Anteil von 22 Prozent im Jahr 1980 – 15,5 Prozent des bilanziellen Gesamtsektorgeschäftsvolumens ausmachte. Kompensiert wurde dieser Rückgang vielmehr durch die außerordentliche Geschäftsausweitung der im weiteren Verlauf noch eingehend betrachteten Landesbanken.

Wie in Abbildung 4.12 erkennbar, liegt der Schwerpunkt des Geschäfts der Sparkassen anhaltend deutlich auf der Kreditvergabe an Nichtbanken. Dies liegt im Wesentlichen darin begründet, dass die entsprechend der historisch gewachsenen Kundenstruktur im Fokus stehenden – häufig in ländlichen Gebieten ansässigen – Privatkunden und kleinen und mittelständischen Unternehmen noch in stärkerem Maße als andere potentielle Zielgruppen traditionelle Finanzdienstleistungen nachfragen, allerdings trägt auch die Aufgabenteilung im Verbund zu dieser Geschäftsstruktur bei, sind die Sparkassen doch – wie bereits erwähnt – verbundbedingt in verschiedenen Geschäftsfeldern nicht oder nur in außerordentlich geringem Maße aktiv. Gemessen am Gesamtvolumen der Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Selbständige haben die Sparkassen ihr Engagement mit konstanten 22 Prozent im Beobachtungszeitraum, und damit auch in den zurückliegenden Krisenjahren, nicht ausgeweitet.

Das Wertpapiergeschäft macht einen in Übereinstimmung mit der Entwicklung des Gesamtsektors über den Beobachtungszeitraum von etwa 17 Prozent

auf rund ein Viertel der Bilanzsumme gewachsenen Anteil aus, der allerdings trotz prozentual starker Ausweitung der Nichtbank-Wertpapiere auf bis annähernd zehn Prozent noch immer überwiegend aus von den Landesbanken ausgegebenen Papieren besteht. Entsprechend der Aufgabenteilung im Verbund, die für die Sparkassen primär die Geschäftsabwicklung mit Nichtbanken vorsieht, nimmt das Interbankengeschäft in ihren Bilanzen einen vergleichsweise geringen Anteil ein.

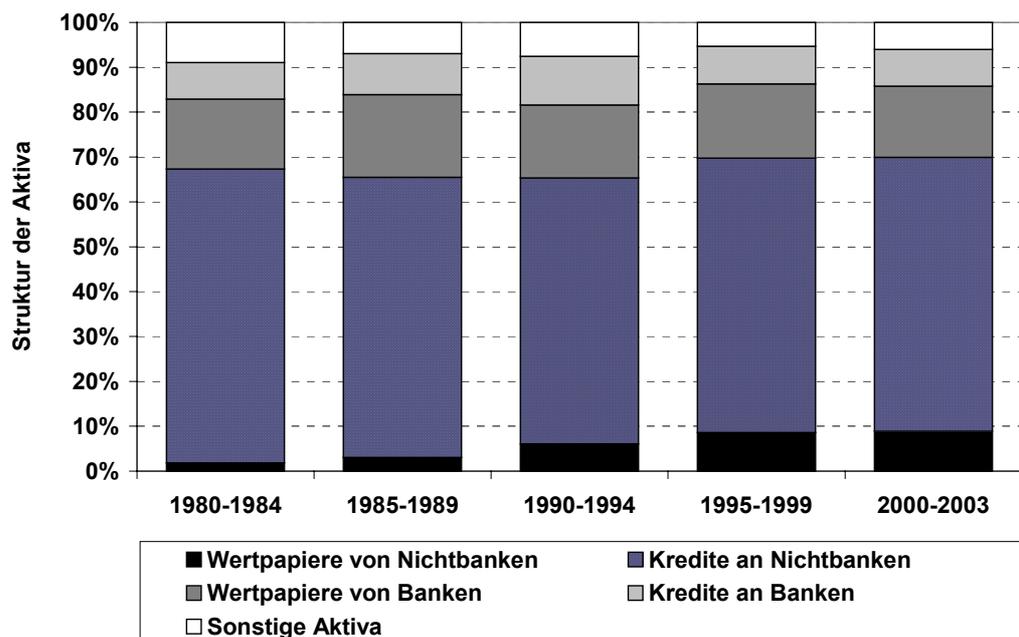


Abb. 4.11: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft der Sparkassen
Quelle: eigene Darstellung

Auf der Refinanzierungsseite dominiert bei den Sparkassen – wenngleich auch bei ihnen ein deutlicher Rückgang erkennbar ist – überdeutlich das klassische Einlagengeschäft; verglichen mit den privaten Kreditbanken bestreiten sie mit einem Anteil der Einlagen von Nichtbanken von über 60 Prozent einen um über 25 Prozent der Bilanzsumme höheren Anteil aus dieser Quelle. Ergänzt wird die Mittelbeschaffung durch die über die Zeit gewachsene Inanspruchnahme von Interbankenrefinanzierung, die gemäß der Verbundstruktur über die Landesbanken erfolgt. Da die zunehmende Renditeorientierung der Anleger zu einer weiteren Substitution von Einlagen führen dürfte, sind innerhalb des Verbunds unter Berücksichtigung der verschärfend wirkenden veränderten Rechtsgrundlage geeignete Maßnahmen zur Sicherung der Refinanzierung wichtig.

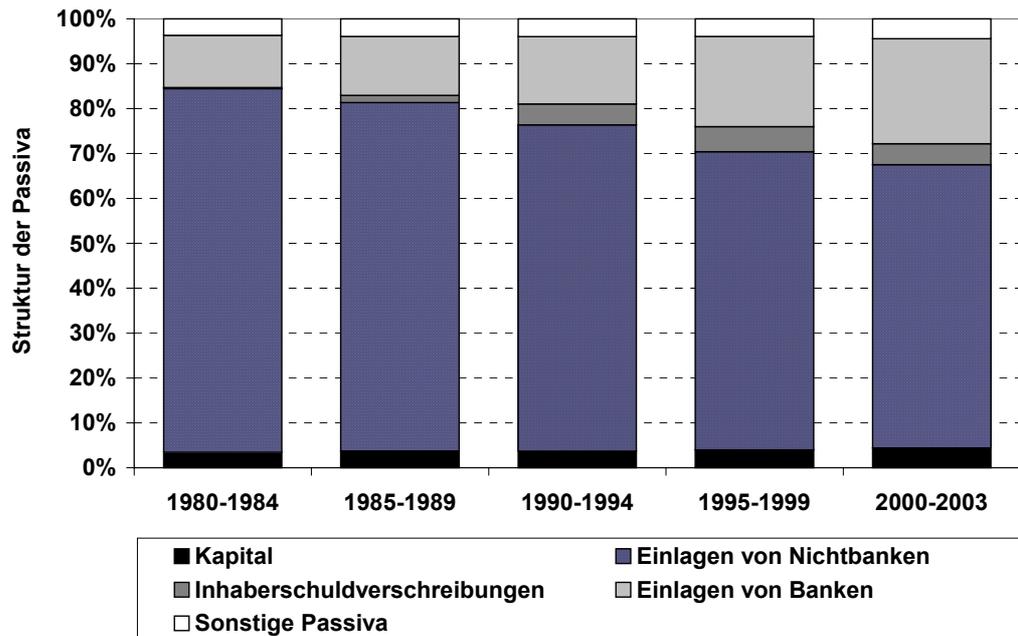


Abb. 4.12: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft der Sparkassen
Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 4.13 nicht erkennbar ist im Beobachtungszeitraum eine weitere für die abschließende Bewertung interessante Entwicklung auf der Passivseite der Bilanzen zu beobachten: Der Sparkassensektor öffnete sich mit der Einführung von Genussrechtskapital und Stillen Beteiligungen, von welchen andere Finanzdienstleister ausgeschlossen blieben, neuen Formen der Beschaffung von gemäß KWG als Haftungskapital anerkannten Mitteln. Ausgangspunkt hierfür war eine Änderung des KWG im Jahr 1985, die nachrangige Verbindlichkeiten, Genussscheine und Stille Beteiligungen zur Erhöhung des Haftungskapitals zuließ.³⁷⁹

4.5.1.2 Kosten und Erträge der Sparkassen

Der Rohertrag der Sparkassen machte 2003 rund 27 Prozent des Rohertrages im Gesamtsektor aus, wobei sein Wachstum im Betrachtungszeitraum mit jährlich durchschnittlich 3,3 Prozent hinter der Geschäftsentwicklung wie auch hinter der Rohertragsentwicklung im Gesamtsektordurchschnitt zurück-

³⁷⁹ Das Sparkassengesetz des Landes Hessen erlaubt im Zusammenhang mit Stillen Beteiligungen Privater seit 1993 eine Teilprivatisierung von bis zu 49 Prozent. Siehe hierzu HSpkG § 22. Interessant erscheint in diesem Kontext die in Kapitel 7 aufgegriffene Frage, inwieweit eine solche Erhöhung unter Berücksichtigung der rechtlichen Lage erforderlich gewesen ist.

geblieben ist, allerdings bei nach wie vor überdurchschnittlichem Rohertragsniveau. Entsprechend der Geschäftsstruktur ist der Anteil des Zinsüberschusses am operativen Ergebnis bei den Sparkassen mit vergleichsweise schwach rückläufigen über 80 Prozent deutlich überdurchschnittlich, was angesichts der Dynamik in den Rahmenbedingungen und der künftig veränderten Rechtsgrundlage kritisch zu bewerten ist. Die Wachstumsraten der Provisionsüberschüsse lassen zwar eine zunehmende Bedeutung des Kapitalmarkts im Bankengeschäft erkennen, allerdings bleibt der relative Beitrag gering: Der Anteil der Provisionsüberschüsse am operativen Ergebnis stieg im Beobachtungszeitraum von unter zehn auf rund 17 Prozent im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2003.

Jahresüberschuss in Prozent der Bilanzsumme und Eigenkapitalrendite vor Steuern weisen den gruppenübergreifend üblichen, insgesamt deutlich fallenden Verlauf auf, welcher in den zurückliegenden Jahren hoher Insolvenzzahlen deutscher Unternehmen die verbreitet sichtbare Beschleunigung erfuhr, im Jahr 2003 aber stabilisiert werden konnte. Mit rund elf Prozent im Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2003 ist die Eigenkapitalrentabilität der Sparkassen dabei deutlich höher als die anderer Universalbanken. Allerdings ist diese – traditionell von anderen Bankengruppen nicht erreichte Rentabilität der Sparkassen – kein reines Resultat wirtschaftlichen Handelns, sondern wird wiederum von verschiedenen Faktoren begünstigt: Zum einen weisen die traditionellen Kundengruppen der Sparkassen eine vergleichsweise schwache Marktposition auf, wodurch höhere Margen realisiert werden können, zum anderen stehen die Institute gerade in ländlichen Regionen bisher unter vergleichsweise geringem Konkurrenzdruck.³⁸⁰ Schließlich verfügen sie über den gesamten Beobachtungszeitraum über die erläuterten rechtsformbedingten Refinanzierungsvorteile.

³⁸⁰ Der Vorteil beschränkter Konkurrenz wird durch die vermehrte Nutzung alternativer Vertriebswege, insbesondere des Internet-Banking in den letzten Jahren abgeschwächt. Mit dem schrittweisen Ausscheiden der älteren Bankkunden, die alternativen Absatzkanälen vergleichsweise kritisch gegenüberstehen, wird sich diese Entwicklung fortsetzen.

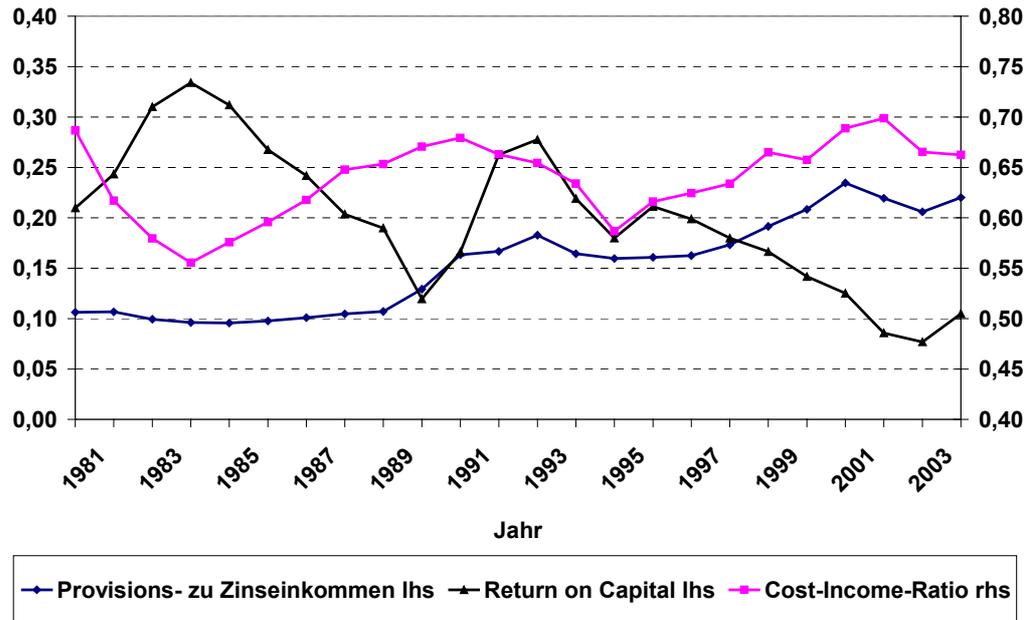


Abb. 4.13: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen der Sparkassen
Quelle: eigene Darstellung

Vor dem Hintergrund des zu unterhaltenden Filialnetzes ist auch bei den Sparkassen die *Cost-Income-Ratio* im Vergleich zu den Landesbanken, den genossenschaftlichen Zentralbanken und den Realkreditinstituten erhöht, entsprechend dem Verzicht auf großvolumige Investitionen ins *Investment Banking* ist der Anstieg im zurückliegenden Jahrzehnt allerdings geringer ausgefallen als bei den privaten Kreditbanken.

Von aus der Auslagerung von Nichtkerngeschäftsprozessen resultierenden Kostenvorteilen, die durch die Verbundorganisation vereinfacht realisiert werden könnten, machen die Sparkassen bislang nur begrenzt Gebrauch. Dies überrascht gleich aus mehreren Gründen. So erkannte man zum einen – beispielsweise bei den bayerischen Sparkassen mit der Schaffung eines gemeinsamen Rechenzentrums, die bereits im Jahr 1965 erfolgte – früh die Potentiale der Bündelung und Auslagerung von Prozessen. Darüber hinaus böte der Verbund angesichts der unter dem Einfluss des Regionalprinzips stehenden, häufig begrenzten Größe der lokalen und regionalen Einheiten besonders weitreichende Möglichkeiten zur zentralisierten Volumenbündelung. Dabei ermöglichte eine solche Strategie die von der Säule gewollte Beibehaltung der wirtschaftlichen Eigenständigkeit der als Vertriebsbanken sehr gut positionierten lokalen und regionalen Sparkassen bei gleichzeitiger Realisierung größenbe-

dingter Effizienzsteigerungspotentiale. Dennoch werden zahlreiche Leistungen innerhalb der Säule mehrfach erbracht, wie beispielsweise im Fall der Direktbankenaktivitäten.

4.5.2 Die Landesbanken

Die Landesbanken erfüllen mit der Kreditversorgung ihrer Träger traditionell die Funktion von Hausbanken der Länder und unterstützen damit die Struktur- und Regionalförderung. Zudem nehmen sie öffentliche Aufgaben als Zentralbanken der Sparkassen wahr: Sie verwalten angelegte Guthaben von Sparkassen, sorgen für Liquiditätsausgleich und sind Verrechnungsstellen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Die Wahrnehmung von Funktionen im Verbund ist essentieller Teil ihrer öffentlichen Aufgabe, ermöglicht sie den Sparkassen doch erst die Versorgung international agierender mittelständischer Unternehmen mit mehr als traditionellen Intermediationsleistungen. Entsprechend ihrer Funktionen unterliegen die Landesbanken, anders als die Sparkassen, keiner Beschränkung ihrer Geschäftstätigkeit und machen auch von der Möglichkeit der Internationalisierung Gebrauch.

4.5.2.1 Geschäftsvolumen und -struktur von Landesbanken und Deka-Bank

Das Geschäftsvolumen der Landesbanken wuchs im Betrachtungszeitraum mit jährlich durchschnittlich 6,3 Prozent stärker als das aller anderen betrachteten Gruppen und machte mit real 767,9 Mrd. Euro im Jahr 2003 annähernd 21 Prozent des Gesamtsektorgeschäfts, im Vergleich zu 16 Prozent zu Beginn des Beobachtungszeitraums, aus. Entsprechend verfügt jedes der Institute über ein rechnerisches durchschnittliches Geschäftsvolumen von rund 59 Mrd. Euro und gehört damit in die Kategorie der größten deutschen Banken. Diese Institutsgröße ist allerdings, wie die folgende Betrachtung der Entwicklung der Landesbanken zeigen wird, nicht auf Basis starker Renditen und entsprechender Gewinnthesaurierung erreicht worden. Vielmehr spielt hier staatliche Einflussnahme, die letztlich auch Gegenstand des Beihilfeverfahrens gewesen ist, eine entscheidende Rolle. Sinn brachte die Kritik an dieser Art der Expansion bereits vor der Einordnung durch die Europäische Kommission wie folgt auf den Punkt: „*Rentabilität und Expansionsdrang der*

*Landesbanken stehen in krassem Missverhältnis zueinander, welches nur durch die massiven Subventionen der öffentlichen Hand zu erklären ist. Superhaftung, Renditeverzicht und großzügige Eigenkapitalgeschenke können jedes marode Unternehmen flott machen, aber leisten kann sich eine Marktwirtschaft solcherlei Subventionen nicht.*³⁸¹

Im Zuge der massiven Expansion wurde die Gewichtung der Geschäftsfelder stark modifiziert: Während die Kredite an Nichtbanken von bis zu 65 Prozent in den frühen achtziger Jahren auf 37 Prozent im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2003 zurückgeführt wurden, verzeichneten Interbanken- und Wertpapiergeschäft – wie Abbildung 4.15 veranschaulicht – starke Wachstumsraten. Trotz der deutlich überdurchschnittlichen prozentualen Reduktion des Kreditgeschäfts mit Nichtbanken weiteten die Landesbanken im Zuge ihres massiven Wachstums ihren Anteil an der Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Selbständige von unter 15 Prozent zu Beginn des Beobachtungszeitraums und zwischenzeitlich unter 10 Prozent auf über 18 Prozent in 2003 aus. Damit sind – entgegen der aus Darstellungen von Vertretern des Sparkassensektors ableitbaren Erwartung, Sparkassen bauten in Zeiten restriktiver Kreditvergabe ihre Aktivitäten aus – die kapitalmarktfähigen und somit in der Liquiditätsbeschaffung besonders begünstigten Landesbanken für die Ausweitung des Anteils der öffentlich-rechtlichen Institute an der Kreditvergabe an den Unternehmenssektor verantwortlich. Da diese vorzugsweise großvolumige Transaktionen abwickeln, steht hier ein durch die staatlichen Garantien begünstigt erleichterter Einstieg in die Unternehmensfinanzierungsaktivitäten der privaten Kreditbanken zu vermuten.

Der große Anteil von Interbankenaktivitäten ist auf die Funktion der Landesbanken als Liquiditätssicherungs- und -verteilungsstellen zurückzuführen, welche angesichts der veränderten Rahmenbedingungen von den lokalen und regionalen Sparkassen in zunehmendem Maß in Anspruch genommen wird. Trotz des Bedeutungszuwachses des Wertpapiergeschäfts bleibt auch bei den Landesbanken das bilanzwirksame Geschäft zum überwiegenden Teil Kredit-

³⁸¹ Siehe Süddeutsche Zeitung (1997), Seite 16.

geschäft, wenn auch mit – nicht zuletzt infolge des massiven Expansionsstrebens – veränderter Gewichtung.

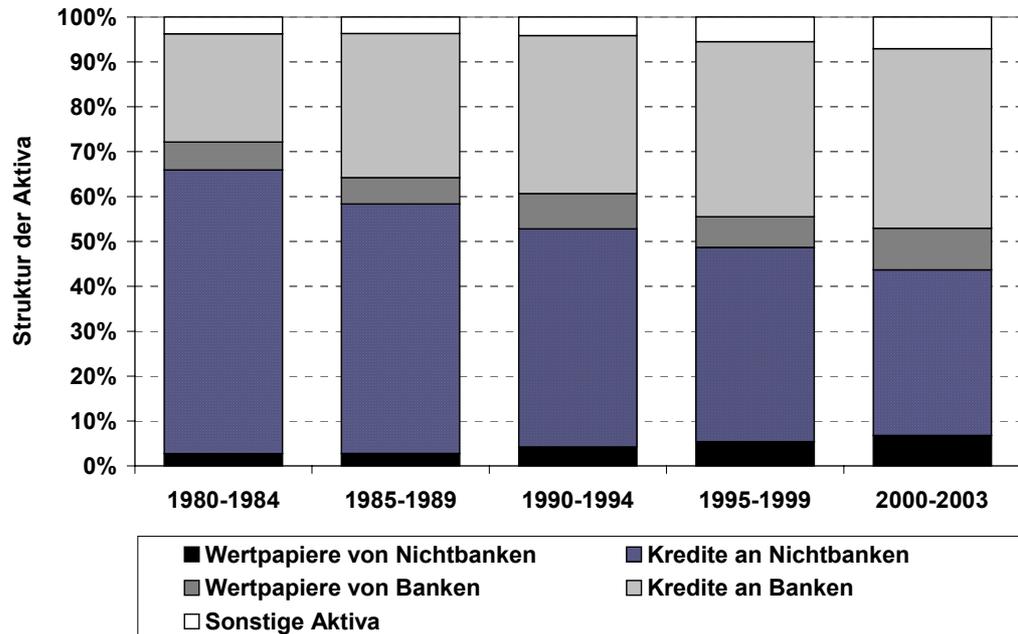


Abb. 4.14: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft von Landesbanken und Deka-Bank
Quelle: eigene Darstellung

Das Auslandsgeschäft macht etwa 23 Prozent des Geschäftsvolumens der Landesbanken aus. Damit liegen diese nach den privaten Kreditbanken hinsichtlich des Anteils des Auslandsgeschäfts auf Platz zwei. Allerdings sind die Werte nicht vergleichbar, übernehmen die Landesbanken doch weitestgehend die internationalen Transaktionen der lokalen und regionalen Sparkassen. Die zweistelligen durchschnittlichen Wachstumsraten der Auslandsforderungen zeigen entsprechend die zunehmende Nachfrage der Sparkassenkunden nach internationalen Finanzdienstleistungen.

Beim Blick auf die Passiva der Landesbanken fällt zunächst auf, dass Schuldverschreibungen eine – wenngleich im Betrachtungszeitraum von rund 50 auf unter 35 Prozent rückläufige – im Vergleich zu den anderen Universalbanken unerreicht große Rolle in der Refinanzierung spielen. Ausschlaggebend hierfür ist die Sonderstellung der öffentlich-rechtlichen Banken, die es den Landesbanken erlaubte, am Kapitalmarkt traditionell zu deutlich günstigeren Konditionen Mittel zu beschaffen als ihre nicht mit derartigen Garantien aus-

gestatteten Konkurrenten.³⁸² Die Einlagen von Nichtbanken machen bei den Landesbanken traditionell einen geringen Anteil der Refinanzierung aus, was aus der Aufteilung der Geschäftstätigkeit zwischen Sparkassen vor Ort und übergeordneten Landesbanken resultiert. Die Einlagen von Banken sind auf hohem, seit der deutschen Wiedervereinigung nochmals angewachsenen Niveau stabil.

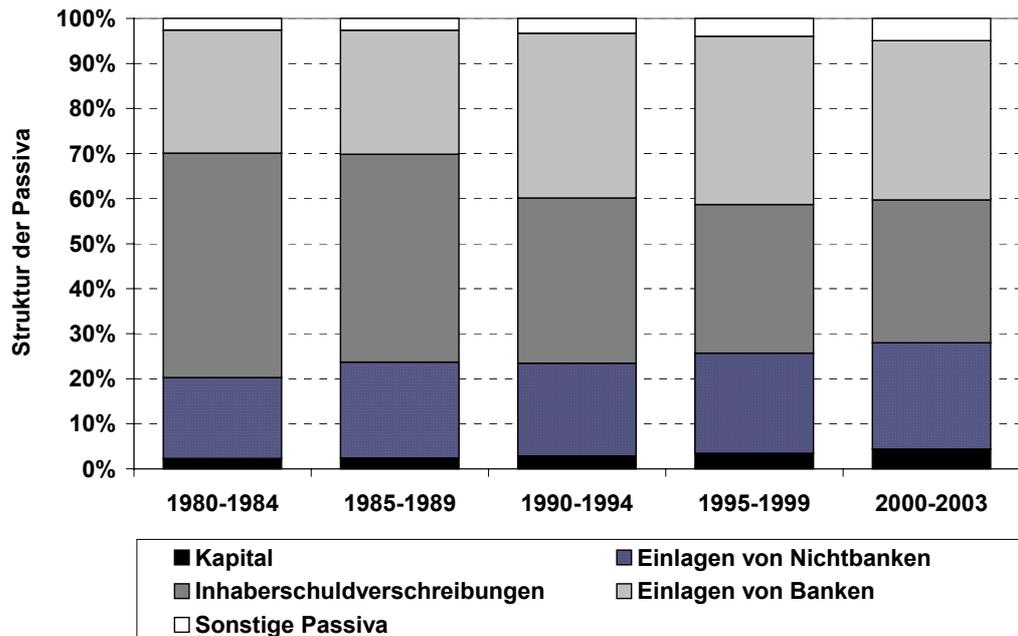


Abb. 4.15: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft von Landesbanken und Deka-Bank
Quelle: eigene Darstellung

4.5.2.2 Kosten und Erträge der Landesbanken

Die Dynamik der Ertragsstruktur der Landesbanken gestaltet sich entsprechend der veränderten Gewichtung der Geschäftstätigkeit. So ist die Bedeutung des Provisionsgeschäfts für die operativen Erträge im Beobachtungszeitraum im Vergleich zum traditionellen Intermediationsgeschäft angewachsen, allerdings in deutlich unterdurchschnittlichem Maß. Der Schwerpunkt des Aktivgeschäfts liegt damit – entsprechend ihrer im Verbund wahrgenommenen Funktion – deutlich und konstant auf dem Kreditgeschäft, insbesondere gegenüber Banken.

³⁸² Mit dem Wissen um den Wegfall der Staatsgarantien machten die Landesbanken in den zurückliegenden Jahren nochmals intensiv Gebrauch von dieser Form der Mittelbeschaffung.

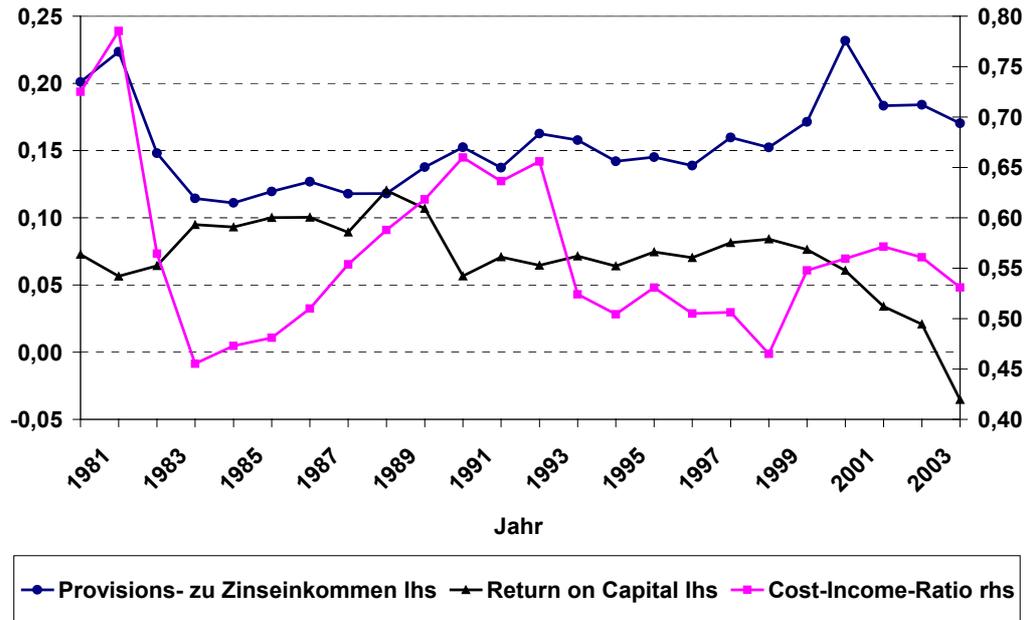


Abb. 4.16: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen von Landesbanken und Deka-Bank
Quelle: eigene Darstellung

Betrachtet man die Entwicklung des Rohertrags der Landesbanken, der in den Statistiken des Jahres 2003 rund 11,5 Prozent des Rohertrags des Gesamtsektors ausmacht, so zeigt sich ein – entgegen der Entwicklung für den Gesamtsektor – über den Betrachtungszeitraum im Vergleich zur Ausweitung des Geschäftsvolumens stärkeres Wachstum von jährlich durchschnittlich 7,5 Prozent. Allerdings weisen sie trotz dieser Ausweitung hinsichtlich des Rohertrags unter Berücksichtigung ihres Marktanteils von rund 21 Prozent eine massiv unterdurchschnittliche Rentabilität auf.

Auch verläuft der Jahresüberschuss in Prozent der Bilanzsumme bei den Landesbanken in Übereinstimmung mit der Entwicklung auf Gesamtsektorebene fallend und betrug im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2003 – bei einem Gesamtsektordurchschnitt von etwa zwei Promille – nur noch rund ein Promille. Betrachtet man die auch in der Eigenkapitalrentabilität sichtbare Ertragschwäche im Kontext mit der *Cost-Income-Ratio*, die bei den Landesbanken, welche kein kostenintensives Filialnetz unterhalten, traditionell eine vergleichsweise geringe Höhe aufweist, und den Refinanzierungsvorteilen aus den staatlichen Garantien, so liegt die Vermutung ineffizienten Wirtschaftens der staatlichen Landesbanken nahe. Alternativ ließe sich die beobachtete Er-

tragsschwäche über eine Weiterleitung der Vorteile an die nach den ausgewiesenen Daten außerordentlich rentablen Sparkassen erklären, allerdings scheidet dies an der Selbstdarstellung des Sparkassensektors, in deren Rahmen immer wieder die Selbständigkeit der Verbundmitglieder und damit deren individuelles Wirtschaften betont wird. Festgehalten werden kann abschließend, dass angesichts der im gesamten Beobachtungszeitraum schwachen Rentabilitätskennzahlen der Äußerung Sinns folgend ein Wachstum in Höhe des tatsächlich realisierten ohne staatliche Eingriffe wohl kaum möglich gewesen sein dürfte. Da zudem eine rasche Umstrukturierung der Erträge kaum möglich erscheint, befinden sich die Landesbanken aufgrund ihrer besonderen Abhängigkeit vom margenschwachen Kreditgeschäft in einer fraglichen Situation.

4.6 Die Kreditgenossenschaften

Die Kreditgenossenschaften, die mit der Eintragung ins Genossenschaftsregister die Rechtsfähigkeit als juristische Person erlangen, bilden hinsichtlich der Zahl der Institute mit 1.393 zuzüglich zwei Zentralinstituten auch im Jahr 2003 die am stärksten besetzte Bankengruppe.³⁸³ Wie die Institute des Sparkassensektors verfolgen auch sie historisch verwurzelte Ziele abseits der strikten Gewinnmaximierung, die sie mit in anderen Wirtschaftssektoren aktiven Genossenschaften teilen.³⁸⁴ Konkret besteht das gesetzlich festgelegte Ziel einer eingetragenen Genossenschaft in der „*Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglieder*“³⁸⁵. Allerdings führt die Tatsache, dass die genossenschaftlich organisierten Banken auch untereinander konkurrieren dazu, dass primär wirtschaftliche Interessen verfolgt werden, wird doch letztlich das Ziel der Mitgliederförderung in moderner Interpretation erfüllt, indem

³⁸³ Die Organe der Kreditgenossenschaft sind Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung, wobei Letztere bei Genossenschaften mit mehr als 1.500 Mitgliedern durch eine Vertreterversammlung ersetzt werden kann.

³⁸⁴ Zur Verbreitung des Genossenschaftswesens in Deutschland siehe Harbrecht (2000).

³⁸⁵ Siehe § 1 Abs. 1 GenG. Eine genauere Definition des Begriffs Förderung ist weder im Gesetzestext noch anderenorts zu finden, was die Anpassung der konkreten Auslegung des Begriffs über die Zeit entsprechend der vorherrschenden Bedingungen ermöglicht. Allgemein gilt die Förderfunktion als erfüllt, wenn eine Besserstellung eines Mitglieds im Vergleich zu Nicht-Mitgliedern gegeben ist. Vgl. hierzu Hahn (1981), Seite 87.

durch an ökonomischen Zielen ausgerichtetes Handeln der Anteil jedes einzelnen Mitglieds an Wert gewinnt.³⁸⁶

Die Organisationsstruktur ist im kreditgenossenschaftlichen Bankensektor der Gegenwart eine Mischung aus zwei- und dreistufiger Organisation: Die auch als Primärgenossenschaften bezeichneten Volks- und Raiffeisenbanken der ersten Stufe werden durch die genossenschaftlichen Zentralbanken unterstützt, die verschiedene subsidiäre Aufgaben übernehmen.³⁸⁷ Die Mischform hinsichtlich der Organisationsstufen ist Resultat der Entwicklungen im Bereich der genossenschaftlichen Zentralbanken: Ihre Zahl wurde seit 1957 von 19 auf zwei, die Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank (WGZ-Bank) als heute einzige regionale Zentralbank und die Deutsche Genossenschafts-Zentralbank (DZ Bank), reduziert, wodurch für alle Institute, die in das Geschäftsgebiet der WGZ-Bank fallen, eine dreistufige Struktur, für alle außerhalb des Geschäftsgebiets der WGZ-Bank gelegenen Primärgenossenschaften eine zweistufige Struktur entstanden ist.³⁸⁸

Nach außen tritt auch die Säule der Genossenschaftsbanken über ihren Dachverband, den Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V., ähnlich dem Sparkassensektor als Einheit auf.³⁸⁹ Nach innen erbringen die einzelnen Verbände eine breite Palette von Leistungen, darunter beispielsweise Steuer- und Rechtsberatung sowie Beratung mit Problemkrediten und Personalentwicklung, die den Mitgliedern in Rechnung gestellt werden.³⁹⁰

Die genossenschaftlichen Zentralbanken tragen nach dem, ohne explizite Regelung im Sektor umgesetzten, Subsidiaritätsprinzip in Arbeitsteilung mit weiteren Spezialinstituten zum universellen Produktangebot der Genossenschaftsbanken bei und bedienen – insbesondere im Fall der WGZ-Bank – ge-

³⁸⁶ Zur Interpretation und Entwicklung des Föderauftrages vgl. Laudi (2002), Seite 34ff.

³⁸⁷ Die Zentralbanken erbringen damit auch hier solche Leistungen, die von den Genossenschaften der ersten Stufe nicht erbracht oder bei den Zentralbanken nachgefragt werden, also z.B. Liquiditätsversorgung oder die Vergabe von Großkrediten, die die Leistungsfähigkeit der Primärgenossenschaft übersteigen.

³⁸⁸ Die DZ Bank ist durch Fusion von Genossenschaftlicher Zentralbank AG und Deutscher Genossenschaftsbank AG zum September 2001 entstanden.

³⁸⁹ Dieser besteht aus regionalen Verbänden sowie Verbänden für besondere Teilgruppen deutlich unterschiedlicher Größe und Betreuungsgebiete. Für nähere Informationen siehe Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (Hrsg.) (1999), Seite 202.

hobene Mittelstandskunden.³⁹¹ Auch aufgrund des Platzierungserfolges der Primärinstitute gehört die DZ BANK darüber hinaus zu den erfolgreichen Aktienemissionshäusern. Da das Geschäftsvolumen der genossenschaftlichen Zentralbanken gemessen am Gesamtsektor mit etwa drei Prozent vergleichsweise gering ist, werden sie im Folgenden nicht als eigene Gruppe, sondern zusammen mit den Primärbanken betrachtet.

4.6.1 Geschäftsvolumen und -struktur des kreditgenossenschaftlichen Bankensektors

Im Zeitraum von 1980 bis 2003 erzielten die Genossenschaftsbanken als Institutsgruppe ein durchschnittliches jährliches Wachstum ihres Geschäftsvolumens von rund vier Prozent. Entsprechend diesem mit Blick auf den Gesamtsektor unterdurchschnittlichen Wachstum war im Beobachtungszeitraum ein Rückgang ihres Marktanteils von etwa 15 auf 12 Prozent zu verzeichnen. Diese Entwicklung wurde begleitet von einer Reduktion der Institutszahl von 2.279 Primär- und zehn genossenschaftlichen Zentralbanken im Jahr 1980 um 886 Primär- und acht Zentralinstitute bis Ende 2003. Die durchschnittliche Betriebsgröße hat sich im Zuge dieser Entwicklung mehr als vervierfacht. Mit Blick auf den gesamten Beobachtungszeitraum schnitten die Primärbanken mit einem durchschnittlichen Wachstum von 4,2 Prozent per anno etwas besser ab als die Institutsgruppe der Genossenschaftsbanken als Ganzes, dies liegt jedoch ausschließlich in der besonders schwachen Performance der Zentralinstitute in den Krisenjahren 2000 bis 2003 begründet, ein Rückgang des Marktanteils ergibt sich jedoch auch bei isolierter Betrachtung der Primärbanken. Die strukturelle Entwicklung des Aktivgeschäfts weist dabei mit Blick auf die Bilanzstruktur von Primärgenossenschaften bzw. Zentralinstituten folgende Struktur auf:

³⁹⁰ Vgl. BVR (Hrsg.) (1999), Seite 203ff.

³⁹¹ Wie im Fall des Sparkassensektors weist auch der Genossenschaftsbankensektor zusätzlich spezialisierte Anbieter beispielsweise für *Investment*, *Leasing* oder *Versicherung* auf.

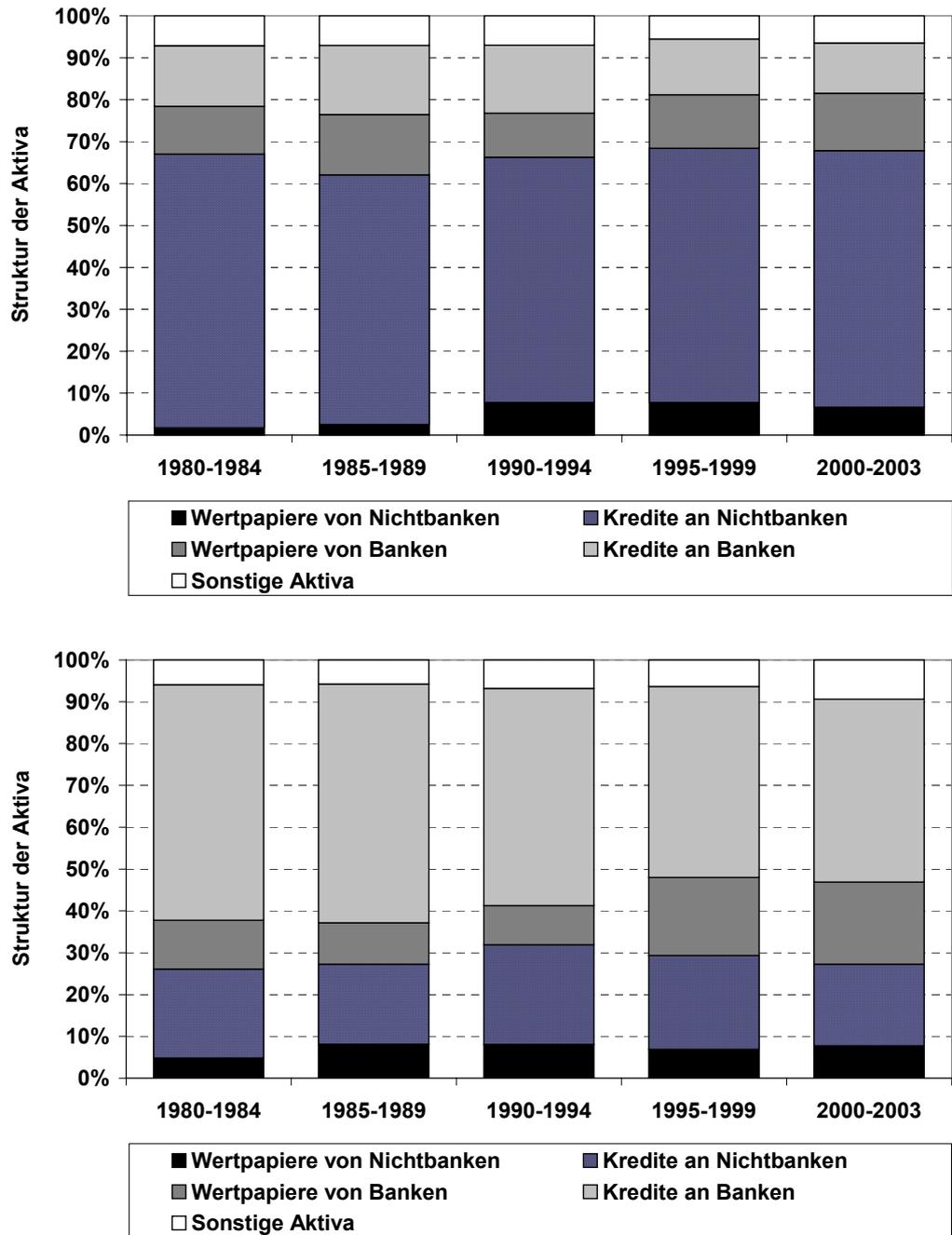


Abb. 4.17: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Aktivgeschäft der Primärgenossenschaften (oben) bzw. der genossenschaftlichen Zentralinstitute (unten)
Quelle: eigene Darstellung

Insgesamt weist das Aktivgeschäft im genossenschaftlichen Bankensektor einen rückläufigen Anteil des Kreditgeschäfts, insbesondere mit Banken auf.³⁹² Im Ergebnis machte das Kreditgeschäft mit Blick auf die Genossenschaftsbanken als Gesamtheit im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2003 70

³⁹² Während der Anteil des Kreditgeschäfts mit Nichtbanken in 2003 50 Prozent – nach 53 Prozent im Jahr 1980 ausmachte, ist der Anteil des Kreditgeschäfts mit Banken von 26 auf unter 21 Prozent rückläufig.

Prozent, das Wertpapiergeschäft 22 Prozent der Bilanzsumme aus. Bei isolierter Betrachtung der Primärgenossenschaften bzw. der Zentralinstitute sind identische Tendenzen erkennbar, allerdings stellt bei den Primärgenossenschaften das Kreditgeschäft mit Nichtbanken traditionell den Geschäftsschwerpunkt dar, auf welches in den Jahren 2000 bis 2003 noch durchschnittlich 61 Prozent des Aktivgeschäfts entfielen. Kredite an Banken trugen in diesem Zeitraum zwölf Prozent zur Bilanzsumme der Primärbanken und – entsprechend der Funktionen der Zentralinstitute – rund 44 Prozent zum Geschäft der genossenschaftlichen Zentralbanken bei.

Das Wertpapiergeschäft wurde vor allem von den Zentralinstituten nachhaltig ausgeweitet: Nach einem Anteil von 16 Prozent im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 1984 machte es im Zeitraum von 2000 bis 2003 mehr als ein Viertel der Bilanzsumme aus, bei den Primärbanken ist der Anteil geringer, aber insbesondere das Geschäft mit Wertpapieren von Nichtbanken weist starke Wachstumsraten auf und machte in den Jahren der Kapitalmarkthausse einen rund viermal so großen Anteil an der Bilanzsumme aus wie im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 1984. Auslandsforderungen waren im Genossenschaftsbankensektor lange Zeit kaum vorhanden, erst seit 1999 ist ein Anstieg auf zuletzt 3,5 Prozent der Bilanzsumme zu verzeichnen. Damit sind die Genossenschaftsbanken die am deutlichsten auf nationales Geschäft beschränkte Universalbankengruppe. Mit einem Anteil von rund 15 Prozent an der Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Selbständige übernehmen sie einen über die Zeit konstanten, ihren gegenwärtigen Marktanteil mit Blick auf das Geschäftsvolumen leicht übertreffenden Anteil an der Kreditversorgung der – im Fall der Genossenschaftsbanken zumeist kleinen – Unternehmen. Dabei wird die Kreditausreichung an den Privatsektor auch bei den Genossenschaftsbanken zum überwiegenden Teil von den Primärinstituten übernommen, die Zentralinstitute sind nur in besonderen Konstellationen beteiligt.

Der Blick auf die Passiva der Säule zeigt für Primärbanken wie auch für ihre Zentralinstitute, trotz einer erkennbaren Tendenz zur Nutzung weiterer Mittelquellen – insbesondere Inhaberschuldverschreibungen –, eine anhaltend starke Abhängigkeit von jeweils einer einzigen Form von Mittelzuflüssen.

Dies sind Einlagen von Nichtbanken im Fall der Primärgenossenschaften, Einlagen ebendieser im Fall der Zentralinstitute:

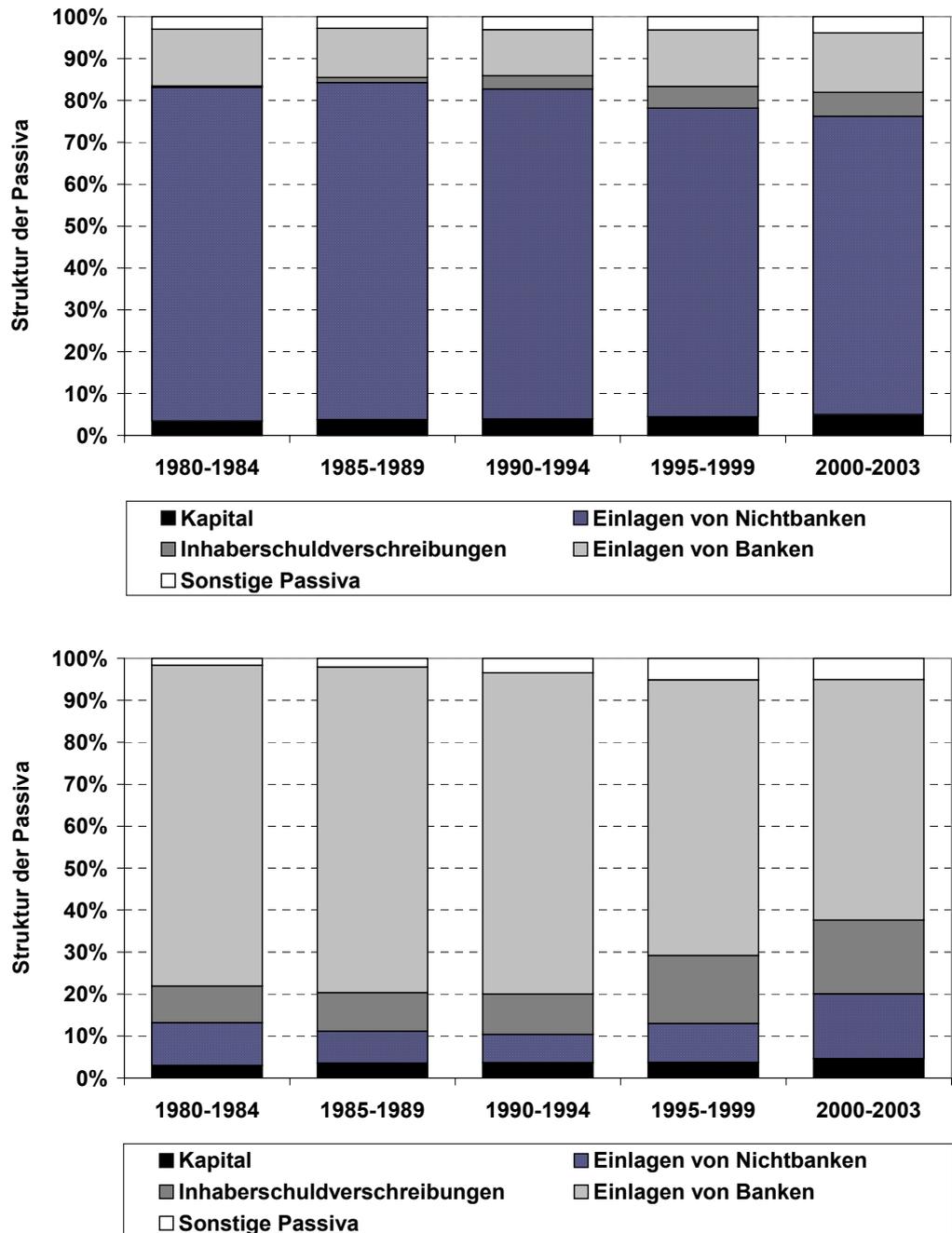


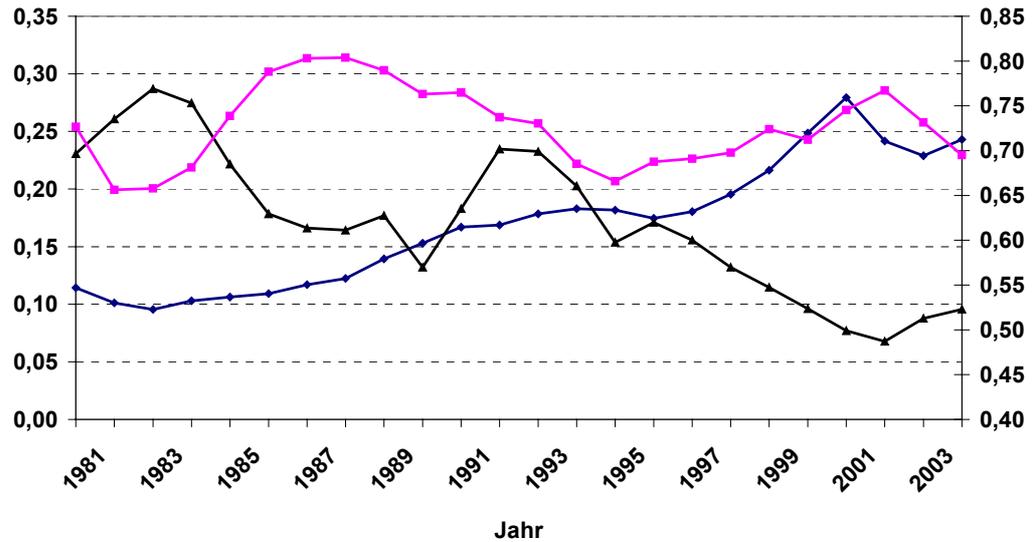
Abb. 4.18: Geschäftsstruktur und Strukturveränderungen im Passivgeschäft der Primärgenossenschaften (oben) bzw. der genossenschaftlichen Zentralinstitute (unten)
Quelle: eigene Darstellung

4.6.2 Kosten und Erträge im kreditgenossenschaftlichen Bankensektor

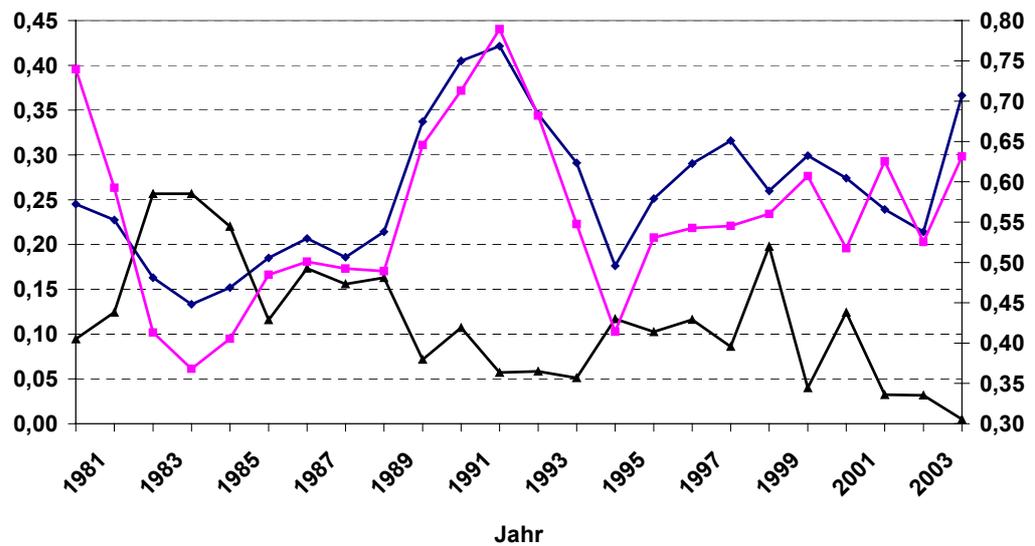
Niveau und Entwicklung des Rohertrags des Genossenschaftsbankensektors zeigen mit rund 10,6 Mrd. Euro oder 18 Prozent des Sektorrohertrags für das

Jahr 2003 ein überdurchschnittliches Rohertragsniveau, bei hinter dem Sektordurchschnitt wie auch hinter der Entwicklung des Geschäftsvolumens zurückgebliebenem Wachstum. Wie der Rohertrag lag auch der Jahresüberschuss sowohl relativ zur Bilanzsumme als auch zum haftenden Kapital im Genossenschaftssektor bei sektorüblich fallendem Verlauf über dem Branchendurchschnitt. Für die Primär-genossenschaften war im Vergleich zu den ersten vier Jahren des Beobachtungszeitraums eine Entwicklung des Jahresüberschusses relativ zur Bilanzsumme von knapp zehn auf rund 4,5 Promille, für die Zentralinstitute von sechs auf 1,6 Promille zu verzeichnen. Damit ist der genossenschaftliche Bankensektor die ertragsstärkste der drei Universalbankensäulen.

Die Dynamik der Ertragsstruktur gestaltet sich ebenfalls in grundsätzlicher Übereinstimmung mit der Gesamtsektorentwicklung: Der Anteil der Provisionsüberschüsse am operativen Ergebnis ist über den Beobachtungszeitraum – in besonderem Maße bei den Primär-genossenschaften – angewachsen, die Bedeutung der Zinsüberschüsse auf überdurchschnittlichem Niveau rückläufig. Erträge wie auch Geschäftsstruktur weisen damit auf eine Öffnung für marktnahe Geschäfte hin, aufgrund des niedrigen Ausgangsniveaus der Provisionsüberschüsse bleibt ihr Anteil aber trotz deutlichen Wachstums mit unter 20 Prozent im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2003 bei den Primär-genossenschaften wie auch den Zentralinstituten für den Genossenschaftsbankensektor ebenso untergeordnet wie für die Gruppe der Sparkassen und Landesbanken, wenn auch auf etwas höherem Niveau. Die *Cost-Income-Ratio* ist entsprechend dem allgemein beobachtbaren Zusammenhang für die Primär-genossenschaften, die ein Filialnetz betreiben, erhöht, ähnlich der Situation im Sparkassensektor weisen diese dabei dennoch eine im Vergleich zu ihren Zentralinstituten überlegene Rentabilität auf.



—◆— Provisions- zu Zinseinkommen Ihs —▲— Return on Capital Ihs —■— Cost-Income-Ratio rhs



—◆— Provisions- zu Zinseinkommen Ihs —▲— Return on Capital Ihs —■— Cost-Income-Ratio rhs

Abb. 4.19: Entwicklung von Kosten- und Ertragskenngrößen der Primärgenossenschaften (oben) bzw. der genossenschaftlichen Zentralinstitute (unten)
Quelle: eigene Darstellung

Wenngleich die Rentabilität des Genossenschaftsbankensektors im Beobachtungszeitraum vergleichsweise hoch gewesen ist, ist die starke Abhängigkeit der Refinanzierung von den Einlagen von Nichtbanken doch unter Berücksichtigung der zunehmenden Renditeorientierung der Sparer auch unter Einbeziehung der bindungsfördernden, noch immer häufigen Einheit von Eigentümern und Kunden kritisch.

Als im Durchschnitt mit deutlichem Abstand kleinste Institute mit großer Nähe zum Kunden in der Fläche ist für die Genossenschaftsbanken die Ausrichtung in Richtung von Vertriebsbanken zentral. Diese geht mit der Auslagerung zahlreicher Prozesse einher, durch welche eine Vermeidung multipler Leistungserbringung und die Realisierung von *Economies of Scale* mit den positiven Folgeeffekten für die beteiligten Banken möglich wird. Gegenüber der Sparkassensäule erscheint der Genossenschaftsbankensektor mit Blick auf die zentralisierte Bündelung von Prozessen im Vorteil, besteht doch – anders als im Sparkassensektor – keine föderal geprägte Strukturgestaltung und steht für die Säule bereits ein Netz zentralisierter Dienstleistungsanbieter beispielsweise für die Bereiche Internetbankingaktivitäten, Telekommunikations- und Netzwerkservices sowie für Teilbereiche des Kreditgeschäfts zur Verfügung.

4.7 Die Situation der deutschen Universalbanken im Überblick

Die in 4.1.4 zusammengefassten Effekte der Dynamik in den Rahmenbedingungen wirken katalytisch auf effizienzsteigernde Strukturveränderungen und haben mit dieser Eigenschaft Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der deutschen Universalbanken genommen. Im Zuge dieser Entwicklungen ist die Zahl der Institute bei wachsender Dynamik der Konsolidierungstendenz seit 1980 um rund 35 Prozent auf 2.226 zurückgegangen. Die in Kapitel 3 im Kontext von Krisenphasen historisch wiederholt beobachteten Strukturverbesserungen fanden dabei in den zurückliegenden Jahren im besonders deutlichen Rückgang der Institutszahl um rund ein Viertel und einem nachhaltigen Zweigstellenabbau Niederschlag.

Als Begründung dafür, dass die Strukturentwicklung nicht noch deutlicher ausgefallen ist, ist insbesondere der fehlende politische Wille zur Flexibilisierung der Gesamtstruktur zu nennen. Auch weiterhin bleibt der öffentlich-rechtliche Bankensektor, der rund ein Drittel der Aktiva auf sich vereint, von der rein wirtschaftlich getriebenen Strukturgestaltung abgeschottet.

Wenngleich in verschiedener Intensität sind über den Beobachtungszeitraum der Dynamik der Rahmenbedingungen entsprechende, einheitliche Grundtendenzen für die deutschen Universalbanken erkennbar. Zu nennen ist hier zunächst der für den Gesamtsektor von über 60 auf unter 50 Prozent rückläufige Anteil, den Kredite an Nichtbanken in den Bankbilanzen einnehmen. Tendenziell steht dieser Reduktion eine – wenngleich im Ausmaß geringere – Ausweitung des Interbankengeschäfts gegenüber, die allerdings für die Kreditgenossenschaften nicht bestätigt werden kann. Auf der Passivseite der Bankbilanzen finden Wertpapiere – den nachhaltigen Abzug der Nichtbankeinlagen teilweise kompensierend – zunehmende, inzwischen rund ein Viertel der Bilanzsumme abdeckende Nutzung, wenngleich nicht ohne Verteuerung der Refinanzierung. Im Ergebnis ließen Kostensteigerungen – unter anderem in Refinanzierung sowie für Informationstechnologie – und unvollständige Nutzung von Wertschaffungspotentialen die Rentabilität in den Schwächeperioden sichtbar einbrechen.

Die privaten Kreditbanken als an rein wirtschaftlichen Zielen ausgerichtete Akteure konnten ihre Marktposition im Zuge dieser Entwicklung mit einem deutlich überdurchschnittlichen Wachstum auf 28 Prozent nachhaltig ausbauen. Dies gelang ihnen im Zuge einer deutlichen Ausrichtung ihrer Geschäftstätigkeit in Richtung innovativer Dienstleistungen, das traditionelle Kreditgeschäft mit Nichtbanken wurde gemessen an der Bilanzsumme um über 15 Prozent zurückgeführt, allerdings ohne einen Rückzug aus der Mittelversorgung der Realwirtschaft: Der Anteil der privaten Kreditbanken von 26 bis 28 Prozent des Kreditvolumens an inländische Unternehmen und Selbständige blieb konstant. Dem Abzug der – vergleichsweise weniger intensiv genutzten – Nichtbankeinlagen begegnete die Säule bisher insbesondere mit einer Ausweitung der Interbankenaktivitäten.

Mit Blick auf den Rohertrag zeigt die Säule einerseits ein Wachstum über dem Sektordurchschnitt, andererseits bleibt dieses jedoch hinter der Geschäftsausweitung zurück. Die relative Bedeutung des traditionellen Intermediationsgeschäfts für die operativen Erträge ist über den Betrachtungszeitraum, der Geschäftsentwicklung und der Positionierung in alternativen Berei-

chen entsprechend, nachhaltig rückläufig. Auch trägt dessen geringe Rentabilität zur Intensivierung der Prozessoptimierungsbetreibungen bei, in deren Rahmen die privaten Kreditbanken bislang häufiger als die anderen Universalbankengruppen *Outsourcing* erwägen.

Der Sparkassensektor im Ganzen verzeichnet über den Beobachtungszeitraum einen konstanten Marktanteil von 35 Prozent, der allerdings aus einem ungleichen Wachstum der Säulenmitglieder resultiert. Während die lokalen und regionalen Sparkassen ihr Geschäft nur deutlich langsamer ausweiten konnten als der Sektordurchschnitt und einen Marktanteilsrückgang von 6,5 Prozent hinnehmen mussten, expandierten die Landesbanken unerreicht stark mit dem Ergebnis eines den Verlust der Sparkassen kompensierenden Marktanteilsgewinns. Der Anteil der Säule an der Kreditversorgung der Realwirtschaft ist im Zuge dieser ungleichen Entwicklung infolge der massiven Ausweitung des Engagements der staatlich subventionierten Landesbanken angewachsen. Mit Blick auf die Refinanzierung konnte die Säule sowohl von ihrer Präsenz in der Fläche als auch der rechtlichen Sonderstellung profitieren, woraus ein anhaltend deutlich erhöhtes Gewicht des klassischen Einlagengeschäfts im Fall der Primärbanken sowie von Inhaberschuldverschreibungen im Fall der Landesbanken resultierte.

Ebenso gegensätzlich wie die Marktanteilsentwicklung zeigt sich die Rohertragssituation im Sparkassensektor: Während die lokalen und regionalen Institute einen im Niveau überdurchschnittlichen, aber unterdurchschnittlich wachsenden Rohertrag aufweisen, sind die Landesbanken die rohertragschwächsten Institute unter den deutschen Universalbanken. Aus thesaurierten Gewinnen hätte das gezeigte Wachstum folglich nicht bestritten werden können. Zusätzlich kritisch anzumerken ist, dass die außerordentliche Rentabilität der Sparkassen kein reines Resultat wirtschaftlichen Handelns ist, sondern unter dem Einfluss der häufig vergleichsweise schwachen Marktposition der typischen Sparkassenkunden und reduziertem Konkurrenzdruck in ländlichen Regionen sowie der besagten Vorteile infolge der rechtlichen Sonderstellung steht.

Das geringste Wachstum im Geschäftsvolumen weist im Beobachtungszeitraum mit rund vier Prozent p.a. die Säule der Genossenschaftsbanken auf, welches mit einem Rückgang des Marktanteils von etwa 15 auf 12 Prozent bei Reduktion der Institutszahl um rund 40 Prozent einherging. Damit hat die Säule den größten Beitrag zur Reduktion der Institutszahl geleistet. Diese Tendenz zur Schaffung größerer Einheiten scheint ebenso sinnhaft wie die Positionierung im Wertpapiergeschäft, insbesondere dem mit Nichtbanken. Kritisch zu bewerten ist die auch bei den Kreditgenossenschaften gegebene extreme Abhängigkeit der Refinanzierung der Primärbanken von klassischen Einlagen von Nichtbanken, wemgleich infolge der engeren Bindung aufgrund der Überschneidungen von Eigentümern und Kunden ein im Vergleich zum Sparkassensektor deutlich moderaterer Abzug der Einlagen zu erwarten steht.

In der Konsequenz erscheinen weitere strukturelle Anpassungen im Sinne einer Größensteigerung und Modifikation der Refinanzierung einerseits zur Sicherung von Marktanteilen, andererseits zur Erhaltung der bislang höchsten Rentabilität der drei Säulen mit Blick auf den Rohertrag erforderlich. Im Zuge der fortgesetzten Optimierung dürften hierfür angesichts der anhaltend geringen Durchschnittsgröße vermehrt Auslagerungen von Prozessen an zentralisierte Anbieter, wie die größte deutsche Kreditfabrik *Kreditwerk*, die sich im Besitz der säuleneigenen Bausparkasse Schwäbisch Hall und der DZ Bank befindet, zu beobachten sein. Die durch solche Auslagerungen erreichbare Flexibilisierung der einzelnen Institute sowie die Konzentration auf Kernkompetenzen, insbesondere den Vertrieb, erscheinen geeignet, die Position der Kreditgenossenschaften zu stärken.

5 Die Effizienz deutscher Banken: Untersuchungsgegenstand und Methode

Die vorgestellte Dynamik in den Rahmenbedingungen, welche die Fähigkeit zur flexiblen strukturellen Anpassung zunehmend zu einer Voraussetzung für langfristigen Erfolg werden lässt, und die in den zurückliegenden Jahren zu beobachtende Situation am deutschen Bankenmarkt lassen die Notwendigkeit struktureller Veränderungen vermuten. Dies gilt insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die vorgestellten Ergebnisse des Sektors trotz Bemühungen seitens der Institute, sowie im Fall der Genossenschaftsbanken und Sparkassen des jeweiligen Verbundes, um eine Verbesserung der Lage auf mikroökonomischer Ebene zu verzeichnen waren. Zudem stellt sich die Performance auch im internationalen Vergleich stark unterdurchschnittlich dar.

Für die Beantwortung der Frage nach einer zukunftstauglichen Ausrichtung des Sektors und einer hierfür eventuell gegebenen Notwendigkeit von Veränderungen der Rahmenbedingungen am deutschen Bankenmarkt im Sinne eines Aufbrechens traditioneller Strukturen ist die Effizienz der Akteure von großer Bedeutung. Die Frage, wie effizient Banken verschiedener Rechtsform arbeiten, ist für politische Entscheidungsträger eine – mit Blick auf die Gestaltung des rechtlichen Rahmens – wichtige Information. Dies gilt für den deutschen Bankensektor angesichts der Tatsache, dass er sich hinsichtlich ebendieser Charakteristika deutlich von an quantitativen Kennzahlen gemessenen erfolgreichen europäischen Nachbarn unterscheidet, in besonderem Maße. Vor diesem Hintergrund erscheint eine Analyse der Effizienz der Akteure wertvoll.

Das vorliegende fünfte Kapitel dient im Rahmen dieser Analyse der Definition der zu untersuchenden Fragestellung sowie der Präsentation der zur Anwendung kommenden Methode und gliedert sich wie folgt: Zunächst konkretisiert Abschnitt 5.1 die zu untersuchende Fragestellung. Im Anschluss an diese Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands beschäftigt sich Abschnitt 5.2 mit der Wahl eines geeigneten Effizienzkonzepts, Abschnitt 5.3 präsentiert die im Rahmen der ökonometrischen Untersuchung in der vorliegenden

Arbeit angewandten Methoden zur wissenschaftlichen Analyse der Effizienz von Banken. Der abschließende Abschnitt 5.4 beinhaltet die Wahl und Begründung der Funktionsform sowie die Spezifikation der konkreten zu schätzenden Funktion mit sämtlichen Variablen und vervollständigt damit die methodischen Vorüberlegungen.

5.1 Gegenstand der Untersuchung

Wirtschaftlichkeit des Handelns ist ein zentraler Begriff der Wirtschaftswissenschaften und ein unter neoklassischen Annahmen stets erreichtes Ziel dauerhaft am Markt aktiver Akteure. Dies gilt nicht unter realen wirtschaftlichen Bedingungen: Für die nicht friktionslose Realität belegen empirische Untersuchungen für produzierende Unternehmen, dass unter anderem die Eignerstruktur signifikanten Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit ausübt. Im Bereich von Finanzdienstleistern im Allgemeinen wie auch Banken im Besonderen besteht bezüglich der Frage, welche Effekte die Eignerstruktur auf die Wirtschaftlichkeit des Handelns besitzt, noch Forschungsbedarf.

Nähert man sich der im Kontext der vorliegenden Arbeit zentralen Frage rechtsformbedingter Effizienzunterschiede von Banken theoretisch, so liegt zunächst das Argument für eine geringere Effizienz von Banken in staatlichem Eigentum – analog zur Argumentation im Fall produzierender Betriebe – in der im Vergleich zu ihrer privatwirtschaftlichen Konkurrenz fehlenden Disziplinierung durch den Kapitalmarkt. Dieser Sachverhalt schwächt, so die typische *Agency*-Argumentation, die Kontrolle des Managements und damit dessen Anreize, effizient zu arbeiten.³⁹³ Dieses Argument trifft allerdings mit Blick auf den deutschen Bankensektor nicht nur auf die öffentlich-rechtlichen Banken, sondern auch auf die Institute des Genossenschaftsbankensektors zu und rückt auch deren Effizienz in den Betrachtungsfokus. Das Fehlen der Disziplinierung durch den Markt impliziert dabei allerdings nicht zwangsläufig eine ineffiziente Kontrolle dieser Institutsgruppen, ist doch nicht auszuschließen, dass Kreditgenossenschaften oder Sparkassen durch alternative Mechanismen effizient kontrolliert werden. Darüber hinaus ermöglicht der

³⁹³ Siehe hierzu z.B. Boardman / Vining (1989).

Kapitalmarkt in der Praxis ohnehin nur ein Maß an Managementkontrolle, das weit hinter dem Wünschenswerten zurückbleibt.³⁹⁴

Neben der Frage der Disziplinierung wirken weitere Faktoren auf das Managementverhalten und damit auf die Effizienz von Banken. Maßgeblichen Einfluss nehmen die vorherrschenden Rahmenbedingungen. Regulatorischer Rahmen, Marktstruktur sowie Bedingungen des Marktein- und -austritts sind einige wichtige Einflussgrößen. So kann hohe Wettbewerbsintensität innerhalb einer Industrie als ein Beispiel für effizienzsteigernden Druck auf das Management abseits der Eigentümerkontrolle angeführt werden. Der Wettbewerb am Bankenmarkt ist mit der Globalisierung und den mit ihr in Zusammenhang stehenden Entwicklungen bereits massiv angewachsen und wird diese Entwicklung künftig fortsetzen. War ein gewisses Ineffizienzniveau in der Vergangenheit aufgrund regulatorisch abgeschirmter Märkte aus Sicht der Banken aufrecht zu erhalten, so sollten mit der Entwicklung in Richtung vollkommenen Wettbewerbs ineffiziente Akteure zunehmend vom Markt verdrängt werden. Lediglich ein residuales Ineffizienzniveau sollte theoretisch letztlich noch am breiten Markt zu beobachten sein.

Wie die nur einführend und beispielhaft zu verstehenden vorstehenden Ausführungen zeigen, ist die Frage der Effizienz von Banken verschiedener Rechtsform auf rein theoretischer Basis nicht zu beantworten. Auch liefert der Blick auf die verfügbare empirische Literatur keine allgemeingültigen Anhaltspunkte die relative Effizienz von Banken verschiedener Eignerstruktur betreffend. Daher wird im Folgenden die Frage, wie effizient private Kreditbanken, öffentlich-rechtliche Sparkassen und Landesbanken sowie die Institute des Genossenschaftsbankensektors arbeiten, in einer ökonometrischen Effizienzanalyse untersucht, mit dem Ziel, Aussagen zur Wirtschaftlichkeit und eventueller systematischer Defizite einzelner Bankengruppen zu erhalten.³⁹⁵ Dabei findet – anders als in vorangegangenen Studien – die rechtliche

³⁹⁴ Siehe hierzu auch die Erläuterungen im Kapitel zu *Financial Development* und *Economic Growth* sowie Miles (1994), der die Fragestellung der effektiven Managementkontrolle diskutiert.

³⁹⁵ Als eine Hypothese kann hierbei auch das gelegentlich angeführte Argument gelten, dass öffentlich-rechtliche Banken nicht nur einem eventuellen Kontrolldefizit, sondern darüber hinaus den Interessen ihrer Eigner, der öffentlichen Hand, und damit politischen Einflüs-

Sondersituation der öffentlich-rechtlichen Institute, die für diese im Beobachtungszeitraum zu Kostenvorteilen führte, explizite Berücksichtigung. Darüber hinaus soll die Frage, inwieweit kleinere Institute eine signifikant geringere Effizienz aufweisen, analysiert werden. Ein Nachweis systematischer Effizienzdefizite kleiner Institute verleihe der Forderung *Mergers and Acquisitions* begünstigender Rahmenbedingungen Nachdruck.

5.2 Das Effizienzkonzept

Zwar wurden im vorangegangenen Abschnitt die Begriffe Wirtschaftlichkeit und Effizienz bereits verwendet, eine exakte Abgrenzung des Effizienzbegriffs im Allgemeinen sowie die Begründung der Wahl der Kosteneffizienz als für die vorliegende Untersuchung geeignetes Effizienzkonzept steht jedoch noch aus. Dies soll, ausgehend vom technischen Effizienzbegriff, im vorliegenden Abschnitt erfolgen.

Die den Ausgangspunkt von Effizienzüberlegungen bildende Eigenschaft der technischen Effizienz wird Produktionsverfahren genau dann zugesprochen, wenn es nicht möglich ist, mit identischem Input eine größere Menge Output zu erzeugen bzw. bei reduziertem Input den gleichen Output zu erzielen.³⁹⁶ Bereits diese einfache, intuitive Beschreibung des technischen Effizienzbegriffs verdeutlicht den relativen Charakter des Effizienzkonzepts. Bezieht man über die rein technischen Aspekte der Produktion hinaus auch Preisinformationen in die Betrachtung mit ein und trifft die Annahme vollkommener Konkurrenz für In- und Outputmärkte sowie die Annahme kostenminimierenden bzw. gewinnmaximierenden Verhaltens für das Management, so können über die Effekte technischer Ineffizienz hinaus auch solche die allokativen Ineffizienz betreffend erfasst werden. Die sogenannte ökonomische Effizienz erfasst mit technischen und allokativen Aspekten beides und beschreibt damit Ab-

sen unterliegen. Folglich könnten sie, infolge einer Ausrichtung an politischen Interessen anstelle wirtschaftlich orientierten Handelns, geringere ökonomische Effizienz aufweisen.³⁹⁶ Effizienz kann grundsätzlich anhand input- oder outputorientierter Maße erfasst werden. Für einen umfassenden Überblick über die Konzepte sowie Unterschiede vgl. z.B. Kumbhakar / Lovell (2000), Kapitel 2. Die Definition des technischen Effizienzbegriffs geht zurück auf Koopmans (1951). Abstandsfunktionen, die eine Erfassung des Abstands vom effizienten Rand möglich machen, gehen auf Debreu (1951) und Shepard (1953) zurück.

weichungen von den wirtschaftlich besten Resultaten.³⁹⁷ Sie entsteht folglich immer dann, wenn die realen Daten – sei es aufgrund von Faktorverschwendung oder fehlerhafter Reaktion auf die Marktpreise – vom optimalen Produktionsplan bei gegebenen Faktorpreisen abweichen und ist im Folgenden Gegenstand der Untersuchung.

Eine erste grundlegende Entscheidung im Rahmen der Effizienzmessung ist die Wahl eines konkreten Effizienzkonzepts. Abhängig von der zu untersuchenden Fragestellung und der Datenlage kommen verschiedene Konzepte in Betracht, wobei Kosten- und Ertragseffizienz die meistgenutzten ökonomischen Effizienzkonzepte darstellen. Sie basieren auf den oben eingeführten Annahmen rationaler ökonomischer Optimierung in Reaktion auf Marktpreise und die vorherrschende Wettbewerbssituation und beziehen somit, dem Ziel der Untersuchung entsprechend, mit der ökonomischen Effizienz mehr in die Betrachtung mit ein als ausschließlich technologische Aspekte.

Im Rahmen der empirischen Umsetzung solcher Effizienzanalysen bedient man sich der Dualitätstheorie, gemäß welcher unter den oben getroffenen Annahmen – bei exogenen Preisen und unter erwähnten Verhaltensprämissen für die Unternehmen – die Produktionsfunktion auch indirekt über Kosten- oder Gewinnfunktionen untersucht werden kann.³⁹⁸ Dies liefert eine wertvolle Hilfestellung, ist der duale Ansatz doch für Anwendungen wie die Vorliegende in verschiedener Hinsicht dem Primalen überlegen.³⁹⁹ Beispielhaft hierfür seien die problemlose Anwendbarkeit auf Mehrproduktunternehmen sowie die Datenverfügbarkeit genannt, ist es doch in aller Regel deutlich einfacher bzw. überhaupt erst möglich, Informationen zu Kosten und Preisen zu erhalten als zu Inputmengen; auch erfordert die direkte Schätzung von Kosten- bzw. Gewinnfunktionen in Anwendungen wie der Vorliegenden die Spezifi-

³⁹⁷ Im Rahmen der Erfassung von ökonomischen Ineffizienzen wird unter technischer Ineffizienz der Einsatz einer zu großen Menge an Inputs zur Erzeugung des Outputs bzw. die Erzeugung einer zu geringen Menge Output mit gegebenen Inputs erfasst, allokativer Ineffizienz resultiert aus fehlerhaften Reaktionen des Managements auf Preisinformationen.

³⁹⁸ Zur Dualitätstheorie siehe Beattie / Taylor (1985), insbesondere Kapitel 6.

³⁹⁹ Über die für die vorliegende Anwendung relevanten Vorteile hinaus bietet der duale Ansatz auch für andere Anwendungen im Bereich der Effizienzanalyse attraktive Nutzungsmöglichkeiten. Für eine umfassende Diskussion dualer Darstellungen von Produktionstechnologien vgl. zum Beispiel Färe / Primont (1995).

kation und Schätzung lediglich einer Funktion und somit weniger Arbeitsschritte zur simultanen Ermittlung von technischer und allokativer Effizienz.

5.2.1 Kosteneffizienz

Das Maß der Kosteneffizienz ist, dem relativen Charakter des Effizienzkonzepts entsprechend, ein Abstandsmaß, welches im vorliegenden Kontext angibt, inwieweit die Kosten einer betrachteten Bank über die der *Best-Practice*-Bank bei Herstellung qualitativ und quantitativ identischer Outputbündel unter identischen Bedingungen hinausgehen. Bestimmt wird diese Maßzahl auf Basis einer Kostenfunktion mit den Preisen der Inputs Arbeit und Kapital, den Mengen der Bankoutputs, zusätzlichen Kontrollgrößen und dem Ineffizienzterm als die Kosten erklärenden Variablen. Eine solche Funktion ist darstellbar als

$$C = C(y, w, z, \varepsilon_C) = C(y, w, z, u_C, e_C) \quad (5.1)$$

mit y als Vektor der Outputmengen, w als Vektor der Inputpreise, z als Vektor von Kontrollgrößen und ε_C als zusammengesetztem Residualterm, der mit e_C zum einen einen Fehlerterm, der Messfehler, aber auch Einflüsse wie die exogener Schocks erfasst, beinhaltet. Zum anderen umfasst er mit u_C die kostensteigernde Ineffizienzkomponente, die ihrerseits technische und allokativen Ineffizienzkomponenten enthält. Die multiplikative Separierbarkeit von Ineffizienz und Zufallsfehler vom Rest der Kostenfunktion unterstellt, gibt folgende Formulierung – mit f als noch zu spezifizierender Funktionsform – die Zusammenhänge wieder:

$$\ln C = f(y, w, z) + \ln u_C + \ln e_C \quad (5.2)$$

Die Kosteneffizienz selbst ist formal so definiert, dass sie ausdrückt, wieviel Prozent der Kosten die jeweils betrachtete Bank effizient eingesetzt hat. Berechnet wird diese – im weiteren Verlauf der vorliegenden Arbeit verwendete – Maßzahl dementsprechend als Quotient aus den als erforderlich ermittelten Kosten für die Erstellung eines gegebenen Outputbündels durch eine kosteneffizient arbeitende Bank und den zu erwartenden Kosten bei Herstellung durch Bank i :

$$CE_i = \frac{\hat{C}_{\min}}{\hat{C}_i} = \frac{\exp[\hat{f}(y_i, w_i, z_i)] \cdot \exp[\ln \hat{u}_{C,\min}]}{\exp[\hat{f}(y_i, w_i, z_i)] \cdot \exp[\ln \hat{u}_{C,i}]} = \frac{\hat{u}_{C,\min}}{\hat{u}_{C,i}} \quad (5.3)$$

Folglich lautet der Wertebereich der Kosteneffizienz (0,1], wobei größere Werte für kosteneffizienteres Arbeiten stehen. Eine Bank auf dem effizienten Rand weist dementsprechend den Effizienzwert eins auf. Das Erreichen dieses Wertes setzt inputorientierte technische und allokativen Effizienz voraus.⁴⁰⁰

5.2.2 Ertragseffizienz

Die Ertragseffizienz misst, wie nahe eine Bank bei gegebenen Preisen dem maximal möglichen Ertrag kommt. Um ertragseffizient zu arbeiten, sind damit, verglichen mit dem Maß der Kosteneffizienz, zusätzlich Aspekte der Outputoptimierung zu erfüllen. So muss für das Erreichen von Ertragseffizienz neben der technischen Effizienz allokativen Effizienz bezüglich der Inputs und der Outputs bestehen und darüber hinaus die Ausbringungsmenge sämtlicher Produkte optimal gewählt sein.

Entsprechend der Preisnehmer-Eigenschaft gelten neben den Input- auch die Outputpreise als gegeben, die Outputmengen werden – anders als im Fall der Kosteneffizienz – nicht auf dem beobachteten, möglicherweise ineffizienten, Niveau als fix unterstellt, sie sind ebenso variabel wie die Inputmengen. Analog zu obiger Kostenfunktion lautet die die Gewinne beschreibende Funktion

$$P = P(p, w, z, \varepsilon_p) = P(p, w, z, u_p, e_p) \quad (5.4)$$

mit P als Gewinn, p als Vektor der Outputpreise sowie ε_p , u_p und e_p als Analoga der Ertragsfunktion zu den Größen ε_c , u_c und e_c in (5.1) (alle weiteren Symbole wie bereits eingeführt).

Vor der Logarithmierung, die nur für positive Werte definiert ist und nur für Werte größer eins positive Zahlenwerte liefert, ist die Formulierung an diese

⁴⁰⁰ Für eine theoretische Diskussion des Begriffs der Kosteneffizienz sowie der im Folgenden diskutierten Ertragseffizienz und deren jeweiliger Fundierung siehe Kumbhakar / Lovell (2000), Kapitel 2, insbesondere Abschnitt 2.4.

formale Erfordernis anzupassen, also jeweils um eine Konstante M in Höhe des Absolutbetrages des negativsten Wertes im Sample plus eins zu erhöhen, so dass folgende Formulierung resultiert:

$$\ln(\text{Prof}) = \ln(P + M) = f(p, w, z) - \ln u_p + \ln e_p \quad (5.5)$$

Die Ertragseffizienz ergibt sich als Quotient des prognostizierten Gewinns der beobachteten Bank i zum prognostizierten maximal möglichen Gewinn im Falle des Agierens auf der *Best-Practice-Frontier*. Damit liefert sie eine Schätzung, welcher Anteil der möglichen Gewinne tatsächlich realisiert wird. Die formale Darstellung des Effizienzmaßes lässt sich aufgrund der – wie erläutert erforderlichen – Addition der Konstante M formal nicht wie im Falle der Kosteneffizienz zu einem Quotienten der Ineffizienzwerte vereinfachen, da die Konstante nicht multiplikativ separierbar ist. Damit lautet die Formulierung:

$$PE_i = \frac{\hat{P}_i}{\hat{P}_{\max}} = \frac{\exp[\hat{f}(p_i, w_i, z_i)] \cdot \exp[\ln \hat{u}_{P,i}] - M}{\exp[\hat{f}(p_i, w_i, z_i)] \cdot \exp[\ln \hat{u}_{P,\max}] - M} \quad (5.6)$$

Der Wertebereich der Ertragseffizienz liegt, unter der Annahme, dass der größte beobachtete Gewinn positiv ist, bei $(-\infty, 1]$.

Hinsichtlich der Bewertung der Gesamtpformance erweist sich die Eigenschaft der Ertragseffizienz, Fehlentscheidungen sowohl im Bereich der Inputs als auch im Bereich der Outputs zu erfassen, als eine deutliche Stärke dieses Konzepts gegenüber dem der Kosteneffizienz. Ist eine Bank gegeben ihr aktuelles Outputniveau vergleichsweise kosteneffizient, so impliziert dies nicht, dass sie dies auch bei Herstellung des gewinnmaximierenden Outputniveaus wäre. Allerdings weist das Konzept der Ertragseffizienz einige für die vorliegende Anwendung kritische Eigenschaften auf. In diesem Zusammenhang ist zunächst die Annahme der Gewinnmaximierung zu nennen, die – wie in Kapitel 3 und 4 hervorgehoben – lediglich für die Säule der privaten Kreditbanken in reiner Form Gültigkeit besitzt.⁴⁰¹

⁴⁰¹ Vgl. hierzu die Erläuterungen zu den historisch verwurzelten Zielen der drei Säulen des Universalbankensystems sowie ihre aktuellen Zieldefinitionen.

Darüber hinaus ist die Variabilität der Outputmengen in der Realität beschränkt, Banken können entgegen der Annahmen des Ertragseffizienzkonzepts kurzfristig nicht jedes beliebige Geschäftsvolumen realisieren. Die Betrachtung des deutschen Bankenmarkts zeigt, dass Institute vollkommener verschiedener Größe auch innerhalb gemeinsamer lokaler Märkte aktiv sind, arbeiten doch in Ballungsgebieten Genossenschaftsbanken und Privatbankiers nicht selten in direkter Nachbarschaft zu Großbanken. Offensichtlich kann eine dieser Banken das Geschäftsvolumen einer Großbank selbst unter Berücksichtigung der Möglichkeit von Zukäufen nicht ohne eine langjährige Wachstumsentwicklung erreichen. Nichtsdestotrotz behandelt der Ansatz der Ertragseffizienz die Banken so, als ob sie – gegeben identische In- und Outputpreise sowie sonstige Rahmenbedingungen – identische Outputs aufweisen sollten.

Auch ist trotz der gewachsenen Wettbewerbsintensität – zumindest in einigen Geschäftsfeldern – das Vorliegen von Preismacht zu vermuten.⁴⁰² Besitzen die Anbieter Preissetzungsspielräume, so unterschätzt die Ertragseffizienzschätzung durch die Annahme gegebener und von der Outputmenge unabhängiger Preise tendenziell die Effizienz von Akteuren, die eine geringere als die effiziente Outputmenge erzeugen. Ausschlaggebend hierfür ist, dass für eine Erhöhung des Umsatzes möglicherweise die Preise gesenkt werden müssten, so dass die Akteure nicht das rechnerisch maximale Ertragspotential erreichen könnten. Anders als im Fall vollkommener Konkurrenz kann eine Bank mit Marktmacht durch die Veränderung der Servicequalität die Erlöse möglicherweise stärker steigern als die Kosten bzw. letztere deutlicher reduzieren als die Erlöse bei Serviceeinschränkungen zurückgehen, wenn die gewählte Qualitätsnische keine Konkurrenten aufweist. Bei Marktmacht erscheint es daher sinnvoll, das Outputniveau kurzfristig als relativ fix zu betrachten und Effizienzunterschiede im Bereich von Preissetzung und Dienstleistungsqualität zu suchen, wird die Bank im Rahmen des Optimierungsprozesses doch

⁴⁰² Dies gilt insbesondere für den Bereich des Kreditgeschäfts, geht der Wechsel des Kreditgebers doch für den Kreditnehmer mit Kosten einher. Unterstützt wird die Vermutung des Vorliegens von Preissetzungsspielräumen auch durch die Ergebnisse verschiedener empirischer Arbeiten, darunter z. B. English / Hayes (1991) und Hannan / Liang (1993), sowie durch aktuelle Studien aus dem Bereich *Behavioral Economics*, die die Haltbarkeit der Annahme rationalen Nachfrageverhaltens im Bereich des Privatkreditgeschäfts in Frage stellen. Siehe hierzu z.B. Bertrand et al. (2005).

jeden ihrer Preise so setzen, dass der Markt die von ihr angebotene Menge gegeben die gewählte Qualität nachfragt.

Neben diesen konzeptionellen Schwächen ist mit Blick auf die Anwendbarkeit des Konzepts anzuführen, dass die Bestimmung des Outputpreisvektors in der Praxis nur selten in sinnvoller Weise möglich ist, so dass die Ertrags-effizienz nicht bestimmt werden kann. Auch im vorliegenden Fall sind keine aussagekräftigen Preisdaten verfügbar. In der Konsequenz wird im Rahmen der ökonometrischen Untersuchung die Kosteneffizienz der am deutschen Bankenmarkt aktiven Universalbankengruppen geschätzt.

5.3 Angewandte ökonometrische Methode

Nachdem das Effizienzmaß gewählt ist, wird im vorliegenden Abschnitt die für dessen empirische Ermittlung zur Anwendung kommende Methode vorgestellt. Die Beschäftigung mit der Literatur zur empirischen Analyse der Effizienz von Finanzinstituten lässt auf verschiedene Techniken stoßen, die bereits auf Daten von Finanzdienstleistern aus über 30 Ländern Anwendung gefunden haben.⁴⁰³ Diese unterscheiden sich primär hinsichtlich der Annahmen im Hinblick auf die Funktionsform der *Best-Practice-Frontier*, der Berücksichtigung eines Fehlerterms und – falls ein solcher im Modell eingebunden ist – bezüglich der Verteilungsannahmen für den Ineffizienzterm.⁴⁰⁴

Mit parametrischen und nicht-parametrischen Ansätzen lassen sich dabei zunächst zwei grundlegende Arten von Schätztechniken unterscheiden. Techniken letzterer Kategorie erlegen der *Best-Practice-Frontier* vergleichsweise wenige restriktive Strukturannahmen auf und werden am häufigsten in Gestalt der auf linearer Programmierung basierenden *Data Envelopment Analysis (DEA)* angewandt. Das Set der *Best-Practice*-Beobachtungen setzt sich dieser Herangehensweise folgend aus all den Beobachtungen zusammen, im Vergleich zu welchen keine andere Beobachtung oder eine Linearkombination

⁴⁰³ Einen Überblick über eine Vielzahl empirischer Effizienzstudien im Finanzdienstleistungssektor liefern Berger / Humphrey (1997).

⁴⁰⁴ Die grundlegenden Techniken sind beispielsweise in Coelli et al. (1998), Kapitel 6 bis 9 dargestellt, für einen Überblick über die im vorliegenden Kontext relevanten Techniken siehe z.B. Mester (1994).

aus Beobachtungen ein überlegenes Resultat erzielt. Abschnittweise Linearkombinationen dieser Beobachtungen bilden den effizienten Rand.

Damit erfordert die *DEA* keine explizite Spezifikation der zu Grunde liegenden Funktion und ist – der Intuition ihrer Entwickler Charnes, Cooper und Rhodes folgend – auch dann anwendbar, wenn nicht von typischen ökonomischen Zielfunktionen wie der Kostenmini- oder Gewinnmaximierung ausgegangen werden kann, wodurch die *DEA* zunächst für den vorliegenden Fall interessant erscheint.⁴⁰⁵ Charakteristisch ist allerdings der Ausschluss eines stochastischen Fehlerterms, was impliziert, dass Messfehler und andere potentielle Quellen statistischen Rauschens bei der Ermittlung des effizienten Randes keine Rolle spielen, die gemäß bestehender Bilanzierungsvorschriften ermittelten Werte für die relevanten Variablen also beispielsweise exakt deren ökonomischen Werten entsprechen. Folglich zeigen empirische Effizienzuntersuchungen unter Anwendung nicht-parametrischer Methoden erwartungsgemäß niedrigere Effizienzkennzahlen als solche unter Anwendung parametrischer Methoden, wird doch jedes Residuum realitätsfern als Ineffizienz interpretiert.

Unter Berücksichtigung dieser Eigenschaft kommt im Rahmen der vorliegenden Arbeit ein Ansatz der zweiten – parametrischen – Gruppe von Schätztechniken zur Anwendung. Allen parametrischen Ansätzen ist, wie der Begriff bereits zum Ausdruck bringt, die Spezifikation einer konkreten Funktionsform für die Zusammenhänge zwischen Inputs, Outputs und Kontrollgrößen, sowie die explizite Einbindung eines stochastischen Fehlerterms gemeinsam. Sie erfassen Ineffizienz als Mehrkosten unter dessen Berücksichtigung. Hinsichtlich der Aufspaltung des zusammengesetzten Störterms in Ineffizienz- und Fehlerkomponente unterscheiden sie sich allerdings maßgeblich: Arbeitet die Mehrzahl der Ansätze unter ex ante Festlegung einer bestimmten Verteilung für die Ineffizienzkomponente, so verzichtet beispielsweise der – nur auf Paneldaten anwendbare – *Distribution Free Approach (DFA)* gänzlich auf Verteilungsannahmen. Statt dessen geht er von einer über die Zeit stabilen Kern-

⁴⁰⁵ Vgl. Charnes et al. (1978). Als Einsatzbereiche für die *DEA* werden besonders der öffentliche Sektor und Konstellationen genannt, in welchen eine Ausrichtung an Kosten und Erträgen als nicht gerechtfertigt gelten muss.

effizienz und Fehlertermen bzw. Effizienzfluktuationen, die über die Zeit ein Mittel von Null aufweisen, aus.⁴⁰⁶ Die vorliegende Arbeit greift mit dem *Stochastic Frontier Approach (SFA)* auf einen Verteilungsannahmen zu Grunde legenden Ansatz zurück, ermöglicht dies doch die Nutzung einer größeren Menge verfügbarer Daten. Ausschlaggebend hierfür ist, dass der *DFA* für ein Wegfallen des Fehlers im Mittel bevorzugt auf Panels ohne Beobachtungslücken anwendbar ist, das vorliegende Panel allerdings zahlreiche Beobachtungslücken aufweist.

5.3.1 Das Grundmodell des Stochastic Frontier Approach

Der *SFA* als Ansatz zur Messung technischer Effizienz wurde in seiner grundlegenden Formulierung von Aigner / Lovell / Schmidt (1977) und Meeusen / van den Broeck (1977) unabhängig voneinander nahezu zeitgleich der Fachöffentlichkeit vorgestellt. Er enthielt erstmals neben der nicht-negativen Zufallsvariable zur Erfassung der Ineffizienz einen zusätzlichen stochastischen Fehlerterm zur Erfassung von Messfehlern und zufälligen Einflüssen. Diese zusätzliche stochastische Variable ist namensgebend und hebt den Ansatz von vorangegangenen deterministischen Modellen ab.⁴⁰⁷

Das auf Querschnittsdaten zu Produktionszusammenhängen ausgerichtete Grundmodell, das für beide Komponenten des zusammengesetzten Fehlerterms explizite Verteilungsannahmen zugrunde legt, lässt sich formal wie folgt darstellen:

$$Y_i = x_i \beta + (e_i - u_i) \quad i = 1, \dots, N \quad (5.7)$$

mit

Y_i Produktionsniveau des Unternehmens i bzw. dessen Logarithmus,

x_i $(1 \times k)$ -Vektor der Inputmengen und anderer erklärender Variablen von Unternehmen i bzw. deren Transformationen,

⁴⁰⁶ Für detaillierte Informationen zum *Distribution Free Approach* siehe Schmidt / Sickles (1984), Berger (1993).

⁴⁰⁷ Zur Entstehungsgeschichte des *SFA* im Allgemeinen wie auch den deterministischen Vorläufermodellen siehe Kumbhakar / Lovell (2000), Seite 5ff.

- β (k×1)-Vektor der unbekanntenen, zu schätzenden Technologieparameter,
- e_i unabhängig, identisch verteilter Zufallsfehler, der einer Normalverteilung folgt und unabhängig ist von der
- u_i nicht-negativen Zufallsvariable zur Erfassung der technischen Ineffizienz, die als ebenfalls unabhängig und identisch verteilt und einer nicht-negativen Halbnormalverteilung folgend definiert ist.⁴⁰⁸

Die Schätzung der Parameter erfolgt mittels *Maximum Likelihood-Methode*.⁴⁰⁹ Da der aus der Schätzung resultierende zusammengesetzte, asymmetrisch verteilte Fehlerterm nicht in Fehler- und Ineffizienzkomponente aufspaltbar ist, kann der firmenspezifische Ineffizienzterm nicht beobachtet und muss folglich – unter Bezug auf die nach Schätzung der Funktion vorliegenden Parameter der beiden Verteilungen – wiederum geschätzt werden. Nach anfänglich irrtümlichem Ausschluss jeglicher Möglichkeit zur Angabe unternehmensspezifischer Effizienzwerte durch die Wissenschaftler selbst schlugen Jondrow et al. (1982) hierfür den bedingten Erwartungswert gegeben den zusammengesetzten Fehlerterm als Approximation vor.⁴¹⁰ Die Rationale für die Wahl dieser ersten Prognosegröße durch Jondrow et al. (1982)

⁴⁰⁸ Die Nicht-Negativität entspricht dem Charakter der Ineffizienz, stets Werte größer gleich Null aufzuweisen. Der grundlegende Beitrag von Meeusen / van den Broeck (1977) arbeitet hierfür mit einer exponentiellen Verteilung, der von Aigner et al. (1977) sowohl mit einer exponentiellen Verteilung als auch einer Halbnormalverteilung.

⁴⁰⁹ Die zu maximierende *Loglikelihood*-Funktion für das Grundmodell unter der Annahme einer Halbnormalverteilung für die Ineffizienzwerte lautet für ein Sample von I Unternehmen mit $\sigma = (\sigma_u^2 + \sigma_e^2)^{0,5}$ und $\lambda = (\sigma_u / \sigma_e)$ wie folgt:

$$\ln(L) = -\frac{I}{2} \ln\left(\frac{\pi\sigma^2}{2}\right) + \sum_i \ln\left(\Phi\left(-\frac{\varepsilon_i \lambda}{\sigma}\right)\right) - \frac{1}{2\sigma^2} \sum_i \varepsilon_i^2$$

Alternativ zur *Maximum Likelihood*-Schätzung wäre eine Schätzung mittels einer Variante der *Corrected Ordinary Least Squares*-Methode nach Richmond (1974) möglich, aber die *Maximum Likelihood*-Methode liefert asymptotisch effizientere Schätzer. Dass sie im Fall eines großen Beitrages der Ineffizienz zur Gesamtvarianz auch für endliche Samples überlegen ist, zeigt Coelli (1995a) für das Modell mit Halbnormalverteilung der Ineffizienzwerte.

⁴¹⁰ Die formale Darstellung des bedingten Erwartungswertes nach Jondrow et al. (1982), der als Punktschätzer für u_i verwendet werden kann, lautet mit $\mu_{\#i} = -\varepsilon_i \sigma_u^2 / \sigma^2$ und $\sigma_{\#}^2 = (\sigma_u^2 + \sigma_e^2) / \sigma^2$:

$$E[u_i | \varepsilon_i] = \mu_{\#i} + \sigma_{\#} \left[\frac{\phi(-\mu_{\#i} / \sigma_{\#})}{1 - \Phi(-\mu_{\#i} / \sigma_{\#})} \right]$$

liegt darin begründet, dass das Komplement dieses Erwartungswertes zu eine Approximation erster Ordnung an die unendliche Reihe $\exp(-u_i) = 1 - u_i + u_i^2/2! - u_i^3/3! + \dots$ darstellt.⁴¹¹ Den besten Schätzer für $\exp(-u_i)$ im Sinne einer Minimierung des quadratischen Fehlers, welcher auch im Rahmen der vorliegenden Arbeit Verwendung findet, liefert nach Battese / Coelli (1988) der Erwartungswert der Exponentialfunktion der Ineffizienzmaßgröße $E[\exp(-u_i)|\varepsilon_i]$. Formal bestimmt sich dieser wie folgt:

$$E[\exp(-u_i)|\varepsilon_i] = \left[\frac{1 - \Phi(\sigma_{\#} - \mu_{\#i} / \sigma_{\#})}{1 - \Phi(-\mu_{\#i} / \sigma_{\#})} \right] \cdot \exp(-\mu_{\#i} + 0,5\sigma_{\#}^2) \quad (5.8)$$

mit

- Φ Verteilungsfunktion der Standardnormalverteilung
- $\sigma_{\#}^2$ mit der Summe der Varianzen von Ineffizienz und Fehler normiertes Produkt von Ineffizienz- und Fehlervarianz (d.h. formal: $\sigma_{\#}^2 = \sigma_u^2 \sigma_e^2 / (\sigma_u^2 + \sigma_e^2)$)
- $\mu_{\#i}$ negatives Produkt aus zusammengesetztem Residualterm und Anteil der Varianz der Ineffizienz an der Summe der Varianzen von Ineffizienz und Fehler (d.h. formal: $\mu_{\#i} = -\varepsilon \sigma_u^2 / (\sigma_u^2 + \sigma_e^2)$)

5.3.2 Die zur Anwendung kommende Variante des Stochastic Frontier Approach

Das präsentierte Grundmodell wurde in seiner Spezifikation in den zurückliegenden etwa drei Jahrzehnten einerseits in einer großen Zahl empirischer Anwendungen genutzt, andererseits in verschiedener Hinsicht verändert und erweitert. Die Erweiterungen betreffen mit der Spezifikation weniger restriktiver Verteilungsannahmen zunächst den Hauptkritikpunkt des Ansatzes; insbesondere gekappte Normalverteilungen finden zunehmend Verwendung, so auch im Rahmen der vorliegenden Arbeit.⁴¹²

⁴¹¹ In einigen Anwendungen wird der so ermittelte bedingte Erwartungswert für den firmenspezifischen Wert u_i in die Funktion zur Bestimmung des Effizienzmaßes $\exp(-u_i)$ eingesetzt. Diese Herangehensweise führt allerdings zu Abweichungen vom eigentlichen Wert, entspricht der Erwartungswert einer nicht-linearen Funktion einer Zufallsvariablen doch nicht dem Funktionswert des Erwartungswertes der Zufallsvariablen einer nicht-linearen Funktion.

⁴¹² Wenngleich bereits zeitnah – beispielsweise durch Stevenson (1980) mit der trunkierten Normalverteilung – flexiblere Verteilungen vorgeschlagen wurden, kam im Rahmen empirischer Arbeiten lange Zeit überwiegend die Annahme eines halbnormalverteilten Ineffizi-

Darüber hinaus wurde der Ansatz auf Paneldaten erweitert. Dies erlaubt die Gewinnung verlässlicherer Werte für die Effizienz einzelner Unternehmen. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die Annahme konstanter Ineffizienz mit einer wachsenden Zahl von Perioden im Panel zunehmend an Realitätsnähe einbüßt, wurde in einer Reihe von Veröffentlichungen in den neunziger Jahren schließlich auch die restriktive Annahme der Konstanz der Ineffizienz überwunden und die Berücksichtigung von über die Zeit variierenden Ineffizienzwerten möglich, um nur einige, für die vorliegende Anwendung interessante Entwicklungen zu nennen.⁴¹³

Um die verfügbaren Daten möglichst weitgehend zur Informationsgewinnung zu nutzen, wird der *SFA* im Rahmen der vorliegenden Arbeit in einer Anwendung auf Paneldaten eingesetzt. Auch hierfür liegen grundsätzlich verschiedene Weiterentwicklungen des Basisansatzes vor, darunter Pitt / Lee (1981), die das Grundmodell auf Paneldaten erweitern, Battese / Coelli / Colby (1989), deren Ansatz die Nutzung von Panels mit Beobachtungslücken zur Ermittlung von über die Zeit konstanten Ineffizienzwerten ermöglicht, oder Kumbhakar (1990) und Battese / Coelli (1992), die die Berücksichtigung von über die Zeit variierenden Ineffizienzwerten erlauben.

Diesen wie vorausgegangenen Ansätzen folgend ermittelten Wissenschaftler in empirischen Studien lange Zeit ausgehend von der Schätzung des effizienten Randes zunächst Ineffizienzschatzwerte, die in einer zweiten Stufe zur Identifikation von Ineffizienzdeterminanten herangezogen wurden. Hierfür wurden die geschätzten Ineffizienzwerte auf einen Vektor ausgewählter Größen mit vermutetem Einfluss regressiert. Diese zweistufige Herangehensweise birgt allerdings eine bedeutende Inkonsistenz, unterstellt die Regression der zweiten Stufe doch eine funktionale Abhängigkeit der Ineffizienz von spezifi-

enzterms zur Anwendung. Diese ist vergleichsweise inflexibel, unterstellt sie doch mit dem Modus von Null, dass die meisten Unternehmen in der Nähe des effizienten Randes agieren. Vorliegende Studien zur Effizienz von Finanzdienstleistern belegen zudem, dass die Annahme einer allgemeiner anwendbaren, gestutzten Normalverteilung zu statistisch signifikant verschiedenen Ergebnissen verglichen mit den Resultaten unter Annahme einer Halbnormalverteilung führen kann. Vor diesem Hintergrund argumentieren zahlreiche Autoren zugunsten alternativer Verteilungen wie der gekappten Normalverteilung oder der Gamma-Verteilung, und die Halbnormalverteilung wird in empirischen Anwendungen zunehmend abgelöst.

⁴¹³ Für einen Überblick über die verschiedenen Entwicklungsrichtungen siehe Kumbhakar / Lovell (2000), ab Kapitel 3, sowie für Zusammenfassungen früherer Erweiterungen Bauer (1990) und Greene (1993).

schen Faktoren und damit gerade keine identische Verteilung, die jedoch auf der ersten Stufe unterstellt wurde.⁴¹⁴

Um mögliche Determinanten des unternehmensspezifischen Effizienznieaus methodisch konsistent identifizieren zu können, kommt im Folgenden mit Battese / Coelli (1995) ein Ansatz zur Anwendung, der die vorangegangenen Entwicklungen zur Überwindung des Konsistenzproblems auf Panelanwendungen erweitert hat.⁴¹⁵ Diese Ermittlung der Funktionsparameter wie auch der Ineffizienzdeterminanten in einem einzigen Schritt erfolgt gemäß Battese / Coelli (1995) wie im Folgenden dargestellt.

Zunächst wird die stochastische Produktionsfunktion spezifiziert als

$$Y_{it} = x_{it}\beta + (e_{it} - u_{it}) \quad i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T \quad (5.9)$$

mit

- Y_{it} Produktionsniveau des Unternehmens i in Periode t bzw. dessen Logarithmus,
- x_{it} $(1 \times k)$ -Vektor der Inputmengen und anderer erklärender Variablen von Unternehmen i in Periode t bzw. Transformationen dieser Größen,
- β $(k \times 1)$ -Vektor unbekannter, zu schätzender Parameter,
- e_{it} unabhängiger, identisch verteilter Zufallsfehler, der einer Normalverteilung mit Varianz σ_e^2 folgt und unabhängig verteilt ist von der
- u_{it} nicht-negativen Zufallsvariable zur Erfassung der technischen Ineffizienz, die annahmegemäß unabhängig verteilt ist, einer wiederum der Ineffizienzdefinition entsprechend bei Null ge-

⁴¹⁴ Die Annahme der identischen Verteilung könnte nur für den Fall aufrecht erhalten werden, dass alle Koeffizienten simultan gleich Null wären. Hervorgehoben wurde diese Inkonsistenz durch Reifschneider / Stevenson (1991), die auch ein dem *SFA* folgendes Querschnittsmodell zur Überwindung dieses Problems entwickelten.

⁴¹⁵ Weitere dem Ansatz von Battese / Coelli (1995) vorausgehende Modelle gehen auf Kumbhakar et al. (1991), Reifschneider / Stevenson (1991) und Huang / Liu (1994) zurück.

kappten Normalverteilung mit Erwartungswert $m_{it} = g_{it}\delta$ und Varianz σ_u^2 folgend.⁴¹⁶

Zur simultanen Identifikation von Ineffizienzquellen wird der Ineffizienzterm u_{it} hierbei beschrieben durch

$$u_{it} = g_{it}\delta + H_{it} \quad i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T \quad (5.10)$$

mit

- g_{it} (1×m)-Vektor der die technische Ineffizienz der Unternehmen über die Zeit erklärenden Variablen,
- δ (m×1)-Vektor unbekannter, zu schätzender Parameter,
- H_{it} Zufallsvariable, die einer Normalverteilung mit Erwartungswert Null und Varianz σ_H^2 folgt, die derart gestutzt ist, dass $H_{it} \geq -g_{it}\delta$ und damit $u_{it} \geq 0$ gilt.

Damit sind die Ineffizienzterme u_{it} im vorliegenden Ansatz nicht identisch verteilt. Trotz dieser Verbesserungen bleibt der Ansatz mit der Annahme, dass Ineffizienz und Fehler für alle Unternehmen und Perioden unabhängig verteilt sind, eine Vereinfachung.⁴¹⁷

Die bis hierher für Produktionszusammenhänge formulierten Modellvarianten können im Folgenden problemlos auf die Analyse von Kostenfunktionen übertragen werden. Hierfür wird die Definition der Variablen wie folgt angepasst: Y_{it} beschreibt in diesem Fall die Kosten von Bank i in Periode t , x_{it} den Vektor der die Kosten von Bank i erklärenden Variablen und u_{it} die Maßzahl technischer und allokativer Ineffizienz bezüglich der anfallenden Kosten gegeben das jeweilige Outputbündel. Neben dieser Anpassung der Definition der Variablen ist zu beachten, dass im Falle der Kosteneffizienzbetrachtung der Ineffizienzterm mit einem positiven Vorzeichen zu versehen ist, da Ineffizienzen kostensteigernd wirken.

⁴¹⁶ Die Kappung ist notwendige Konsequenz der Tatsache, dass Ineffizienz per Definition keine negativen Werte annehmen kann.

⁴¹⁷ Vgl. Coelli et al. (1998), Kapitel 9.6.

5.4 Funktionsform und Funktionsspezifikation

Nach erfolgter Wahl der Schätztechniken bleiben mit der Spezifikation der Funktionsform und der konkreten Definition der Preis- und Mengenvariablen sowie einzubindender Kontrollgrößen zur Handhabung spezifischer, im weiteren Verlauf noch erläuterter Probleme noch einige ergänzende, die Methode betreffende Fragestellungen zu klären. Diese sind Gegenstand des vorliegenden Abschnitts.

5.4.1 Wahl der Funktionsform

Einer Effizienzanalyse liegen theoriebasierte Annahmen zu Zusammenhängen zwischen Inputpreisen, Outputmengen und Kosten zugrunde. Dabei gibt die Theorie allerdings keine konkrete Funktionsform für diese Beziehungen vor, so dass diese geeignet zu wählen ist.

Die in im Kontext wissenschaftlicher Effizienzanalysen gemäß der verfügbaren Literatur am häufigsten angewandte Funktionsform ist die der transzendental logarithmischen, oder kurz Translog-Funktion.⁴¹⁸ Sie ist eine Taylor-Approximation zweiter Ordnung an einem Expansionspunkt. Dem Charakter der lokalen Approximation entsprechend, liefert die Translog-Funktion für Daten, die weit vom arithmetischen Mittel entfernt liegen, nicht notwendigerweise gute Näherungen. Dies erweist sich als für die vorliegende Anwendung kritisch, variieren Outputniveau und -mix im deutschen Bankensektor doch wie gesehen in ganz erheblichem Maße. Die Eigenschaft lokaler Approximation ist auch Teil der Kritik von White (1980), welche zur Vorstellung einer flexibleren Funktionsform durch Gallant (1981) beitrug.⁴¹⁹

Um den spezifischen Gegebenheiten der Untersuchung gerecht zu werden, wird im weiteren Verlauf unter Zugrundelegung dieser flexibleren, global approximierenden Funktionsform gearbeitet. Die vorliegende Arbeit beinhaltet nur eine kurze, nicht technische Darstellung dieser Funktionsform, eine breite Diskussion findet sich in den wegweisenden Arbeiten von Gallant

⁴¹⁸ Vorgeschlagen wurde die Translog-Funktion ursprünglich von Christensen et al. (1971) zur Darstellung von Produktionstechnologien.

⁴¹⁹ Für verschiedene Finanzsysteme belegen wissenschaftliche Studien, darunter die Arbeiten von McAllister / McManus (1993), Mitchell / Onvural (1996), Berger et al. (1997) und Humphrey / Vale (2004) bereits, dass mittels flexibler Funktionsformen für die Daten von Finanzdienstleistern ein besserer Datenfit erzielbar ist als mittels Translog-Funktion.

(1981 und 1982), sowie unter anderem in Elbadawi et al. (1983), Eastwood / Gallant (1991) und Gallant / Souza (1991).

Gallants Ansatz liegt zunächst die Idee der Fourierreihe zugrunde. Diese besteht aus einer Linearkombination von Sinus- und Kosinusfunktionen und macht multivariate Funktionen exakt darstellbar.⁴²⁰ Möglich wird die exakte Abbildung über die Orthogonalität der Sinus- und Kosinusterme, die den Funktionsraum aufspannen. Die Darstellung einer beliebigen Funktion durch eine Fourierreihe ist damit vergleichbar der Darstellung eines n -Vektors als Linearkombination von n wechselseitig orthogonalen Basisvektoren.⁴²¹ Wenngleich aufgrund der nicht gegebenen Gleichverteilung der Daten keine vollkommene Orthogonalität besteht, und somit keine Korrelationen von Null, jedoch kleine Werte vorliegen, ermöglicht diese Vorgehensweise doch ein großes Maß an Flexibilität bezüglich des Datenfits.⁴²²

Die Darstellung einer Funktion mittels Fourierreihe löst damit das Problem der fehlerhaften Funktionsspezifikation, birgt jedoch gleichzeitig die Schwierigkeit der Wahl eines für eine Approximation geeigneten Subsets trigonometrischer Terme: Nur eine unendliche Zahl solcher Terme könnte die exakte Darstellung der Funktion garantieren, allerdings wäre eine Schätzung der Koeffizienten dieser Terme nur mittels einer unendlichen Zahl von Beobachtungen möglich; gegeben eine endliche Zahl ist eine geeignete Auswahl erforderlich.

Gallant (1981) empfiehlt zur Reduktion der Zahl der für eine gegebene Approximationsgüte erforderlichen trigonometrischen Terme einer Fourierreihe die Einbindung eines Polynoms zweiter Ordnung. Selbiges verkörpert eine verkürzte Methode zur Beschreibung der Steigungs- und Krümmungseigenschaften der unbekanntenen Funktion. Diese Kombination eines Polynoms

⁴²⁰ Vgl. Tolstov (1962).

⁴²¹ Im Fall vollkommen gleichverteilter Daten im Intervall $[0, 2\pi]$ haben die Kosinusterme der n -ten Ordnung eine Korrelation von Null mit den Kosinustermen anderer Ordnung und sämtlichen Sinustermen. Gleiches gilt für die Sinusterme. In diesem Fall besteht Orthogonalität.

⁴²² Ein möglichst exakter Datenfit ist im vorliegenden Kontext von besonderer Bedeutung, weil die den Gegenstand der Untersuchung bildenden Ineffizienzen als Abweichungen

zweiter Ordnung mit Fouriertermen, die im Fall logarithmierter Größen als Zusammensetzung von Translog-Funktion und trigonometrischen Termen interpretiert werden kann, nennt er *Fourier Flexible Functional Form* (*FFFF*). Sie kommt in den folgenden empirischen Schätzungen als Funktionsform zur Anwendung. Zur Beurteilung der durch die Anwendung der *FFFF* letztlich erzielten Verbesserung werden verschiedene Schätzungen auch unter Zugrundelegung der Translog-Funktion vorgenommen, die der *FFFF* unter der zusätzlichen Annahme, sämtliche Koeffizienten der Fourierterme seien simultan gleich Null, entspricht.

In allgemeiner Form lässt sich die *FFFF* mit sämtlichen trigonometrischen Termen der ersten, zweiten und dritten Ordnung – zur Vereinfachung unter Ausblendung der Indizes für Unternehmen und Periode – für den Translog-Fall wie folgt darstellen.⁴²³

$$\begin{aligned}
 Y = & \alpha + \sum_{k=1}^K t_k \ln(x_k) + \frac{1}{2} \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^K t_{kl} \ln(x_k) \ln(x_l) + \\
 & \sum_{k=1}^K [\theta_k \cos(v_k) + \zeta_k \sin(v_k)] + \\
 & \sum_{k=1}^K \sum_{\substack{l=1 \\ l \geq k}}^K [\theta_{kl} \cos(v_k + v_l) + \zeta_{kl} \sin(v_k + v_l)] + \\
 & \sum_{k=1}^K \sum_{\substack{l=1 \\ l \geq k}}^K \sum_{\substack{m=1 \\ m \geq l}}^K [\theta_{klm} \cos(v_k + v_l + v_m) + \zeta_{klm} \sin(v_k + v_l + v_m)]
 \end{aligned} \tag{5.11}$$

mit

α	Achsenabschnitt
t_k	Koeffizienten des Translog-Teils der <i>FFFF</i>
x_k	Argument k der Funktion mit $k = 1, \dots, K$
θ_k	Koeffizienten der Kosinusterme der <i>FFFF</i>
ζ_k	Koeffizienten der Sinusterme der <i>FFFF</i>
v_k	reskalierte Werte der $\ln(x_k)$

vom mittels der spezifizierten Funktionsform ermittelten effizienten Rand gemessen werden und große Meßfehler hier massive Auswirkungen hätten.

⁴²³ Dieser Darstellung liegt die Annahme der Symmetrie der Ableitungen zweiter Ordnung (Young's Theorem) zugrunde.

Bei der Formulierung der trigonometrischen Terme ist zu beachten, dass sämtliche in diese Terme Eingang findenden Größen in ihrem Wertebereich technisch bedingt auf das Intervall $[0, 2\pi]$ normiert werden müssen. Um Approximationsprobleme an den Rändern zu vermeiden, werden mit Blick auf Gallants Ausführungen am oberen wie auch am unteren Ende dieses Intervalls zehn Prozent abgeschnitten.⁴²⁴ Für jedes in die trigonometrischen Terme eingehende Argument wird dementsprechend die wie folgt normierte Variable v_k gebildet:

$$v_k = 0,2 \cdot \pi + \mu_k \cdot [\ln(x_k) - a_k] \quad \text{mit} \quad \mu_k = \frac{(0,9 \cdot 2\pi - 0,1 \cdot 2\pi)}{(b_k - a_k)} \quad (5.12)$$

mit

a_k Untergrenze des Wertebereichs des jeweiligen $\ln(x_k)$

b_k Obergrenze des Wertebereichs des jeweiligen $\ln(x_k)$

5.4.2 Spezifikation der Variablen

Um die konkret zu schätzende Kostenfunktion angeben zu können, sind noch die für die vorliegende Untersuchung relevanten Variablen zu definieren, die in Abschnitt 5.2 bereits in grober Kategorisierung als Kosten, Outputs, Inputpreise und Kontrollgrößen Erwähnung gefunden haben. Wie die folgenden Ausführungen verdeutlichen werden, steht die letztlich zur Anwendung kommende Definition der Variablen unter maßgeblichem Einfluss der Datenverfügbarkeit, können doch einige nur als Näherungen der gewünschten Größen berücksichtigt werden.

Endogene Variable

Entsprechend der gewählten zu erklärenden Größe *Kosten* stellt die Summe aus Betriebskosten und Kosten für die Überlassung von Kapital die abhängige Variable dar. Ihre Zusammensetzung aus in *Bankscope* enthaltenen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung ist aus der zusammenfassenden Tabelle 5.1 am Ende des vorliegenden Abschnitts 5.4.2 ersichtlich.

⁴²⁴ Siehe Gallant (1981, 1982).

Exogene Variablen

Als erklärende Größen gehen in die Untersuchung die Mengen verschiedener Outputs, Inputpreise sowie einige Korrekturgrößen ein. Die konkrete Abgrenzung von In- und Outputs ist im Rahmen der Modellierung von Kostenfunktionen von Banken allerdings keineswegs eindeutig, sondern vielmehr intensiv diskutiert. Im Zentrum steht hierbei die Zuordnung der Einlagen, da diese sowohl Merkmale von Inputs als auch von Outputs aufweisen. Anders als produzierende Unternehmen erstellen Banken mit ihren Dienstleistungen Stromgrößen. Für deren Erfassung stehen mit dem *Production Approach* und dem *Intermediation Approach* zwei grundsätzlich verschiedene Ansätze zur Verfügung, die sich wie folgt unterscheiden: Ersterer betrachtet Banken als Produzenten von Einlagen und Krediten, so dass Art und Anzahl der Transaktionen und Vertragsabschlüsse das bestmögliche Maß des Bankoutputs darstellen.⁴²⁵ Der *Intermediation Approach* hingegen, der auf Sealey / Lindley (1977) zurückgeht, betrachtet Banken als Intermediäre, die Mittel von Einlegern an Kapitalnachfrager vermitteln. Folglich gelten hier Kredite und Wertpapiere als Outputs, während Arbeit und Einlagen als Inputs bewertet werden. Die vorliegende Arbeit folgt in der grundsätzlichen Definition von Einlagen dem *Intermediation Approach*. Diese Wahl erfolgt vor dem Hintergrund der in Kapitel 4 beschriebenen Situation rückläufiger Einlagen von Nichtbanken am deutschen Bankenmarkt und deren Wahrnehmung als inputpreiserhöhend.

Konkret sind die Inputvariablen zur Schätzung der Funktionen die durchschnittlichen Kosten für aufgenommenes Kapital, für eingesetzte Arbeit sowie für physisches Kapital.⁴²⁶ Im Fall der die Arbeit beschreibenden Größe wird ein Proxy in Form des Quotienten aus Personalaufwand und Bilanzsumme berücksichtigt, da Beschäftigtenzahlen nur für einen kleinen Teil der Banken im Sample verfügbar sind. Der Preis der zur Verfügung gestellten Mittel wird als Quotient aus Zinsaufwendungen und Fremdmitteln berechnet, der Preis physischen Kapitals als Quotient aus den Betriebsaufwendungen abzüglich dem Personalaufwand und dem bilanziellen Wert des Anlagevermögens.

⁴²⁵ Aufgrund der fehlenden Verfügbarkeit solch spezifischer Daten bedient man sich im Rahmen der Anwendung des *Production Approach* verfügbarer Mengengrößen zu Geldanlage und Kapitalaufnahme bei den einzelnen Instituten.

Als Outputs der Banken gehen Hypotheken, Kredite an die öffentliche Hand und anderes Kreditgeschäft sowie Wertpapiere und *Off-Balance-Sheet Items* ein. Zwar zählen Letztere gemäß ihres Charakters als nicht bilanzwirksame Geschäfte rein technisch nicht zu den ertragbringenden Aktiva, sie tragen jedoch einen wachsenden Anteil zu den Einnahmen der Banken bei und werden deshalb – um eine Unterschätzung des Geschäftsvolumens zu vermeiden – als Output berücksichtigt.⁴²⁷

Neben diesen die theoriebasierten ökonomischen Zusammenhänge beschreibenden Größen sind im Rahmen der Schätzung einige weitere Größen einzubinden, um die bestmögliche ökonometrische Erfassung der Zusammenhänge von Interesse zu gewährleisten. Hier ist zunächst zu beachten, dass die Produktionsfunktion der Banken einer ausgeprägten Dynamik unterliegt. Dieser Sachverhalt findet durch die Einbindung von Periodentermen erster und zweiter Ordnung unter Annahme von nicht Hicks-neutralem Fortschritt Berücksichtigung.⁴²⁸ Zudem sollen konjunkturelle Einflüsse auf die Ergebnisse der Banken identifiziert werden, was näherungsweise über die Einbindung der realen Wachstumsrate der volkswirtschaftlichen Leistung erfolgt. Schließlich wird das bilanzielle Eigenkapital mit in die Funktion integriert, ermöglicht es doch die Berücksichtigung von Unterschieden in den Ausfallrisiken der einzelnen Institute.⁴²⁹ Darüber hinaus wird über den Eigenkapitalterm auch der Sachverhalt berücksichtigt, dass Eigenkapital eine zu Fremdmitteln alternative Quelle zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit darstellt, die möglicherweise von Banken verschiedener Größe verschieden intensiv genutzt wird.^{430, 431}

⁴²⁶ Vgl. Goddard et al. (2001).

⁴²⁷ Anders als mit Blick auf die historischen Daten der Bundesbank sind für den in die ökonometrische Untersuchung eingehenden Zeitraum in der Datenbank *Bankscope* Angaben zu den nicht bilanzwirksamen Geschäften der Banken im Sample verfügbar. Zur Relevanz nicht bilanzwirksamer Geschäfte im Kontext von Effizienzanalysen siehe auch Clark / Siems (2002).

⁴²⁸ Während Hicks-neutraler Fortschritt eine Parallelverschiebung der Funktion beschreibt, berücksichtigt die vorliegende Studie die Möglichkeit einer darüber hinausgehenden Veränderung in der Gestalt der Funktion.

⁴²⁹ Ein alternatives – aus Gründen fehlender Datenverfügbarkeit nicht genutztes – Maß für Risikounterschiede wäre der Kostensatz für unbesichertes Fremdkapital.

⁴³⁰ Ob die intensivierete Nutzung von Eigenkapital zu einem tendenziell geringeren oder erhöhten Kostenausweis führt, hängt davon ab, ob die Zinskostenersparnis – während Zinszahlungen auf Fremdkapital als Kosten berücksichtigt werden, gilt dies nicht für Dividenden – oder die höheren Beschaffungskosten für Eigenkapital schwerer wiegen.

⁴³¹ Für eine perfekte Erfassung der Effizienz ebenfalls zu berücksichtigende eventuelle Qualitätsunterschiede in den angebotenen Dienstleistungen können im Rahmen der vorliegen-

Als erklärende Variablen der bankspezifischen Ineffizienzen werden Rechtsform und Institutsgröße – beide in Form von Binärvariablen – sowie wiederum Zeitvariablen – hier zur Erfassung der Effizienzentwicklung über die Zeit – und Kapitalisierung – gemessen als Quotient aus Eigenkapital und Bilanzsumme – herangezogen. Tabelle 5.1 stellt die Definitionen der relevanten Variablen nochmals in der Übersicht dar:

Variablen	Beschreibung
<u>Endogene Variable</u>	
C	Kosten (Zins- und Personalaufwand, Risikovorsorge, sonst. betrieblicher Aufwand)
<u>Exogene Variablen</u>	
KOSTENFUNKTION	
Output	
y_1	Hypotheken und besicherte Bauspardarlehen
y_2	öffentliche Kredite
y_3	sonstige Kredite
y_4	Wertpapiere
y_5	nicht-bilanzwirksames Geschäft
Inputpreise	
w_1	Kapitalkostensatz (Zinskosten/Summe der Fremdmittel)
w_2	Kostensatz fixes Kapital (Betriebsaufwand abzgl. Personalaufwand/Anlagevermögen)
w_3	Arbeitspreis (Personalaufwand/Bilanzsumme)
Kontrollgrößen	
z_1	bilanzielles Eigenkapital
z_2	gesamtwirtschaftliche Dynamik (reale Wachstumsrate des BNE)
t	Veränderungsmaß (Periodennummer)
INEFFIZIENZMODELL	
t	Veränderungsmaß (Periodennummer)
d_1	Rechtsform Sparkasse (Binärvariable)
d_2	Rechtsform private Kreditbank (Binärvariable)
j_1	Größenklasse 1: Bilanzsumme ab 250 bis kleiner gleich 500 Mio. (Binärvariable)
j_2	Größenklasse 2: Bilanzsumme ab 500 Mio. bis kleiner gleich 1 Mrd. (Binärvariable)
j_3	Größenklasse 3: Bilanzsumme ab 1 Mrd. bis kleiner gleich 5 Mrd. (Binärvariable)
j_4	Größenklasse 4: Bilanzsumme ab 5 Mrd. (Binärvariable)
c	Kapitalisierung (Eigenkapital/Bilanzsumme)

Tab. 5.1: In die Studie Eingang findende Variablen

5.4.3 Die zu schätzende Kostenfunktion

Die Zusammenführung der gewählten Funktionsform mit den zu berücksichtigenden Variablen resultiert – unter Berücksichtigung einiger formaler Erfordernisse – in der konkreten Form der zu schätzenden $FFFF$, die die Basis für die Berechnung der jeweiligen Effizienzmaßgröße nach SFA bildet. Sie umfasst neben einer vollständigen Translog-Funktion trigonometrische Terme

den Kosteneffizienzbestimmung nur unvollkommen berücksichtigt werden, sind geeignete Qualitätsinformationen für die deutschen Banken doch nicht verfügbar. Damit basiert die Betrachtung der Kosteneffizienz implizit auf der Annahme, dass die Dienstleistungsqualität proportional zum monetären Betrag der jeweiligen Outputgröße ist.

erster, zweiter und dritter Ordnung für die Mengengrößen sowie Ineffizienz- und Fehlerterm.

Die im Folgenden vorgestellte Kostenfunktion erfordert in der konkreten Formulierung über die bereits diskutierten Zusammenhänge hinaus die Berücksichtigung grundlegender formaler Eigenschaften und Notwendigkeiten. Hierzu zählt zunächst die Sicherstellung linearer Homogenität der Kostenfunktion in den Inputpreisen. Diese wird durch die Division der Inputpreisterme durch den Arbeitspreis erreicht und gewährleistet, dass eine simultane Verdopplung sämtlicher Inputpreise *ceteris paribus* eine Kostenverdopplung zur Folge hätte. Auch ist für den Translog-Teil der Funktion – Young's Theorem folgend – die Symmetrie der Ableitungen sicherzustellen. Dies geschieht durch die Berücksichtigung jeweils nur einer der beiden, gemäß Symmetrieforderung identischen, Ableitungen, so dass 156 frei zu schätzende Parameter verbleiben. Zu berücksichtigen ist zudem die Tatsache, dass nicht jede der im Sample befindlichen Banken in jeder der fünf berücksichtigten Outputkategorien aktiv ist. Dieser Sachverhalt erfordert die Addition des Wertes eins zur produzierten Menge, entstünde doch an jeder Stelle, an welcher eine Ausbringungsmenge von Null berichtet ist, im Zuge der Logarithmierung ohne eine solche Korrektur ein Wert von minus unendlich. Die Division der Mengengrößen durch das Eigenkapital ermöglicht schließlich die Kontrolle bei Verwendung absoluter Größen drohender Heteroskedastizitätsprobleme.

Unter Berücksichtigung aller vorangegangenen Überlegungen zu Effizienzkonzept, Schätztechnik, Variablenwahl und Funktionsform kann die zu schätzende Kostenfunktion inklusive des integrierten Ansatzes zur Ineffizienzanalyse nun angegeben werden. Sie lautet – unter Ausblendung von Unternehmens- und Periodenindizes zugunsten der Übersichtlichkeit der Notation:

$$\begin{aligned}
\ln\left(\frac{C}{w_3 z_1}\right) &= \alpha + \sum_{q=1}^5 \gamma_q \ln\left(\frac{y_q}{z_1} + 1\right) + \sum_{n=1}^2 o_n \ln\left(\frac{w_n}{w_3}\right) + \tau_1 t \\
&+ \frac{1}{2} \sum_{q=1}^5 \gamma_{qq} \left[\ln\left(\frac{y_q}{z_1} + 1\right) \right]^2 + \sum_{q=1}^5 \sum_{\substack{r=1 \\ r>q}}^5 \gamma_{qd} \ln\left(\frac{y_q}{z_1} + 1\right) \ln\left(\frac{y_r}{z_1} + 1\right) \\
&+ \frac{1}{2} \sum_{n=1}^2 o_{nn} \left[\ln\left(\frac{w_n}{w_3}\right) \right]^2 + o_{12} \ln\left(\frac{w_1}{w_3}\right) \ln\left(\frac{w_2}{w_3}\right) \\
&+ \sum_{q=1}^5 \sum_{n=1}^2 \nu_{qn} \ln\left(\frac{y_q}{z_1} + 1\right) \ln\left(\frac{w_n}{w_3}\right) \\
&+ \frac{1}{2} \tau_2 t^2 + \sum_{q=1}^5 \psi_q \ln\left(\frac{y_q}{z_1} + 1\right) t + \sum_{n=1}^2 \chi_n \ln\left(\frac{w_n}{w_3}\right) t + \kappa z_2 \quad (5.13) \\
&+ \sum_{q=1}^5 [\varrho_q \cos(v_q) + \varsigma_q \sin(v_q)] \\
&+ \sum_{q=1}^5 \sum_{\substack{r=1 \\ r \geq q}}^5 [\varrho_{qr} \cos(v_q + v_r) + \varsigma_{qr} \sin(v_q + v_r)] \\
&+ \sum_{q=1}^5 \sum_{\substack{r=1 \\ r \geq q}}^5 \sum_{\substack{s=1 \\ s \geq r}}^5 [\varrho_{qrs} \cos(v_q + v_r + v_s) + \varsigma_{qrs} \sin(v_q + v_r + v_s)] \\
&+ \ln u_C + \ln e_C
\end{aligned}$$

mit

y_q	Outputmenge der Kategorie $q = 1, \dots, 5$
w_n	Kostensatz für Input $n = 1, 2, 3$
z_f	Niveau der Zusatzgrößen $f = 1, 2$
α, \dots, ζ	zu schätzende Koeffizienten

Für den Ineffizienzterm wird folgender erklärender Zusammenhang angenommen:

$$u_C = \xi_0 + \xi_1 t + \xi_2 t^2 + \sum_{o=1}^2 \eta_o d_o + \sum_{p=1}^4 \rho_p j_p + \omega c \quad (5.14)$$

mit

d_o	Binärvariablen zur Rechtsform mit $d_1 = 1$ für Institute des Sparkassensektors, $d_2 = 1$ für private Kreditbanken
-------	---

-
- j_p Binärvariablen zu den Größenklassen mit $j_1 = 1$ für Institute der Bilanzsummenkategorie 250 bis ≤ 500 Mio. und aufsteigender Fortsetzung, $p = 1, \dots, 4$
- c Kapitalisierung, gemessen als Quotient aus Eigenkapital und Bilanzsumme
- ξ, η, ρ, ω zu schätzende Koeffizienten

6 Datenbasis und Ergebnisse

6.1 Der Datensatz

Zur Unterlegung der definierten Variablen mit empirischen Daten greift die vorliegende Arbeit auf die Datenbank *Bankscope* zurück. Diese liefert die im Folgenden zugrunde gelegten Informationen zu Jahresabschluss- sowie Gewinn- und Verlustrechnungsdaten von 1.084 deutschen Universalbanken im Zeitraum von 1997 bis 2003.⁴³² Tabelle 6.1 gibt eine Übersicht über die verfügbaren Beobachtungen aufgespalten auf die einzelnen Bankengruppen in den verschiedenen Perioden und darüber, wie sich die Beobachtungen auf die in der vorliegenden Arbeit definierten fünf Größenklassen verteilen.⁴³³

Jahr	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	GESAMT
private Kreditbanken	104	110	114	117	119	126	124	814
Sparkassensektor	364	368	371	372	372	373	369	2589
Genossenschaftsbankensektor	483	546	561	572	575	574	568	3879
Universalbanken gesamt	951	1024	1046	1061	1066	1073	1061	7282

Bilanzsumme	<250 Mio.	<500 Mio.	<1 Mrd.	<5 Mrd.	ab 5 Mrd.	GESAMT
private Kreditbanken	213	139	117	187	158	814
Sparkassensektor	97	257	614	1342	279	2589
Genossenschaftsbankensektor	1217	1380	801	440	41	3879
Universalbanken gesamt	1527	1776	1532	1969	478	7282

Tab. 6.1: Die verfügbaren Beobachtungen und ihre Verteilung auf Bankengruppen, Perioden und Größenklassen

Die im Betrachtungszeitraum vier aktiven Großbanken aus der Säule der privaten Kreditbanken sind ebenso im Sample enthalten wie die zwölf Landesbanken und die Deka-Bank im Sparkassensektor sowie die Spitzeninstitute des Genossenschaftsbankensektors. Um die Güte der Sektorabdeckung durch die Stichprobe beurteilen zu können, wäre grundsätzlich die Angabe der im Sample vertretenen Anteile der Bilanzsumme der einzelnen Säulen wünschenswert. Da die als Bilanzsumme ausgewiesene Größe in den Statistiken der Bundesbank allerdings stark abweichend von den Erhebungen in *Bankscope* definiert ist, und seitens der Bundesbank nur aggregierte Angaben zur Verfügung gestellt werden, kann dieser Anteil – wie in Kapitel 1 bereits er-

⁴³² Alle verwendeten Daten sind Einzelabschlussdaten des jeweiligen Instituts. Eine Liste der Institute im Sample findet sich in Anhang 9.

⁴³³ Die Bildung der Kategorien erfolgt in Anlehnung an die Gruppierung in der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank.

wähnt – nicht verlässlich beziffert werden. Um zumindest eine sinnhafte Mindestabdeckung zu belegen, wird deshalb in Tabelle 6.2 die Abdeckung anhand der Zahl der Institute im Sample relativ zur Gesamtzahl aktiver Institute der jeweiligen Säule veranschaulicht. Da *Bankscope* tendenziell Informationen zu Instituten mit größerem Geschäftsvolumen anbietet, ist die Abdeckung mit Blick auf die Bilanzsumme deutlich größer als die angegebenen Werte zur Zahl der Institute. Konkret deckt das vorliegende Sample mit insgesamt 127 privaten Kreditbanken, 375 Instituten des Sparkassensektors und 582 Genossenschaftsbanken gemessen an den Institutszahlen der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank folgende Anteile ab:

Jahr	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
private Kreditbanken	59,6%	60,6%	62,8%	64,7%	67,6%	69,9%	73,2%
Sparkassensektor	19,9%	24,2%	27,5%	31,8%	35,5%	38,5%	40,7%
Genossenschaftsbankensektor	31,9%	33,5%	39,3%	39,8%	42,7%	46,2%	47,5%
Universalbanken gesamt	28,3%	32,1%	35,8%	39,8%	43,5%	46,7%	49,1%

Tab. 6.2: Relative Abdeckung der Universalbankengruppen durch die Stichprobe gemessen an der Institutszahl

Die nominalen der Datenbank *Bankscope* entnommenen Rohdaten, die die Berechnungsgrundlage für die in die Studie Eingang findenden unternehmensspezifischen Variablen bilden, sind – nach Eliminierung unvollständiger und nicht nutzbarer Daten – unter Rückgriff auf die vom Statistischen Bundesamt bereitgestellten Preissteigerungsraten des Bruttonationaleinkommens um Preissteigerungseffekte bereinigt und beziehen sich auf 1997 als Basisjahr. Die realen Wachstumsraten des Nationaleinkommens sind ebenfalls Angaben des Statistischen Bundesamtes entnommen und wie Erstere in Anhang 1 angegeben.

Um die tatsächliche Effizienz der verschiedenen Gruppen von Universalbanken zu erfassen, ist deren Performance unter identischen Rahmenbedingungen zu vergleichen. Aufgrund der Existenz der öffentlichen Garantien für die Säule der öffentlich-rechtlichen Banken auch in den Beobachtungsjahren 1997 bis 2003, die – wie in Kapitel 4 erläutert – als Beihilfen zu bewerten sind, welche es den Empfängern zumindest erleichtern, sich im Wirtschaftsleben zu behaupten, ist die geforderte Identität der Rahmenbedingungen am deutschen Bankenmarkt für die vorliegenden Daten allerdings nicht gegeben.

Folglich sind diese Daten – anders als in bereits vorliegenden Studien, die den deutschen Bankensektor berücksichtigen, geschehen – um die Effekte dieser Garantien zu bereinigen, um die tatsächlichen Kostenzusammenhänge und – mit dem effizienten Rand – die letztlich angestrebten aussagekräftigen Effizienzschätzer ermitteln zu können. Dabei ist zu berücksichtigen, dass aus staatlicher Haftung und Trägerschaft verschiedene Begünstigungen resultierten. Zu diesen zählt zunächst die günstigere Refinanzierung infolge garantiebedingt höchster Bonität sowie der Verzicht auf marktübliche Vergütung der Bereitstellung von Vermögen, die beide auch die Eigenkapitalbildung über größere Ertragsspannen begünstigten.⁴³⁴ Darüber hinaus erlangten die öffentlich-rechtlichen Banken zusätzliche Vorteile durch den Export der Einlagensicherung ins europäische Ausland, wo sie als Banken mit dem höchsten Schutzniveau in wirtschaftlichen Schwächeperioden zusätzliche Einlagen anziehen konnten, sowie durch den Ausschluss der Insolvenz, der hinsichtlich einer Untergrenze des monetären Wertes mit dem Wert einer Patronatserklärung oder Bürgschaft verglichen werden kann.

Versucht man, den Umfang der Begünstigungen zu beziffern, stößt man in der Praxis auf unüberwindbare Bewertungsprobleme. Einzig zumindest approximativ bestimmbar ist der Refinanzierungsvorteil der öffentlich-rechtlichen Institute. Bereits dessen Auswirkungen auf die Eigenkapitalbildung, welche sich wiederum auf die Expansionsmöglichkeiten im Aktivgeschäft auswirkt, sind nicht mehr messbar. Diesen Komplikationen entsprechend kann in der vorliegenden Untersuchung nur die Verzerrung in den Refinanzierungskonditionen bereinigt werden. Hierfür wird – auf Basis von Schätzungen des Refinanzierungsvorteils durch die Europäische Kommission und Angaben des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung⁴³⁵ – der Refinanzierungszins für die öffentlich-rechtlichen Banken im Sample zunächst um 50 Basispunkte erhöht, um das Minimum des Refinanzierungsvorteils zu erfassen. Da die Einschätzungen zum Ausmaß der Begünstigungen deutlich variieren, werden

⁴³⁴ Zwar betont der Verbund die wirtschaftliche Selbständigkeit seiner Mitglieder, der Blick auf die Ertragslage von Sparkassen und Landesbanken in Kapitel 4 lässt aber nichtsdestotrotz eine Weitergabe von Kostenvorteilen durch die Landesbanken an die Primärbanken vermuten.

⁴³⁵ Siehe Europäische Kommission (1995), Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (2004); zu verschiedenen *Rating*konzepten und den Vorteilen der Landesbanken aus den staatlichen Garantien siehe auch Oppenheim Research (2001).

darüber hinaus sämtliche Untersuchungen auch unter Zugrundelegung eines Zuschlags von 125 Basispunkten vorgenommen.⁴³⁶ Dieser Wert basiert auf der Angabe des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, welche eine Kostensteigerungsbandbreite von 75 bis 150 Basispunkten für die verschiedenen Landesbanken veranschlagt. Das als Näherung des durchschnittlich zu erwartenden Kostenaufschlags herangezogene arithmetische Mittel dieser Werte, das 112,5 Basispunkte beträgt, wird zur zumindest grundsätzlichen Berücksichtigung weiterer Vorteile abseits der Refinanzierungskosten um 12,5 auf 125 Basispunkte erhöht. Dieser zusätzliche Aufschlag ist gezielt so gering gewählt, um eine Schlechterstellung der öffentlich-rechtlichen Institute ausschließen zu können. Die Schätzung auf Basis der Kapitalkosten mit einem Zuschlag von 125 Basispunkten wird im weiteren Verlauf als Modell A, die mit 50 Basispunkten Aufschlag als Modell B und die ohne Zuschlag als Modell C bezeichnet.

Mittelwerte und Standardabweichungen der in die Kostenfunktion eingehenden unternehmensbezogenen Variablen unter Berücksichtigung ursprünglicher und um 125 Basispunkte erhöhter Werte für die Kapitalkosten der öffentlich-rechtlichen Sparkassen und Landesbanken sind in Tabelle 6.3 zusammengestellt. Neben den Werten für die Gesamtheit der Universalbanken im Panel sind auch die für die einzelnen Säulen angegeben. Da für die Säule der privaten Kreditbanken und die der Genossenschaftsbanken keine Anpassungen nötig sind, findet sich in den entsprechenden Feldern eine schlichte Wiederholung der Zahlenwerte aus Modell C:⁴³⁷

⁴³⁶ Diese pauschalen Aufschläge dienen der grundsätzlichen Modellierung einer Verschiebung des Refinanzierungskostensatzes. Eine institutsspezifische, bonitätsabhängige Zuschlagsbildung ist bereits aufgrund des Fehlens entsprechender Bonitätsinformationen nicht möglich.

⁴³⁷ Mittelwerte und Standardabweichungen für die Gruppe der lokalen und regionalen Sparkassen unter Ausschluss der Landesbanken sowie die vollständige deskriptive Statistik mit Median und Extrema der relevanten Variablen der drei Säulen sind ergänzend in Anhang 2 zu finden.

	GESAMTSEKTOR		KREDITBANKEN	
	Mittelwert	Std.abw.	Mittelwert	Std.abw.
Kosten Modell C	219.293	1.464.138	807.612	3.597.202
Kosten Modell A	241.981	1.563.403	807.612	3.597.202
Hypotheken	478.600	3.559.273	1.606.984	10.040.057
Kredite an die öff. Hand	223.986	1.752.910	426.497	2.350.173
Sonstige Kredite	1.188.437	8.644.257	5.120.682	23.556.692
Wertpapiere	1.033.772	7.842.717	4.055.680	20.071.792
Off-Balance-Sheet Items	630.853	5.764.227	2.815.174	13.283.005
Kapitalkostensatz Modell C	0,03434	0,00754	0,03675	0,01766
Kapitalkostensatz Modell A	0,03878	0,00989	0,03675	0,01766
Kostensatz fixes Kapital	1,09193	2,53170	3,98873	6,31381
Arbeitspreis	0,01410	0,00670	0,01691	0,01711
Eigenkapital	149.098	944.957	590.460	2.458.753
	SPARKASSESEKTOR		GENOSSENSCHAFTSBANKEN	
	Mittelwert	Std.abw.	Mittelwert	Std.abw.
Kosten Modell C	292.624	1.289.965	46.911	303.730
Kosten Modell A	356.453	1.580.126	46.911	303.730
Hypotheken	652.193	1.799.547	125.993	231.427
Kredite an die öff. Hand	477.401	2.596.573	12.416	118.323
Sonstige Kredite	1.325.680	5.236.588	271.697	1.190.040
Wertpapiere	1.314.314	5.960.535	212.459	2.136.094
Off-Balance-Sheet Items	784.378	5.939.892	70.048	685.852
Kapitalkostensatz Modell C	0,03492	0,00530	0,03345	0,00452
Kapitalkostensatz Modell A	0,04742	0,00519	0,03345	0,00452
Kostensatz fixes Kapital	0,71108	0,78682	0,74711	1,18541
Arbeitspreis	0,01230	0,00266	0,01470	0,00374
Eigenkapital	180.323	688.899	35.647	190.844

Tab. 6.3: Mittelwerte (jeweils in tausend Euro bzw. Prozent) und Standardabweichungen der endogenen und exogenen Variablen (deflationiert auf das Basisjahr 1997)

6.2 Empirische Befunde

6.2.1 Zur Ermittlung und Auswertung der Größen von Interesse

Der Zielsetzung, die Performance der einzelnen Gruppen an der *Best Practice* des Bankensektors zu messen, entsprechend, wird der effiziente Rand in der vorliegenden Studie mit Blick auf die Kosten für den Gesamtsektor mittels der modellspezifisch gewählten, DOS-basierten Software Frontier 4.1 geschätzt.⁴³⁸

⁴³⁸ Die Verwendung von Frontier 4.1 erfordert eine umfassende Datenaufbereitung, nimmt das Programm doch ausschließlich Schätzungen linearer Funktionen aus eingelesenen numerischen Werten vor. Damit ist das Basisdatenblatt mit zwei vorangestellten Spalten mit Unternehmens- und Periodennummer, einer Spalte mit den Werten der zu erklärenden Kostengröße und 164 Spalten für die Kosten- und Ineffizienzregressoren aufzubereiten. Gegen die Zugrundelegung eines einheitlichen Randes wird gelegentlich vorgebracht, dieser werde der Tatsache, dass Institute verschiedener Rechtsform möglicherweise verschiedene Technologien nutzten, nicht gerecht. Zunächst ist dieser Argumentation entgegenzuhalten, dass bei identischen Ausgangsbedingungen hinsichtlich der Einsatzmöglichkeiten

Die resultierenden Kostenfunktionen für die Modelle A bis C werden in einem ersten Schritt gegenüber der um die Fourierterme reduzierten Translog-Funktion auf verbesserten Erklärungsgehalt geprüft. Auf Basis dieses und weiterer Tests die Güte der Funktionsspezifikation betreffend erfolgt schließlich jeweils die Wahl des präferierten Modells. Dieses bildet die Basis für alle weiteren Analysen.

Die Auswertung der Erkenntnisse aus dem jeweiligen präferierten Modell erfolgt ausgehend von den Schätzergebnissen zu den Kostenfunktionen A, B und C und den zur Erklärung der Ineffizienz herangezogenen Größen. So wird zunächst die Kostenentwicklung über die Zeit analysiert, um einen Einblick in die Dynamik der Kosten für Institute verschiedener Rechtsform und Größe zu erhalten. Im Anschluss hieran rücken die gewählten Ineffizienzdeterminanten in den Fokus, die unter anderem ebenfalls einen zeitlichen Verlauf, diesmal der Kostenineffizienz, beschreiben und zum einen isolierte Betrachtung finden, darüber hinaus aber auch im Kontext der für die einzelnen Gruppen und Größenklassen ermittelten durchschnittlichen Kosteneffizienzen interpretiert werden.

6.2.2 Präferierte Modellspezifikation

Zunächst werden die Modelle A bis C also in ihrer Formulierung gemäß (5.13) und (5.14) geschätzt. Verschiedene Tests auf eventuelle Strukturbrüche und Heteroskedastizitätsprobleme zeigen dabei keine kritischen Befunde, so dass das Panel in seiner vorliegenden Form zur Erkenntnisgewinnung eingesetzt werden kann.⁴³⁹ Die aus dieser Schätzung resultierenden *Maximum Likelihood*-Schätzer für die Koeffizienten sowie deren t-Werte sind für Modell A einleitend in Tabelle 6.4 zusammengestellt:

von Arbeit und Kapital zur Produktion weitgehend homogener Outputs durch ein effizient arbeitendes Management keine Technologie gewählt werden sollte, die zu höheren Kosten führt. Darüber hinaus wurde – beispielsweise durch Cebenoyan et al. (1993) – das Vorliegen verschiedener Funktionen untersucht und verneint.

⁴³⁹ Die Poolbarkeit der Daten wird auf 1-Prozent-Signifikanzniveau bestätigt, das Vorliegen von Heteroskedastizität kann auf dem gleichen Signifikanzniveau ausgeschlossen werden. Für konkrete Testergebnisse der Strukturtests siehe Anhang 3.

	Koeffizient	t-Wert		Koeffizient	t-Wert		Koeffizient	t-Wert
α_0	2,543	5,776	ϑ_{12}	0,072	3,852	ϑ_{134}	0,056	4,371
γ_1	0,772	2,293	ϑ_{13}	0,012	0,423	ϑ_{135}	0,009	0,793
γ_2	-0,148	-0,374	ϑ_{14}	0,069	3,189	ς_{133}	0,006	0,509
γ_3	-1,146	-1,845	ϑ_{15}	-0,037	-2,095	ς_{134}	0,026	1,831
γ_4	1,586	4,404	ς_{11}	-0,073	-3,773	ς_{135}	-0,007	-0,604
γ_5	0,850	2,728	ς_{12}	0,042	1,600	ϑ_{144}	-0,024	-2,596
ω_1	0,221	8,589	ς_{13}	-0,004	-0,150	ϑ_{145}	-0,028	-2,707
ω_2	0,156	8,279	ς_{14}	-0,160	-5,301	ς_{144}	-0,076	-7,560
τ_1	0,037	4,120	ς_{15}	0,035	1,463	ς_{145}	0,034	3,232
γ_{11}	-0,067	-0,619	ϑ_{22}	-0,049	-1,705	ϑ_{155}	-0,008	-1,021
γ_{22}	0,255	1,540	ϑ_{23}	0,055	1,359	ς_{155}	0,016	2,058
γ_{33}	0,385	2,414	ϑ_{24}	0,038	1,296	ϑ_{223}	-0,033	-1,928
γ_{44}	-0,261	-2,944	ϑ_{25}	-0,070	-3,756	ϑ_{224}	0,046	4,013
γ_{55}	-0,286	-2,622	ς_{22}	-0,026	-0,950	ϑ_{225}	0,019	2,054
γ_{12}	-0,045	-1,694	ς_{23}	-0,065	-1,898	ς_{223}	-0,018	-1,105
γ_{13}	0,000	-0,013	ς_{24}	0,099	3,043	ς_{224}	-0,014	-1,171
γ_{14}	-0,025	-1,353	ς_{25}	-0,024	-0,938	ς_{225}	-0,002	-0,228
γ_{15}	-0,060	-2,837	ϑ_{33}	0,011	0,231	ϑ_{233}	-0,030	-1,692
γ_{23}	0,006	0,145	ϑ_{34}	0,087	2,691	ϑ_{234}	0,053	2,703
γ_{24}	-0,134	-5,004	ϑ_{35}	-0,109	-3,958	ϑ_{235}	-0,058	-3,521
γ_{25}	0,031	1,480	ς_{33}	-0,107	-2,465	ς_{233}	-0,021	-1,156
γ_{34}	-0,116	-5,841	ς_{34}	-0,016	-0,446	ς_{234}	0,054	2,352
γ_{35}	-0,032	-1,251	ς_{35}	-0,015	-0,444	ς_{235}	-0,004	-0,261
γ_{45}	0,077	3,574	ϑ_{44}	0,139	3,675	ϑ_{244}	-0,047	-3,441
ν_{11}	0,042	6,468	ϑ_{45}	0,013	0,686	ϑ_{245}	-0,033	-2,111
ν_{12}	-0,023	-6,434	ς_{44}	-0,105	-3,546	ς_{244}	-0,011	-0,788
ν_{21}	0,025	1,977	ς_{45}	-0,124	-4,292	ς_{245}	-0,010	-0,693
ν_{22}	-0,009	-1,428	ϑ_{55}	0,026	1,263	ϑ_{255}	0,019	2,379
ν_{31}	0,024	3,022	ς_{55}	-0,086	-3,511	ς_{255}	-0,007	-0,764
ν_{32}	-0,015	-2,979	ϑ_{111}	0,018	3,136	ϑ_{334}	-0,054	-3,745
ν_{41}	0,015	2,176	ϑ_{222}	-0,028	-3,623	ϑ_{335}	-0,057	-4,091
ν_{42}	-0,015	-3,416	ϑ_{333}	0,057	4,710	ς_{334}	0,031	1,769
ν_{51}	-0,014	-1,449	ϑ_{444}	0,053	5,288	ς_{335}	0,016	1,049
ν_{52}	-0,004	-0,705	ϑ_{555}	0,015	2,154	ϑ_{344}	0,032	2,218
ψ_1	0,003	2,342	ς_{111}	-0,008	-1,339	ϑ_{345}	-0,021	-1,271
ψ_2	0,002	1,056	ς_{222}	0,006	0,657	ς_{344}	-0,084	-5,516
ψ_3	0,002	1,155	ς_{333}	-0,010	-0,795	ς_{345}	-0,018	-1,115
ψ_4	0,002	1,331	ς_{444}	-0,008	-0,825	ϑ_{355}	0,008	0,632
ψ_5	-0,003	-1,418	ς_{555}	-0,001	-0,154	ϑ_{445}	0,007	0,597
χ_1	-0,001	-0,630	ϑ_{112}	0,015	2,171	ϑ_{455}	-0,033	-3,047
χ_2	-0,003	-2,200	ϑ_{113}	-0,019	-1,862	ς_{355}	-0,013	-1,007
ω_{11}	0,055	14,750	ϑ_{114}	-0,024	-3,165	ς_{445}	-0,028	-2,266
ω_{22}	-0,008	-5,927	ϑ_{115}	0,009	1,312	ς_{455}	-0,035	-3,059
ω_{12}	0,035	7,916	ς_{112}	0,021	2,627	κ	-0,010	-4,330
τ_2	-0,004	-6,574	ς_{113}	-0,051	-4,655	ξ_0	-2,017	-44,018
ϑ_1	0,382	2,544	ς_{114}	-0,013	-1,472	ξ_1	-0,121	-7,955
ϑ_2	-0,104	-0,577	ς_{115}	0,005	0,659	ξ_2	0,021	12,167
ϑ_3	-0,489	-1,244	ϑ_{122}	-0,009	-1,063	η_{\parallel}	-1,612	-100,459
ϑ_4	0,882	3,465	ϑ_{123}	0,087	5,943	η_{\perp}	2,322	55,687
ϑ_5	0,390	2,366	ϑ_{124}	-0,007	-0,613	ρ_1	0,020	1,384
ς_1	-0,028	-0,452	ϑ_{125}	-0,006	-0,587	ρ_2	0,172	8,055
ς_2	-0,016	-0,187	ς_{122}	0,004	0,493	ρ_3	0,058	3,685
ς_3	-0,295	-1,826	ς_{123}	0,049	3,534	ρ_4	0,115	4,984
ς_4	-0,564	-4,678	ς_{124}	-0,010	-0,749	ω	-5,824	-70,752
ς_5	-0,301	-3,372	ς_{125}	-0,024	-2,542	σ^2	0,257	56,739
ϑ_{11}	0,020	0,955	ϑ_{133}	-0,006	-0,502	σ_v^2/σ^2	0,986	1298,005

Tab. 6.4: Ergebnisse der Schätzung des SFA-Kostenansatzes für Modell A

Wie erkennbar, erreichen nicht alle erklärenden Variablen des Ausgangsmodells – das einen Wert der zu maximierenden *Loglikelihood*-Funktion von 5.732,44 aufweist – Signifikanz auf einem Niveau von zehn Prozent; gekennzeichnet durch die graue Hinterlegung sind insgesamt 67 der die Kostenfunktion beschreibenden Größen einzeln insignifikant.⁴⁴⁰

Inwieweit die einzeln insignifikanten Variablen einen in ihrer Gesamtheit signifikanten Erklärungsbeitrag liefern, bleibt zunächst ebenso noch zu klären wie die Frage, ob die *FFFF* der Translog-Funktion in der Erklärung der vorliegenden empirischen Daten tatsächlich überlegen ist. Zur Beantwortung dieser Fragen, die für alle drei Modelle gleichermaßen von Relevanz sind, werden weitere Schätzungen unter zusätzlichen Bedingungen durchgeführt.

Um eine eventuelle Überlegenheit der *FFFF* zu belegen, werden die Modelle A bis C zunächst unter der Hypothese, die Koeffizienten der trigonometrischen Terme seien sämtlich gleich Null erneut geschätzt. Ein zweiter Test dient der Überprüfung einer möglichen gemeinsamen Signifikanz sämtlicher auf dem Niveau von zehn Prozent einzeln insignifikanter Koeffizienten. Die folgende Tabelle 6.5 zeigt die Ergebnisse dieser *Likelihood-Ratio*-Tests:⁴⁴¹

	Nullhypothese (H_0)		Loglikelihood(H_0)	krit. Wert ⁴⁴²	LR	Ergebnis
1	Die Koeffizienten sämtlicher trigonometrischer Terme sind = 0	A	5.146,94	147,4	1.171,0	verwerfen
		B	5.079,63	147,4	1.010,8	verwerfen
		C	5.018,22	147,4	994,9	verwerfen

⁴⁴⁰ Für die Modelle B und C sind analoge Darstellungen der Schätzergebnisse des Basismodells – inklusive der *Loglikelihood*-Funktionswerte sowie der einzeln insignifikanten Variablen – in Anhang 4 zu finden.

⁴⁴¹ Die Teststatistik des Likelihood-Ratio-Test wird berechnet gemäß

$$LR = -2[\text{Loglikelihood}(H_0) - \text{Loglikelihood}(H_1)]$$

und folgt – soweit die Nullhypothese nicht die Abwesenheit stochastischer Effekte fordert – einer χ^2 -Verteilung, wobei die Zahl der zusätzlichen Freiheitsgrade im Fall der Nullhypothese für den kritischen Wert maßgeblich ist. Wird die Abwesenheit stochastischer Effekte geprüft (wie im weiteren Verlauf noch der Fall), ist eine gemischte χ^2 -Verteilung relevant. Für eine eingehende Erläuterung der Zusammenhänge siehe Lee (1993), Coelli (1993).

⁴⁴² Die angegebenen kritischen Werte der χ^2 -Verteilung legen eine Irrtumswahrscheinlichkeit von einem Prozent zugrunde. Da die Modelle A bis C Unterschiede in den insignifikanten Größen aufweisen, entstehen im Rahmen der Nullhypothese in Test 2 verschieden viele Freiheitsgrade, aus welchen die Unterschiede in den kritischen Werten resultieren.

2	Die einzeln insignifikanten Koeffizienten sind sämtlich = 0	A	5.609,66	96,8	245,6	verwerfen
		B	5.530,99	92,0	108,1	verwerfen
		C	5.459,46	86,0	112,4	verwerfen

Tab. 6.5: Ergebnisse der Tests zur Überlegenheit von Translog-Funktion sowie reduzierter Modellspezifikation

Damit wird die Modellspezifikation in allen drei Fällen in ihrer vollständigen Form beibehalten, besitzt die *FFFF* doch einen statistisch hochsignifikant besseren Datenfit als die Translog-Funktion und leisten die einzeln insignifikanten Variablen in ihrer Gesamtheit einen signifikanten Erklärungsbeitrag. Für den Kostenaufschlag von 125 Basispunkten ist somit die gleiche Modellformulierung optimal wie für einen Aufschlag von 50 Basispunkten und die tatsächlich beobachteten Kapitalkosten.⁴⁴³

6.2.3 Zeitliche Dynamik der Kostenfunktion

Die nun vorliegenden Kostenfunktionen wurden mit Blick auf die in Kapitel 4 erläuterte ausgeprägte Dynamik in den Rahmenbedingungen des Bankgeschäfts gezielt so formuliert, dass sie Veränderungen über die Zeit korrekt erfassen. Dies erfolgt über all jene die Kostenfunktion beschreibenden Terme, die die Zeitvariable t beinhalten. Sie erfassen zeitabhängige Veränderungen und damit neben technologischen Faktoren auch weitere Einflüsse, wie solche aus veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen.

Konkret bildet die partielle Differentiation der Funktion nach der Zeitvariablen t das Maß für Veränderungen über die Zeit, die für die in der vorliegenden Untersuchung geschätzten Kostenfunktionen wie folgt lautet:⁴⁴⁴

$$\frac{\partial \ln(C)}{\partial t} = \tau_1 + \tau_2 t + \sum_{q=1}^5 \psi_c \ln\left(\frac{y_q}{z_1} + 1\right) + \sum_{n=1}^2 \chi_n \ln\left(\frac{w_n}{w_3}\right) \quad (6.1)$$

⁴⁴³ Über die präsentierten Tests hinaus wurden die Schätzungen für weitere Modellvariationen – darunter insbesondere Modelle unter Ausschluss der nicht-bilanzwirksamen Geschäfte und des Eigenkapitals – geschätzt, die dem vollständigen Modell, den theoretischen Vorüberlegungen entsprechend, allerdings durchgängig unterlegen sind und daher keine nähere Erläuterung finden.

⁴⁴⁴ Die Formulierung lässt erkennen, dass in der Erfassung der zeitlichen Dynamik auch nicht-neutraler Fortschritt – über die Preisterme – sowie Veränderungen in der effizienten Größe – über die Mengenterme – berücksichtigt sind.

Betrachtet man die einzelnen Bankengruppen bzw. Banken verschiedener Größenklassen getrennt, so ergibt sich mit Blick auf die zeitliche Dynamik der Kosten im Beobachtungszeitraum folgendes Bild:⁴⁴⁵

	Gr.Kl. 4	Gr.Kl. 3	Gr.Kl. 2	Gr.Kl. 1	Gr.Kl. 0	KB	SPK	GB
A	0,0144	0,0202	0,0200	0,0206	0,0199	0,0108	0,0219	0,0203
B	0,0087	0,0197	0,0205	0,0211	0,0218	0,0109	0,0206	0,0214
C	0,0084	0,0200	0,0208	0,0212	0,0220	0,0107	0,0209	0,0216

Tab. 6.6: Kostendynamik über die Zeit nach Bankengruppen und Institutsgrößen

Es zeigt sich über alle Größenklassen und Sektoren hinweg im Beobachtungsdurchschnitt ein Anstieg der Kosten auf dem effizienten Rand, der allerdings bei Instituten kleiner und mittlerer Größe im Durchschnitt signifikant stärker ausgeprägt ist als bei den großen Instituten. Dieses Ergebnis unterstützt die Relevanz von Größenvorteilen, die durch die große Zahl im internationalen Vergleich kleiner Institute nicht optimal genutzt werden. Unterschiede in der Entwicklung der Kostenfunktion zeigen sich auch mit Blick auf die einzelnen Säulen: Für die privaten Kreditbanken betrug die Zuwachsrate mit Blick auf die Kosten bei effizienter Produktion nur rund 1,1 Prozent, verglichen mit Steigerungsraten von etwas mehr als zwei Prozent bei Genossenschaftsbanken und Sparkassen.

6.2.4 Ergebnisse zum Vorliegen von Ineffizienz und dem Erklärungsgehalt der gewählten Ineffizienz-Regressoren

Mit dem Vorliegen der Erkenntnisse zu Gestalt und Dynamik der Kostenfunktionen zu den drei Modellen gilt das Interesse im Folgenden der Kosteneffizienz selbst. Dabei sollen zunächst übergeordnete Fragen zum generellen Vorliegen von Ineffizienz und der Eignung des zu deren Erklärung gewählten Modells beantwortet werden. Hierfür werden drei weitere Tests, wiederum in Gestalt von Modellvariationen durchgeführt: Test 3 unterstellt zunächst die vollkommene Abwesenheit jeglicher Ineffizienzeffekte,⁴⁴⁶ Test 4 gesteht deren Existenz zwar zu, unterstellt allerdings deterministischen Cha-

⁴⁴⁵ Ergänzende Testergebnisse zur Signifikanz der Unterschiede in der Kostenentwicklung liefert Anhang 5.

⁴⁴⁶ Die Abwesenheit von Ineffizienz drückt sich im Modell durch den Wegfall sämtlicher die Ineffizienz betreffender Größen aus.

rakter,⁴⁴⁷ und Test 5 geht von stochastischer Ineffizienz aus, die jedoch nicht durch die zu Grunde gelegte Funktion erklärender Größen dargestellt werden kann⁴⁴⁸. Die Ergebnisse der zur Beantwortung der aufgeworfenen Fragen erforderlichen *Likelihood-Ratio*-Tests lauten wie folgt:

	Nullhypothese (H_0)		Loglikelihood(H_0)	krit. Wert ⁴⁴⁹	LR	Ergebnis
3	Keine Ineffizienzeffekte:	A	3.313,55	24,0	4.837,8	verwerfen
	$\xi_0=\xi_1=\xi_2=\eta_1=\eta_2=\rho_1=\rho_2=$	B	3.244,46	24,0	4.681,2	verwerfen
	$\rho_3=\rho_4=\omega=\sigma_u=0$	C	3.219,00	24,0	4.593,3	verwerfen
4	Deterministische In-	A	5.495,84	12,5	473,2	verwerfen
	effizienz: $\xi_0=\xi_1=\xi_2=\sigma_u=0$	B	5.395,16	12,5	379,8	verwerfen
		C	5.343,36	12,5	344,6	verwerfen
5	Ungeeignete Wahl der In-	A	4.890,86	21,7	1.683,2	verwerfen
	effizienzregressoren: $\xi_0=\xi_1=$	B	4.748,60	21,7	1.672,9	verwerfen
	$\xi_2=\eta_1=\eta_2=\rho_1=\rho_2=\rho_3=\rho_4=\omega=0$	C	4.705,53	21,7	1.620,2	verwerfen

Tab. 6.7: Testergebnisse zum Ineffizienzmodell

Wie aus Tabelle 6.7 ersichtlich, belegen die Tests für alle drei Datensets das Vorliegen signifikanter stochastischer Ineffizienzeffekte, für deren Beschreibung das Modell in seiner vorliegenden Form geeignet ist. Damit rücken die Koeffizientenschätzer der die Ineffizienz erklärenden Größen in den Fokus, erlauben sie doch ökonometrisch fundierte Folgerungen. Sie lauten für die drei präferierten Modellvarianten wie folgt:

⁴⁴⁷ Im Fall deterministischer Ineffizienz ist die Varianz der Ineffizienzeffekte gleich Null und das Modell reduziert sich auf eine traditionelle Reaktionsfunktion, was im vorliegenden Fall einen Wegfall der Konstante sowie der Zeitvariablen aus dem Ineffizienzmodell und den Übergang der restlichen erklärenden Variablen des Ineffizienzmodells in die Kostenfunktion impliziert. Damit beträgt die Zahl der erklärenden Variablen in der Kostenfunktion für diesen Fall 162.

⁴⁴⁸ In diesem Fall unterstellt die Nullhypothese, dass die gewählten exogenen Variablen des Ineffizienzmodells in ihrer Gesamtheit ungeeignet sind. Kann sie verworfen werden, so ist dies ein Beleg dafür, dass die gewählten erklärenden Größen unabhängig von eventueller Insignifikanz einer oder mehrerer Größen bei Einzelbetrachtung in ihrer Gesamtheit einen signifikanten Erklärungsgehalt aufweisen.

⁴⁴⁹ Die angegebenen Werte legen eine Irrtumswahrscheinlichkeit von einem Prozent zugrunde.

	Modell A		Modell B		Modell C	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
ξ_0	-2,017	-44,018	-2,753	-15,161	-3,087	-14,028
ξ_1	-0,121	-7,955	-0,126	-5,602	-0,105	-4,019
ξ_2	0,021	12,167	0,021	7,480	0,019	5,930
η_1	-1,612	-100,459	-1,453	-72,618	-1,384	-34,708
η_2	2,322	55,687	2,990	27,630	3,226	22,116
ρ_1	0,020	1,384	0,057	2,864	-0,011	-0,338
ρ_2	0,172	8,055	0,154	3,643	0,086	2,749
ρ_3	0,058	3,685	0,080	1,613	0,035	1,469
ρ_4	0,115	4,984	0,026	0,686	0,058	1,872
ω	-5,824	-70,752	-5,352	-24,152	-5,137	-24,307

Tab. 6.8: Koeffizienten des Modells zur Beschreibung der Ineffizienz und zugehörige t-Werte

Zu erkennen ist zunächst, dass sich die Ineffizienz im Beobachtungszeitraum nicht-linear entwickelt hat, weisen die Zeitterme erster und zweiter Ordnung – ξ_1 und ξ_2 – doch hochsignifikanten Einfluss auf. Die Schätzer beschreiben für den Beobachtungszeitraum eine anfängliche Verbesserung der Kosteneffizienz, auf welche allerdings ein Rückfall bis unter das Ausgangsniveau folgte. Demnach konnten die Institute unter dem wachsenden Druck infolge sich dynamisch verändernder Rahmenbedingungen zunächst Erfolge im Sinne einer Annäherung an den effizienten Rand erzielen, der Mehrheit der Institute jedoch gelang mit dem Einsetzen der Schwächephase keine Fortsetzung dieses Trends. Gemessen an der *Best Practice Frontier* fielen sie zurück.

Nicht gemäß theoriebasierter Hypothesen zeigen sich in allen drei Modellen die hochsignifikanten Koeffizienten der Rechtsformvariablen η : Hier ist nicht etwa eine Bestätigung besonders kosteneffizienten Wirtschaftens von Instituten, die privatwirtschaftlichen Kontrollmechanismen unterliegen, zu verzeichnen; vielmehr weisen die privaten Kreditbanken mit einem hochsignifikanten Rechtsformkoeffizientenschätzer von $\eta_2 = 2,322$ vergleichsweise große Kostenineffizienzen auf – gefolgt von den Genossenschaftsbanken – während dem Sparkassensektor mit einem Wert von $\eta_1 = 1,612$ die geringste Ineffizienz zugeordnet ist.

Dieses Resultat ist zunächst einzuordnen, bevor es im weiteren Verlauf noch eingehender analysiert wird, um zusätzliche Erkenntnisse bezüglich eines eventuellen Zusammenhangs zwischen Kosteneffizienz und Größe zu erhal-

ten. Zunächst sagen die Koeffizientenschätzer zur Bedeutung der Rechtsform im Kontext der Kosteneffizienz aus, dass die am deutschen Bankenmarkt aktiven Institute in staatlichem Eigentum, gegeben die beobachteten Werte von Outputmix und -niveau, kosteneffizienter arbeiten als ihre privatwirtschaftliche Konkurrenz. Eine generelle Überlegenheit kann daraus allerdings nicht abgeleitet werden, impliziert Kosteneffizienz bei gegebenem Outputniveau – wie in Kapitel 5 erläutert – doch nicht, dass eine Bank bei Outputvariation ebenso effizient arbeiten würde. Dies ist deshalb von zentraler Relevanz, weil das Ergebnis keine Aussage darüber trifft, inwieweit der beobachtete Output optimal gewählt ist.⁴⁵⁰

Darüber hinaus kann das Resultat durch Unterschiede in nicht erfassten – weil anhand der verfügbaren Daten nicht erfassbaren – qualitativen Merkmalen der Bankdienstleistungen beeinflusst sein. Bietet eine Bank kostenintensivere Dienstleistungen zu entsprechend höheren Preisen an, so wird sie – aufgrund der fehlenden Möglichkeit, Qualitätsunterschiede in den Dienstleistungen adäquat zu erfassen – im Zuge der Kosteneffizienzuntersuchung benachteiligt. Der Grund: Die mit diesen Dienstleistungen zu erzielenden höheren Erlöse finden im Rahmen der Kostenbetrachtung keine Berücksichtigung. Dieses Argument scheint vor allem mit Blick auf die kleinen, spezialisierten Anbieter unter den privaten Kreditbanken durchaus plausibel, bedienen diese doch häufig ausgewählte Kundenkreise mit ebenfalls ausgewählten Dienstleistungen.^{451, 452} Dennoch bleibt festzuhalten, dass die vorliegenden Daten unter grundsätzlicher Berücksichtigung des Refinanzierungsvorteils der öffentlich-rechtlichen Institute ebendiesen vergleichsweise kosteneffizientes Wirtschaften attestieren.

⁴⁵⁰ Vgl. hierzu Kapitel 5.2

⁴⁵¹ Eine empirische Überprüfung dieser Hypothese im Sinne einer Berücksichtigung der Erlösseite in der Effizienzanalyse, wie die Ertragseffizienz sie möglich machte, ist – wie in Kapitel 5 erläutert – aufgrund der fehlenden Gewinnerorientierung der anderen Säulen nicht möglich.

⁴⁵² Auch die Möglichkeit von – trotz der vorgenommenen Anpassungen – verbleibenden Verzerrungen kann nicht ausgeschlossen werden. Hier würde eine Neubewertung der Begünstigungen zu weiterführenden Erkenntnissen beitragen, da derartige Bewertungen allerdings von hoher Komplexität sind, übersteigen sie die Möglichkeiten der vorliegenden Arbeit. Die Neubewertung der in der Literatur stark unterschiedlich bezifferten Vorteile unter Einbindung der über den reinen Refinanzierungsvorteil hinaus gehenden Aspekte böte für sich genommen ausreichend Material für eine weitere Arbeit dieses Umfangs.

Der Blick auf den Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Kosteneffizienz zeigt mit Blick auf das Gesamtpanel im Vergleich zum Einfluss von Zeit und Rechtsform statistisch schwächere Aussagen. So liefern die Modelle jeweils nicht für alle Größenklassen einen signifikanten Zusammenhang – die grau unterlegten Felder in Tabelle 6.8 weisen auf das Verfehlen der Signifikanz auf zehn-Prozent-Niveau hin. Auch nimmt die Kosteneffizienz nicht durchgängig mit steigendem Geschäftsvolumen der Institute zu oder ab. Für eine sinnvolle Interpretation der Bedeutung von Größe sei daher an dieser Stelle auf den Folgeabschnitt 6.2.5 verwiesen, wo der Größenzusammenhang nochmals auf Basis der unternehmensspezifischen Kosteneffizienzschatzer analysiert wird. Anders die Variable zur Kapitalisierung: Sie zeigt sich in allen drei Modellvarianten hochsignifikant und bescheinigt Banken mit einem höheren Eigenkapitalanteil kosteneffizienteres Arbeiten. Eigenkapital präsentiert sich damit als vergleichsweise anreizkompatible Finanzierungsform.

6.2.5 Ausmaß der Kosteneffizienzunterschiede zwischen Banken verschiedener Rechtsform und Größe

Nachdem bis hierher die direkten Schätzergebnisse für die Kostenfunktion und das integrierte Ineffizienzmodell ausgewertet wurden, werden im Folgenden aus den für die einzelnen Beobachtungen resultierenden zusammengesetzten Fehlertermen ergänzend die unternehmensspezifischen Kosteneffizienzwerte geschätzt und für die verschiedenen Gruppen aggregiert. Auf diese Weise wird es möglich, ungenutzte Einsparpotentiale zu quantifizieren und damit einen detaillierteren Einblick in die Zusammenhänge von Interesse zu gewinnen.

Die Analyse der Kosteneffizienzschatzer liefert für die Gesamtheit der Universalbanken sowie die drei analysierten Säulen zunächst folgende gewichtete Durchschnittswerte für die einzelnen Jahre und Modelle A, B und C:⁴⁵³

⁴⁵³ Die präsentierten Effizienzschatzer sind mit den Kosten gewichtete Werte, um mit Blick auf die Situation innerhalb der Säulen bzw. des Sektors aussagekräftige Resultate zu erzielen. Betrachtet man alternativ hierzu die Effizienzschatzer bei Gleichgewichtung der Institute, so sind identische Grundtendenzen erkennbar, bei größeren Differenzen in den Zahlenwerten. Daraus lässt sich bereits erkennen, dass im Bereich der privaten Kreditbanken kleinere Institute weniger kosteneffizient arbeiten, während in den anderen beiden Säulen die Institute geringer Größe effizienter wirtschaften als größere Einheiten. Mit Blick auf den Rang der einzelnen Institute bestehen zwischen der kostengewichteten

Modell A									
Jahr	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Mittelwert	Std.abw.
private Kreditbanken	0,795	0,820	0,837	0,791	0,804	0,746	0,747	0,790	0,1179
Sparkassensektor	0,886	0,915	0,919	0,914	0,919	0,884	0,897	0,905	0,0877
Genoss.bankensektor	0,866	0,886	0,872	0,823	0,829	0,778	0,810	0,830	0,1381
Universalbanken gesamt	0,851	0,879	0,885	0,856	0,864	0,821	0,837	0,855	0,1183

Modell B									
Jahr	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Mittelwert	Std.abw.
private Kreditbanken	0,772	0,835	0,824	0,787	0,797	0,755	0,756	0,789	0,1181
Sparkassensektor	0,867	0,904	0,905	0,917	0,914	0,884	0,877	0,896	0,0940
Genoss.bankensektor	0,865	0,885	0,867	0,809	0,819	0,791	0,801	0,825	0,1422
Universalbanken gesamt	0,830	0,877	0,870	0,851	0,855	0,823	0,825	0,847	0,1206

Modell C									
Jahr	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Mittelwert	Std.abw.
private Kreditbanken	0,779	0,841	0,834	0,790	0,799	0,757	0,762	0,793	0,1187
Sparkassensektor	0,864	0,899	0,902	0,915	0,913	0,879	0,873	0,893	0,0966
Genoss.bankensektor	0,866	0,886	0,868	0,809	0,819	0,792	0,803	0,826	0,1426
Universalbanken gesamt	0,830	0,876	0,871	0,849	0,853	0,819	0,823	0,846	0,1210

Tab. 6.9: Kosteneffizienz innerhalb der einzelnen Säulen sowie in der Gesamtheit der beobachteten Universalbanken

Für das favorisierte Modell A gilt damit: Bei kosteneffizientem Wirtschaften wären im Mittel im Sektor der privaten Kreditbanken nur 79, im Genossenschaftsbankensektor 83 und im Sparkassensektor 90,5 Prozent der empirisch beobachteten Kosten angefallen.⁴⁵⁴ Auch hier deutlich zu erkennen sind die überlegenen Werte von Sparkassen und Landesbanken gegenüber den privatwirtschaftlich organisierten Säulen der privaten Kredit- und Genossenschaftsbanken sowie der über den Beobachtungszeitraum konkave Verlauf der Effizienz. Dabei lagen die Akteure verschiedener Säulen in den wirtschaftlich erfolgreichen Zeiten zu Beginn des Beobachtungszeitraums deutlich enger beisammen als in den für die Akteure zunehmend schwierigen späteren Perioden.⁴⁵⁵ Auch hat sich die Kosteneffizienz der Genossenschaftsbanken, die zu Beginn des Beobachtungszeitraums näher an den Instituten des Sparkassensektors angesiedelt waren, über die Zeit der der privaten Kreditbanken ange-

Durchschnittseffizienz über die Perioden und einem einfachen ungewichteten arithmetischen Mittel der jährlichen Effizienzschätzer kaum Unterschiede: Die Rangkorrelationen nach Pearson liegen für alle drei Modelle übereinstimmend über 0,99. Hierzu wie zur Bestätigung der Signifikanz der Effizienzunterschiede siehe auch Anhang 6.

⁴⁵⁴ Da die grundsätzlichen Resultate für die Modelle B und C – bei geringen quantitativen Abweichungen – mit den Ausführungen zu Modell A übereinstimmen, wird für sie auf eine Einzelerörterung verzichtet.

⁴⁵⁵ Für eine graphische Veranschaulichung der Effizienzentwicklung im Zeitverlauf siehe Anhang 7.

nähert. Diese Entwicklung des in den Jahren des Kapitalmarktbooms verstärkt in das Wertpapiergeschäft eingestiegenen Genossenschaftsbankensektors weist zusammen mit dem für ebendiesen wie auch für private Kreditbanken beobachtbaren Einbruch der geschätzten Kosteneffizienz im Jahr 2000 – welches das Ende der Börsenhausse markiert – auf eine Verbindung zwischen dem Engagement im Wertpapiergeschäft und der ausgewiesenen Kosteneffizienz hin: Die Kosten der nicht abrupt zurückführbaren Engagements in marktnahen Geschäftsbereichen schlagen sich hier in geringeren Effizienzkennzahlen nieder. Die Tatsache, dass der Sparkassensektor sich damit im Zeitverlauf zunehmend deutlich von den anderen Säulen abheben konnte, deutet darüber hinaus angesichts seiner relativ statischen Struktur auf einen Rest verzerrender Einflüsse hin, die den öffentlich-rechtlichen Banken in der Schwächephase eine derart überlegene Performance ermöglichten.

Weniger deutlich erscheinen die Unterschiede zwischen den verschiedenen Säulen beim Blick auf den häufigsten Wert: Dieser beträgt für Modell A 0,98 für die privaten Kreditbanken, 0,97 für die Institute des Sparkassen- und 0,96 für die des Genossenschaftsbankensektors bei einem Gesamtsektormodus von 0,97. Die größte Bankendichte herrscht damit in allen drei Säulen nahe des effizienten Randes. Während die Unterschiede in der Besetzungsdichte der Effizienzwerte bei den Instituten des Sparkassen- und Genossenschaftsbankensektors jedoch mit einem linksschiefen, extrem rechtssteilen Verlauf hervorstechend sind, ist bei den privaten Kreditbanken ein Anwachsen der Besetzung um eine gedachte Gerade beginnend bei etwa 0,4 zu beobachten.⁴⁵⁶ Dieses Resultat zeigt: Die Institute aus der Säule der privaten Kreditbanken arbeiten nicht sämtlich weniger kosteneffizient.

Waren den Ineffizienzregressoren mit Größenbezug wenig aussagekräftige Ergebnisse zugeordnet, und somit keine klare Folgerung möglich, so sollen nun eventuelle Zusammenhänge, die nicht für das Panel im Ganzen, sondern

⁴⁵⁶ Für Modell B liegt der Modus im Sparkassensektor ebenfalls bei 0,97, bei privaten Kreditbanken und Genossenschaftsbanken bei 0,96. Modell C weist die stärkste Besetzung im Fall der privaten Kreditbanken und Sparkassen bei 0,97, bei den Genossenschaftsbanken bei 0,96 auf. Die Aussagen zur Häufigkeitsverteilung der Effizienzwerte aus Modell A gelten für die Modelle B und C analog. Für eine graphische Veranschaulichung siehe Anhang 8.

vielmehr spezifisch für einzelne Gruppen zu identifizieren sind, analysiert werden. Diese Analyse der Kosteneffizienzunterschiede zwischen Instituten verschiedener Größe und Rechtsform liefert folgende Resultate:

Modell A								
	KB	Std.abw.	SPK	Std.abw.	GB	Std.abw.	alle	Std.abw.
GrKl. 0	0,736	0,1924	0,963	0,0187	0,913	0,0671	0,890	0,1124
GrKl. 1	0,674	0,2263	0,954	0,0338	0,909	0,0636	0,890	0,1019
GrKl. 2	0,654	0,1813	0,945	0,0432	0,900	0,0690	0,900	0,1020
GrKl. 3	0,750	0,1837	0,938	0,0500	0,885	0,0846	0,904	0,0985
GrKl. 4	0,799	0,2092	0,894	0,0690	0,696	0,1659	0,842	0,1591

Modell B								
	KB	Std.abw.	SPK	Std.abw.	GB	Std.abw.	alle	Std.abw.
GrKl. 0	0,702	0,2094	0,959	0,0229	0,913	0,0664	0,884	0,1208
GrKl. 1	0,614	0,2448	0,951	0,0373	0,910	0,0644	0,883	0,1093
GrKl. 2	0,632	0,2008	0,939	0,0479	0,901	0,0681	0,894	0,1068
GrKl. 3	0,746	0,1879	0,932	0,0540	0,884	0,0871	0,896	0,1007
GrKl. 4	0,798	0,2034	0,884	0,0761	0,684	0,1745	0,834	0,1553

Modell C								
	KB	Std.abw.	SPK	Std.abw.	GB	Std.abw.	alle	Std.abw.
GrKl. 0	0,700	0,2097	0,956	0,0251	0,913	0,0662	0,883	0,1212
GrKl. 1	0,612	0,2465	0,948	0,0395	0,910	0,0639	0,882	0,1097
GrKl. 2	0,632	0,2022	0,936	0,0504	0,902	0,0679	0,892	0,1068
GrKl. 3	0,747	0,1883	0,929	0,0559	0,885	0,0869	0,893	0,1010
GrKl. 4	0,803	0,2039	0,880	0,0782	0,685	0,1763	0,833	0,1543

Tab. 6.10: Kosteneffizienz von Banken verschiedener Größe⁴⁵⁷

Während bei den privaten Kreditbanken mit zunehmender Institutsgröße eine nachhaltige Verbesserung der Kosteneffizienz zu beobachten ist, zeigt sich bei den anderen beiden Institutsgruppen ein entgegengesetzter Zusammenhang: Hier arbeiten insbesondere Institute der größten Klasse – und damit auch die jeweiligen Spitzeninstitute – mit Effizienzdefiziten verglichen mit kleineren Banken der gleichen Säule.

Die Effizienzzuwächse bei den zweifelsfrei wirtschaftlich selbständigen Instituten der Säule der privaten Kreditbanken stehen im Einklang mit dem mit wachsender Größe und dem Bedienen von Firmenkunden zunehmend internationalen Wettbewerb. Für den entgegengesetzten Zusammenhang bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken erscheint neben einer tatsächlich geringeren Effizienz die Vermutung wirtschaftlicher Vernetzung zwischen Primär-

banken und übergeordneten Instituten zugunsten Ersterer naheliegend. Im Fall der Landesbanken könnte unter Berücksichtigung der staatlichen Subventionierung außerdem ein tatsächlich weniger effizientes Arbeiten ebenfalls als mögliche Erklärung dienen.

6.3 Erkenntnisse zu Kostenentwicklung und Ineffizienzen im Überblick

Wie die Ergebnisse der ökonometrischen Analyse zeigen, weisen die Kosten für die effiziente Produktion von Finanzdienstleistungen im Zeitverlauf für alle Gruppen positive Steigerungsraten auf, die allerdings gruppenspezifisch verschieden hoch ausfallen, mit dem geringsten Kostenzuwachs für die Gruppe der privaten Kreditbanken. Mit Blick auf die Größenklassen zeigen sich die deutlich geringsten Kostenzuwächse für Institute mit einer Bilanzsumme von >5 Mrd. Euro. Als Erklärungsansatz sind ein geringerer Niederschlag des Abzugs von Nichtbankeinlagen sowie ein weniger starker Anstieg der Kosten für Technologie zu nennen.

Die Untersuchung der Kosteneffizienz belegt Einsparpotentiale für alle Gruppen, allerdings wiederum in unterschiedlicher Höhe, mit Effizienzvorteilen beim Sparkassensektor. Besondere Kontrollprobleme sind damit für die öffentlich-rechtlichen Banken nicht nachzuweisen. Vielmehr zeigen diese sich – gegeben ihre derzeitigen Outputlevels und -mixes – vergleichsweise kosteneffizient. Bei der Interpretation zu berücksichtigen ist allerdings, dass die Persistenz der Kosten im *Investment Banking* die ausgewiesenen Ineffizienzwerte von privaten Kreditbanken und Kreditgenossenschaften in den Jahren der Kapitalmarktbaissse deutlich negativ beeinflusst und zu größeren Effizienzunterschieden zwischen den Säulen in den Schwächeperioden verglichen mit Jahren mit positivem Umfeld beigetragen hat. Insgesamt ist im Beobachtungszeitraum ein u-förmiger Verlauf der Ineffizienz zu verzeichnen.

Mit Blick auf einen eventuellen systematischen Zusammenhang zwischen Institutsgröße und Kosteneffizienz zeigen sich zwischen den Säulen gegensätzliche Ergebnisse: Während in der Säule der privaten Kreditbanken mit

⁴⁵⁷ Zur Besetzung der einzelnen Größenklassen siehe Tabelle 6.1.

wachsender Größe zunehmend kosteneffizient gearbeitet wird,⁴⁵⁸ weisen in den anderen beiden Universalbankensäulen – entgegen der Vermutung mit zunehmender Institutsgröße wettbewerbsbedingt steigender Effizienz – die jeweils kleinsten Banken die höchste Kosteneffizienz auf. Im Fall der Genossenschaftsbanken ist dieses Resultat über eine stärkere Bindung an den Mitgliederfördergedanken auf lokaler Ebene im Ansatz begründbar; für den Sparkassensektor scheint die in Kapitel 4 erläuterte, besondere Intensität staatlicher Eingriffe im Fall der Landesbanken als Teilerklärung für deren geringere Wirtschaftlichkeit denkbar. Für beide Säulen sind angesichts der beeinträchtigten Effizienzwerte großer Institute Verbundeffekte zugunsten kleinerer Banken zu vermuten.

Dass das Agieren von Universalbanken einer derart geringen Größe, wie sie viele der kreditgenossenschaftlichen Akteure und auch zahlreiche Sparkassen noch immer aufweisen, ohne umfassende Auslagerung von Prozessen nicht wirtschaftlich effizient sein kann, ist unbestritten. Folglich sind die überlegenen Effizienzwerte dieser Institute, die entsprechend der – der Kosteneffizienzschatzung zu Grunde liegenden – Annahmen nur für die zu beobachtenden, tatsächlichen Betätigungsfelder und -volumina Gültigkeit besitzen, mit Vorsicht zu interpretieren. Inwieweit diese Effizienz bei Variation der Geschäftstätigkeit aufrecht erhalten werden könnte, bleibt an dieser Stelle offen.

Für weitere Einblicke wäre zweifelsfrei auch ein Vergleich mit den Bankensektoren anderer, insbesondere europäischer Volkswirtschaften grundsätzlich von Interesse, allerdings stehen Unterschiede in den Bilanzierungsvorschriften der Erzielung aussagekräftiger Resultate bislang im Wege. Um eine solche Untersuchung überhaupt möglich zu machen, ist ein großes Maß an Bereinigung erforderlich sowie der Verzicht auf verschiedene Größen, deren Bilanzierung sich zu deutlich unterscheidet. Mit einheitlichen europäischen Rechnungslegungsvorschriften wird dieses Problem in der Zukunft allerdings überwindbar werden.

⁴⁵⁸ Zu berücksichtigen ist hierbei eine eventuelle Überschätzung der Ineffizienz kleiner Institute infolge der fehlenden Möglichkeit einer exakten Erfassung der qualitativen Eigenschaften der erbrachten Finanzdienstleistungen.

7 Schlussfolgerungen und Ausblick

Nachdem die voranstehenden Kapitel eine Fülle von Informationen zu Funktionen, Tradition und Gegenwart des deutschen Bankensektors zusammengetragen haben, bündelt das vorliegende Kapitel die Essenz dieser Erkenntnisse zu abschließenden Bewertungen. Diese wenden sich ausgehend vom nochmaligen Blick auf die allgemeine Relevanz der Banken für die deutsche Volkswirtschaft Aspekten der in der wirtschaftlichen Realität von Banken und Nachfragern nach Finanzdienstleistungen zu beobachtenden Entwicklungen und, hierauf aufbauend, Strukturüberlegungen zu.

Funktion

Das Finanzsystem und mit ihm der Bankensektor als einer der integralen Bestandteile dieses Systems erfüllen für die Funktionsfähigkeit und Fortentwicklung der Realwirtschaft grundlegende Funktionen. Dabei ist die Verfügbarkeit eines leistungsfähigen Bankensektors für die realwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, bedingt durch die zentrale wirtschaftliche Bedeutung mittelständischer Unternehmen und deren Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung, von anhaltender Wichtigkeit. Proklamationen des Niedergangs der Banken mit den von ihnen traditionell übernommenen Funktionen infolge der voranschreitenden Entwicklung der Kapitalmärkte bzw. der aus dieser Entwicklung resultierenden Optionen der Kapitalanlage und -beschaffung treffen die Realität nicht.

Der Bedarf an Bankdienstleistungen – sei es in Form von Allokation, Kontrolle oder Risikomanagement – besteht weiterhin, allerdings unter veränderten Rahmenbedingungen. Diese werden künftig weitere Fortentwicklung erfahren und in der Konsequenz das Erscheinungsbild effizienten *Bankings* – nicht jedoch den grundsätzlichen Bedarf an der Erfüllung essentieller Funktionen – weiterhin prägend beeinflussen. Den sich verändernden Anforderungen des zunehmend international integrierten Bankgeschäfts ist für eine dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit deutscher Banken aktiv zu begegnen. Das gilt für jedes einzelne Institut ebenso wie für das Finanzsystem im Ganzen.

Konvergenz

Der Blick auf den historischen Hintergrund des Bankensektors hat zunächst grundlegend verschiedene Entstehungszusammenhänge für die drei Säulen des Universalbankensystems gezeigt. Diese ursprüngliche Ausrichtung auf verschiedene personelle Wirkungskreise wie auch Tätigkeitsfelder erfuhr allerdings schon früh Annäherungstendenzen: Sparkassen versuchten noch im 19. Jahrhundert zunehmend, Handwerker und Gewerbetreibende anzuziehen, die großen privaten Kreditbanken expandierten im frühen 20. Jahrhundert in die Fläche und der vom Gesetzgeber gestaltete Rahmen ermöglichte den Sparkassen ebenso eine schrittweise Entwicklung zu Universalbanken, wie Genossenschaftsbanken sie vollzogen. Der in diesen Beispielen erkennbare Trend in Richtung sich überschneidender Kundenkreise wie auch Tätigkeitsbereiche hat sich über die Zeit kontinuierlich fortgesetzt. Dies wird – neben den Aktivitäten auch der großen privaten Kreditbanken im Privatkundengeschäft – besonders beim Blick auf die Landesbanken deutlich, deren Expansion in der Kreditvergabe an Unternehmen und Selbständige deutlich auf den versuchten Einstieg ins traditionelle Geschäft der privaten Kreditbanken hinweist.

Letztlich liegt damit eine Aufgabenteilung am Bankenmarkt vor, die zwar zwischen den Säulen Unterschiede in der Gewichtung einzelner Tätigkeitsfelder aufweist, aber nicht mehr klar Kundengruppen oder Tätigkeiten zugeordnet werden kann und durch intensivierte Wettbewerb gekennzeichnet ist.⁴⁵⁹ Dieser Annäherung entsprechend zeigen sich bei den Instituten der verschiedenen Universalbankengruppen auch Übereinstimmungen in den strukturellen Veränderungen der Geschäftstätigkeit über die letzten 25 Jahre, die zwar in verschiedener Intensität, aber eben mit gleichgerichteter Tendenz zu beobachten sind. Als maßgeblicher Unterschied zwischen den Säulen bleibt allerdings anhaltend ein stark verschiedener Grad an struktureller Flexibilität zu beobachten.

Wirtschaftliche Situation

Nicht in dieser Deutlichkeit zeigen sich Erkenntnisse zu Wirtschaftlichkeit und zukunftstauglicher Positionierung der Säulen, was in besonderem Maße der staatlichen Einflussnahme auf den Sektor geschuldet ist. Zwar war die Performance der deutschen Banken in den zurückliegenden Jahren im historischen Vergleich außerordentlich schwach – und auch im internationalen Vergleich schnitt der deutsche Bankensektor stark unterdurchschnittlich ab –, aber diese Ergebnisse sind im Kontext ihrer Entstehung zu bewerten. Diese stand unter dem Einfluss einer erhöhten Volatilität wirtschaftlicher Entwicklungsphasen sowie mehrerer, sich verstärkender Faktoren, zu welchen das Platzen der *New Economy*-Spekulationsblase ebenso zählt wie eine wirtschaftliche Schwächeperiode der *Old Economy* und in den vorausgegangenen Jahren umfangreiche Investitionen ins *Investment Banking*, die auch nach dem Ende der Börsenhausse zu anhaltenden Kosten führten. Eine umfassende Strukturkrise kann daher aus den temporären Befunden der Jahre 2000 bis 2003 nicht abgeleitet werden, so dass diese nicht isoliert bewertet werden, sondern im Kontext der längerfristigen Entwicklungen in die Bewertungen eingehen.

Private Kreditbanken

Der Blick auf die einzelnen Säulen bietet trotz der zu berücksichtigenden staatlichen Einflussnahme interessante Einblicke, die die Beurteilung der Perspektiven der Säulen erleichtern. So zeigt zunächst die langfristige Entwicklung der Marktanteile einen klaren Zugewinn für die an rein ökonomischen Zielen ausgerichteten privaten Kreditbanken. Dieser Marktanteilszuwachs attestiert zum einen eine vertrauenswürdige Wahrnehmung, zum anderen Attraktivität der angebotenen Dienstleistungen. Dies gilt umso mehr als der Wettbewerb am Bankenmarkt im Zuge der aufgezeigten Entwicklungen in den Rahmenbedingungen im Zeitverlauf an Intensität gewonnen hat und mit den Landesbanken zudem staatlich subventionierte Anbieter in beachtlichem Maße expandierten.⁴⁶⁰ Der Beitrag der privaten Kreditbanken zur Kreditver-

⁴⁵⁹ Von den für den breiten Markt gültigen Entwicklungen abkoppeln können sich nur in Nischen aktive, spezialisierte Anbieter von Nicht-Standarddienstleistungen.

⁴⁶⁰ Auch die Tatsache, dass die typischen Kunden privater Kreditbanken keinesfalls weniger konditionensensibel sind als die der anderen beiden Säulen unterstreicht den Stellenwert dieser Positionierung.

gabe an Unternehmen und Selbständige ist dabei trotz deutlicher Ausweitung marktnaher Geschäfte stabil, ein Rückzug aus der Kreditversorgung der Realwirtschaft nicht zu erkennen. Darüber hinaus zeigt sich die Säule auch für die weitere Intensivierung der Internationalisierungstendenzen mit dem traditionsgemäß mit großem Abstand stärksten Engagement in grenzüberschreitenden Geschäften gut positioniert.

Als nicht weniger maßgeblich wird sich für den künftigen Erfolg strukturelle Flexibilität erweisen, welche die privaten Kreditbanken – bereits in der historischen Entwicklung beobachtbar – in besonders ausgeprägter Form aufweisen. Der Anforderung, innerhalb kurzer Frist auf veränderte Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse flexibel und innovativ zu reagieren, zeigen sie sich tendenziell besser gewachsen als die traditionell weniger variablen Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

Vergleichsweise schwach stellt sich die Profitabilität der grundsätzlich gewinnmaximierend agierenden privaten Kreditbanken dar. Zwar konnten sie bis zur Jahrtausendwende mit Blick auf die Relation von Vorsteuerergebnis zu Bilanzsumme zumindest mit den Sparkassen und Landesbanken mithalten, bezüglich des *Return on Capital* bleiben sie aber hinter den anderen Universalbankengruppen zurück.⁴⁶¹ Wie die Analyse der Kosteneffizienz gezeigt hat, verfügt die Säule der privaten Kreditbanken noch über Effizienzsteigerungspotential, welches mit der beobachtbaren Erholung von Realwirtschaft und Kapitalmärkten, der gezielten Auslagerung von Prozessen im Zuge von Prozessoptimierungsaktivitäten und dem aktiven Management des innovativen Produktportfolios seitens der ertragsorientierten Institute schon aus Gründen des zunehmenden Wettbewerbsdrucks genutzt werden dürfte. Darüber hinaus unterstützt der Wegfall sämtlicher garantiebedingter Vorteile der öffentlich-rechtlichen Banken sowie eine eventuelle Weiterentwicklung der Gesamtsektorstruktur ihre Wettbewerbsposition, so dass mit Blick auf Kosten und Erträge nachhaltige Verbesserungen erzielt werden sollten.

⁴⁶¹ Mit Blick auf die eigenkapitalschwächere, staatlich begünstigte Sparkassensäule wäre dies noch erklärbar, allerdings erreichen die privaten Kreditbanken auch die Genossenschaftsbanken nicht.

Sparkassensektor

Dem gegenüber steht der konstante Marktanteil des – mit Blick auf die Geschäftsmöglichkeiten inzwischen langjährig gleichgestellten – Sparkassensektors. Dieser beruht auf einem deutlich ungleichen Wachstum von Sparkassen und übergeordneten Instituten: Nur die massive Geschäftsausweitung der Landesbanken, die die Marktanteilsverluste auf der Ebene der lokalen und regionalen Sparkassen kompensierte, machte die Beibehaltung des Sektormarktanteils möglich. Dies ist neben der grundsätzlichen Bindung der Landesbanken an den öffentlichen Auftrag insoweit kritisch zu bewerten als die stark expandierenden Landesbanken die ertragsschwächsten Institute des Sektors verkörpern und folglich das zu verzeichnende außerordentliche Wachstum nicht aus erwirtschafteten Erträgen realisieren konnten.⁴⁶² Vielmehr erfolgte hier durch staatliche Beihilfen nachhaltig begünstigt der Einstieg ins Kreditgeschäft mit Unternehmen gehobener Größe, wie die deutliche Ausweitung des Anteils der Landesbanken an den Krediten an Unternehmen und Selbständige belegt.⁴⁶³ Der Einschätzung folgend, dass eine derartige, durch staatliche Einflussnahme ermöglichte Vereinnahmung von Marktanteilen nicht zu rechtfertigen scheint, haben die Wettbewerbshüter auf europäischer Ebene mit der Abschaffung der Gewährträgerhaftung und der Modifikation der Anstaltslast reagiert und zur Schaffung eines *Level Playing Field* beigetragen; weitere Entscheidungen die öffentlich-rechtliche Bankensäule betreffend – beispielsweise zur Exklusivität des Namens *Sparkasse* – stehen noch aus.

Darüber hinaus steht die zu beobachtende Entwicklung der Darstellung entgegen, Sparkassen sicherten gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Kreditversorgung der kleinen und mittleren Betriebe, ist in den analysierten Krisenjahren doch keinerlei Ausweitung des Engagements der Sparkassen in der Kreditvergabe an Unternehmen und Selbständige zu verzeichnen gewe-

⁴⁶² Dies ist angesichts der Tatsache, dass öffentlich-rechtlichen Banken eine Emission von Eigenkapitaltiteln wie bei den privatwirtschaftlichen Säulen üblich nicht möglich ist, von besonderer Wichtigkeit, sind erwirtschaftete Gewinne für deren Expansionsmöglichkeiten – ohne staatliche Einflussnahme – doch zentral.

⁴⁶³ Die ursprünglich als funktionale Ergänzung der lokalen und regionalen Sparkassen vorgesehenen Landesbanken sind mit der beobachtbaren Wahrnehmung sämtlicher Universalbanktätigkeiten deutlich außerhalb ihres weitgehend zum öffentlichen Auftrag der Sparkassen subsidiären Auftrags aktiv.

sen. Dieser Sachverhalt unterstützt den Bedeutungsverlust des traditionellen öffentlichen Auftrags, der einer Pionierfunktion des Staates mit Blick auf die Versorgung unterer Schichten mit Geldanlage- und Kapitalaufnahmemöglichkeiten gleichkam, ebenso wie die Tatsache, dass neue Förderinstitute gegründet wurden, was eine zunehmend weite Interpretation dieses Auftrages nahe legt. Zudem lässt die Kombination von geringer Profitabilität der Landesbanken, hohen, aber rückläufigen Erträgen der Sparkassen und gleichzeitiger Hereinnahme von haftendem Kapital von Privaten die Vermutung eines möglichen Abschöpfens von Erträgen anstelle der angedachten Weiterleitung in die Region zu, so dass eine Gewinnorientierung von Sparkassen bereits jetzt nicht auszuschließen ist.

Mit dem Wegfall der staatlichen Garantien geht u.a. eine – in der sich letztendlich einstellenden Höhe noch ungewisse, zwischen den Instituten der Säule deutlich verschiedene – Erhöhung der Refinanzierungskosten für die öffentlich-rechtlichen Banken einher.⁴⁶⁴ Diese Kostensteigerung dürfte langfristig von einem zusätzlichen Abzug im Bereich der Einlagen von Nichtbanken bei den lokalen und regionalen Sparkassen begleitet werden, steht ein anhaltendes Anwachsen der Renditeorientierung der Anleger doch mit dem Nachrücken jüngerer, in Finanzfragen besser ausgebildeter und zudem wechselfreudigerer Generationen zweifelsfrei zu erwarten. Auch wird sich langfristig im Aktivgeschäft die Konkurrenzsituation in den traditionell weniger wettbewerbsintensiven ländlichen Regionen mit wachsender Nutzung multipler Absatzkanäle noch deutlich verschärfen. In der Konsequenz ist ein Ansteigen der Kapitalkosten wie auch eine keinesfalls ertragsfördernde Entwicklung der Konditionen im Aktivgeschäft des Sparkassensektors zu vermuten, so dass ein signifikanter weiterer Rückgang in den Erträgen zumindest möglich erscheint. Insgesamt zeigt sich die Sparkassensäule damit – trotz Stärkung der Verbundstruktur und Bekenntnis zu Wirtschaftlichkeitsaspekten – in einer ungewissen Lage, die Kostenkontrolle und Ertragsorientierung insbesondere der Landesbanken als wichtige Aufgaben ausweisen.

⁴⁶⁴ Für die Höhe des Aufschlags ist neben der reinen Bonität auch die Frage von Relevanz, inwieweit der Markt vom impliziten Fortbestehen staatlicher Garantien ausgeht.

Die geschilderten Zusammenhänge erkennend nehmen insbesondere die vergleichsweise schwachen Landesbanken strukturelle Veränderungen vor, allerdings ohne dass bislang ein letztendliches einheitliches Ziel erkennbar wäre. Zwar bestehen Bestrebungen, die Kompetenzen in einem gestärkten Verbund zusammenzuführen, aber die bisherigen Schritte folgen keiner einheitlichen Linie, wie auch aktuelle Entwicklungen belegen: Während es in den Reihen von Bayerischer Landesbank, Landesbank Hessen-Thüringen, Landesbank Baden-Württemberg, Landesbank Saar und Landesbank Rheinland-Pfalz Ansätze zum Zusammenschluss gab – die allerdings aufgrund des fehlenden Kooperationswillens der verantwortlichen Landesregierungen keine Umsetzung finden dürften –, ist bei der HSH Nordbank mit dem Einstieg des Investors J. C. Flowers die erstmalige Beteiligung eines privatwirtschaftlichen Finanzinvestors bei einer Landesbank zu vermelden.⁴⁶⁵ Die grundsätzliche Notwendigkeit einer Weiterentwicklung des Verbunds scheint erkannt, für eine zielgerichtete Entwicklung ist jedoch eine enge Kooperation zwischen den Bundesländern erforderlich, weshalb keine zeitnah einheitliche Linie, wie sie für die Säule wichtig wäre, zu erwarten steht.

Unter Berücksichtigung der nachfrageseitigen Bedarfsveränderungen wie auch der Resultate zur Kostenentwicklung für Institute verschiedener Größe scheint insbesondere auf der Ebene der lokalen und regionalen Sparkassen zudem die Schaffung größerer Einheiten geboten. Unterstützt würde dies beispielsweise durch die Bildung von Stammkapital, wie in Rheinland-Pfalz möglich, welche den Verkauf von Sparkassen und damit die Bildung schlagkräftiger Einheiten erleichtern könnte.⁴⁶⁶ Zwar kritisieren Gegner der Stammkapitalbildung den dann entstehenden disponiblen Charakter als mit dem öffentlich Auftrag unvereinbar, vor dem Hintergrund der Bewertung dieses Auftrags als überholt stellt dies jedoch kein Problem dar.

⁴⁶⁵ J. C. Flowers übernimmt einen Anteil von 27 Prozent an der WestLB, nachdem die Länder Hamburg und Schleswig-Holstein sowie der Sparkassen- und Giroverband Schleswig-Holstein von ihrem Vorkaufsrecht keinen Gebrauch machten.

⁴⁶⁶ Eine Privatisierung ist mit dieser Stammkapitalbildung zunächst nicht verbunden, ist doch eine Beschränkung des Verkaufs ausschließlich auf andere Sparkassen, Landesbanken und Gemeinden möglich.

Kreditgenossenschaften

Weitere Bestrebungen, die Institutsgröße zu erhöhen, erscheinen auch für den genossenschaftlichen Bankensektor geboten, sind dessen Institute doch – trotz einer verglichen mit den späten Fünfziger Jahren des 20. Jahrhunderts rund 90-prozentigen Reduktion der Institutszahl – die im Durchschnitt mit Abstand Kleinsten. Zwar zeigt sich die auch mit Blick auf den Marktanteil traditionell kleinste der drei Säulen bisher ertragsstark – das Konzept der Gegenseitigkeit führt hier zumindest nicht zu einer Vernachlässigung von Profitabilitätsaspekten –, allerdings werden Größenvorteile – die zusammen mit einer Ausrichtung auf traditionelle Bankdienstleistungen zum langfristigen Rückgang des Marktanteils der Säule beigetragen haben dürften – in der Zukunft noch deutlichere Ausprägung finden und die Profitabilität am breiten Markt aktiver kleiner Institute beeinträchtigen. Mit Blick auf die weitere Entwicklung des Marktanteils erscheint die Position der Primär-genossenschaften mit der Veränderung der Rechtsgrundlage der öffentlich-rechtlichen Banken – die aufgrund weitreichender Überschneidung mit Blick auf personelle Zielgruppen wie auch räumlichen Tätigkeitsbereich als scharfe Wettbewerber gelten – zwar verbessert, für eine langfristig erfolgreiche Positionierung ist allerdings auch hier die Struktur der Säule über die Institutsgröße hinaus weiterzuentwickeln. Ein umfassendes Aufbrechen der Wertschöpfungskette mit Fokussierung lokaler Einheiten auf die Aktivitäten einer Vertriebsbank und die flexible Ausrichtung nicht so sehr an traditionellen Finanzdienstleistungen als vielmehr in Richtung von den Nachfragern gewünschter, innovativer Geschäftsbereiche scheint geboten und mit der Schaffung einer zunehmenden Zahl zentralisierter Dienstleistungsanbieter und dem nachhaltigen Ausbau des Wertpapiergeschäfts zumindest in Angriff genommen. Unterstützt durch die traditionell enge Bindung ihrer Kunden an das jeweilige Institut – die neben dem Aktivgeschäft auch mit Blick auf die Einlagen von Nichtbanken von Nutzen sein dürfte – sollte eine solche Ausrichtung den Genossenschaftsbanken mit einer kundenorientierten Weiterentwicklung ihrer Geschäftstätigkeit die Möglichkeit einer Festigung ihrer Position bieten.

Der Universalbankensektor

Abstrahiert man von den Gegebenheiten der konkreten Institutsgruppen und richtet den Blick auf die effiziente Gestaltung des deutschen Universalbankensektors, so erscheint strukturelle Flexibilität sowohl mit Blick auf die Vorgaben des Rahmens als auch bezüglich der Akteure als zentrale Erfolgsvoraussetzung. Im Kontext der Rahmenbedingungen ermöglicht sie die Bildung effizienter Strukturen, mit Blick auf die Institute erlaubt sie die tatsächliche Nutzung der sich bietenden Potentiale. Die Verbundstrukturen des Sparkassen- und ein Stück weit auch des Genossenschaftsbankensektors erscheinen diesbezüglich in ihrer vorliegenden Form nur begrenzt geeignet, nachhaltige Weiterentwicklungen also geboten. Ausschlaggebend für diese Einschätzung ist deren über die historische Entwicklung hinweg zu beobachtende geringe strukturelle Dynamik. Zwar weisen Verbundstrukturen mit Blick auf die Bündelung und Auslagerung von nicht zum Kerngeschäft zählenden Bereichen oder die Produktentwicklung unbestritten Potentiale auf, stetige Innovation wird im *Banking* der Zukunft jedoch eine Schlüsselrolle spielen, und Institute werden diese angesichts des zunehmend von geographischen Grenzen gelösten, intensivierten Wettbewerbs nur dann bieten können, wenn sie sich zeitnah, ohne langwierige Entscheidungsfindung auf einer Vielzahl von Ebenen und ohne Kompetenzstreitigkeiten weiterentwickeln können. Dies erfordert eine nachhaltige, verbundgestützte Flexibilisierung der Säulen der Sparkassen und Genossenschaftsbanken, in deren Rahmen die gebündelte Auslagerung von Prozessen zeitnah Umsetzung finden sollte.

Beispielhaft für die schwerfällige Entwicklung, die der bisherigen Verbundstruktur des Sparkassensektors eigen ist, und die Konsequenzen hieraus sei das *Direct Banking* der Säule angeführt: Zwar sind hier verschiedene Sparkassen und Landesbanken im Rahmen von Einzellösungen bemüht, die allseits anerkannten Potentiale zu nutzen eine gemeinsame Lösung im Sinne einer einzigen Direktbank für die Säule wird jedoch vor dem Hintergrund anhaltender Uneinigkeit die Verteilung der Erträge betreffend abgelehnt.⁴⁶⁷ Letztlich führt dieser Sachverhalt zu einer klar suboptimalen Lösung unter

⁴⁶⁷ Mit der Etablierung einer Direktbank verletzen die Institute grundsätzlich das Regionalprinzip, treten sie mit einem solchen, über ihre Region hinausgehenden Angebot doch in Konkurrenz zu anderen Instituten der Säule.

Verschwendung von Potentialen. Dabei scheint die Weiterentwicklung im Sparkassensektor gegenüber der Verbundorganisation der Genossenschaftsbanken durch die Kompetenzverteilung auf die Bundesländer zusätzlich erschwert.

Wichtiger noch als im Kontext der säuleninternen Optimierung erscheint der Flexibilitätsbegriff mit Blick auf die strukturellen Entwicklungsmöglichkeiten des Sektors im Ganzen. Diese sind bislang grundlegend beschnitten. Zwar hat die Effizienzanalyse gezeigt, dass die staatliche Trägerschaft von Banken unter Effizienzaspekten nicht als generell problematisch zu bewerten ist, denn Hinweise auf ein ineffizientes Wirtschaften öffentlich-rechtlicher Banken und damit auf *Agency*-Probleme gegeben die beobachtete Situation liegen nicht vor. Auch herrschen infolge der Veränderung der Haftungsgrundlagen weitgehend ausgeglichene Wettbewerbsbedingungen. Der Sachverhalt, dass die Gesamtheit der Institute öffentlicher Rechtsform und damit mehr als ein Drittel der Gesamtsektoraktiva im Kontext der Bildung effizienter Sektorstrukturen strikt vom Markt abgeschottet bleibt, erscheint jedoch auch unter Berücksichtigung des Sozialstaatsprinzips nicht sinnvoll zu begründen. Der gemäß der Erfahrungen in zahlreichen anderen Ländern mit Blick auf Finanzdienstleistungsmärkte gut funktionierende Marktmechanismus, dem die auf Freiheit und Selbstbestimmung aufbauende Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung Vorrang vor staatlichen Eingriffen einräumt, erscheint auch für den deutschen Bankenmarkt, gegeben die Marktstrukturen der Gegenwart, zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage geeignet.

Ordnungspolitische und wirtschaftliche Überlegungen weisen übereinstimmend in die Richtung, die gegenwärtig starre Struktur zugunsten der Effizienz und damit der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Bankensektors zu überdenken. Langfristig sollte diese durch eine Gestaltung, die den Anforderungen an Flexibilität und dynamische Weiterentwicklung effizient – im Sinne rascher Anpassung und kostensparender Produktion – gerecht werden kann, abgelöst werden. Der Einwand, die bisherige Struktur sei aufgrund der Notwendigkeit einer öffentlich-rechtlichen Bankensäule unter Förderaspekten beizubehalten, kann nicht überzeugen, ist eine breite Förderung des *kleinen*

Mannes doch nicht erkennbar und stehen für spezifische, eng definierte Förderfunktionen zudem Spezialinstitute zur Verfügung. Grundsätzlich zu fürchten ist eine solche Öffnung ehemals staatlicher Bankensäulen zudem nicht, geht sie doch – wie die Strukturentwicklung anderer europäischer Bankensektoren, wie beispielsweise des Italienischen, zeigt – nicht zwangsläufig mit deren Ausverkauf einher. Vielmehr können sich die Institute bei entsprechender Vorbereitung, die als eine denkbare Variante durchaus unter Stammkapitalbildung und einer Privatisierung vorausgehenden Zusammenschlüssen erfolgen könnte, häufig gut behaupten.⁴⁶⁸

⁴⁶⁸ Vgl. DIW (2004), Kapitel 4.2, insbesondere Abschnitt 4.2.1

Literaturverzeichnis

- Aigner, D. J. / Lovell, C. A. K. / Schmidt, P. (1977), Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models, in: *Journal of Econometrics*, 6, Seite 21 - 37.
- Akerlof, G. A. (1970), The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), Seite 488 - 500.
- Allen, F. / Gale, D. M. (1999), Corporate Governance and Competition, in: *Center for Financial Institutions Working Papers*, 99-28, Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania.
- Altrock, W. von (1917), Die öffentlichen Sparkassen in Deutschland, in: *Der landschaftliche Kredit in Preußen, III. Festgabe zur Erinnerung an das 75jährige Bestehen des Kgl.-preußischen Landesökonomiekollegiums 1842-1917, Veröffentlichungen des Preußischen Landesökonomiekollegiums*, Heft 18, Berlin.
- Ambros, H. / Altenburger, R. (1998), Retail Banks am Scheideweg - Veränderte Kundenwünsche, neue Vertriebswege und Mitbewerber, Wien, Studiengesellschaft für Sparkassen-Innovation, Betriebswirtschaftliche Schriftenreihe, 37.
- Arellano, M. / Bond, S. (1991), Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations, in: *Review of Economic Studies*, 58, Seite 277 - 297.
- Arellano, M. / Bover, O. (1995), Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models, in: *Journal of Econometrics*, 68, Seite 29 - 51.
- Arestis, P. / Demetriades, P. O. / Luintel, K. B. (2001) Financial Development and Economic Growth: The Role of Stock Markets, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, 33, Seite 16 - 41.
- Arestis, P. / Demetriades, P. O. (1997), Financial Development and Economic Growth: Assessing the Evidence, in: *Economic Journal*, 107 (442), Royal Economic Society, Seite 783 - 799.
- Aschhoff, G. (1965), Die Geschichte der genossenschaftlichen Wirtschafts- und Marktverbände in Deutschland, in: Boettcher, E. (Hrsg.), *Geschichte, Struktur und Politik der genossenschaftlichen Wirtschafts- und Marktverbände, Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Band XV.*, Karlsruhe, Verlag C.F. Müller, Seite 11 - 77.

- Aschhoff, G. (1990), Die Verwirklichung der Genossenschaftsidee durch Hermann Schulze-Delitzsch in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts; in: Bayerischer Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.), Sparkassenidee und Genossenschaftsgedanke, Zeitschrift für bayerische Sparkassengeschichte, Heft 4, Wolnzach, Verlag Medienhaus Kastner AG.
- Aschhoff, G. / Henningsen, E. (1995), Das deutsche Genossenschaftswesen. Entwicklung, Struktur, wirtschaftliches Potential, in: Veröffentlichungen der DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank, Band 15, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, 2. Auflage.
- Ashauer, G. (1983), Entwicklung der Sparkassenorganisation ab 1924, in: Institut für bankhistorische Forschung e.V. (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 3, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 277 - 348.
- Ashauer, G. (1986), Deutsch-deutsche Begegnung - Besuch bei Sparkassen und Banken in der DDR, in: Deutscher Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.), Sparkasse, 103. Jahrgang, Heft 8, Deutscher Sparkassenverlag, Seite 344 - 346.
- Ashauer, G. (1991), Von der Ersparungscasse zur Sparkassen-Finanzgruppe: Die deutsche Sparkassenorganisation in Geschichte und Gegenwart, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag.
- Ashauer, G. / Mura, J. (1982), Geschichte der Sparkassen, in: Handwörterbuch der Sparkassen, Band 2, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag, Seite 259 - 273.
- Atje, R. / Jovanovic, B. (1993), Stock markets and development, in: European Economic Review, 37 (2-3), Seite 632 - 640.
- Bagehot, W. (1873), Lombard Street: A description of the money market, reprinted 1962, Homewood, Illinois.
- Bähre, I. L. (1982), Der Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Bankenaufsicht von 1934 bis zur Gegenwart, in: Bankhistorisches Archiv, 8. Beiheft, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 23 - 35.
- Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) (Hrsg.) (2004), BIZ-Quartalsbericht Juni 2004 - Internationales Bankgeschäft und internationale Finanzmärkte, Statistischer Anhang (Tabelle 9B).
- Barro, R. J. (1991), Economic Growth in a Cross Section of Countries, in: Quarterly Journal of Economics, 106 (2), Seite 407 - 443.
- Basel Committee on Banking Supervision (2004), Outsourcing in Financial Services.
- Basel Committee on Banking Supervision (2005), International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards - A Revised Framework.

- Battese, G. E. / Coelli, T. J. (1988), Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies With a Generalised Frontier Production Function and Panel Data, in: *Journal of Econometrics*, 38, Seite 387 - 399.
- Battese, G. E. / Coelli, T. J. (1992), Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With Application to Paddy Farmers in India, in: *Journal of Productivity Analysis*, 3, Seite 153 - 169.
- Battese, G. E. / Coelli, T. J. (1995), A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function for Panel Data, in: *Empirical Economics*, 20, Seite 325 - 332.
- Battese, G. E. / Coelli, T. J. / Colby, T. C. (1989), Estimation of Frontier Production Functions and the Efficiencies of Indian Farms Using Panel Data From ICRISAT's Village Level Studies, in: *Journal of Quantitative Economics*, 5, Seite 327 - 348.
- Bauer, P. W. (1990), Recent Developments in the Econometric Estimation of Frontiers, in: *Journal of Econometrics*, 46, Seite 39 - 56.
- Bauer, P. W. / Berger, A. N. / Humphrey, D. B. (1993), Efficiency and Productivity Growth in U.S. Banking, in: Fried, H. O. / Lovell, C. A. K. / Schmidt, S. S. (Hrsg.), *The Measurement of Productivity Efficiency: Techniques and Applications*, Oxford, Oxford University Press, Seite 386 - 413.
- Beattie, B. R. / Taylor, C. R. (1985), *The Economics of Production*, New York, Wiley.
- Beck, T. / Levine, R. (2004), Stock markets, banks, and growth: Panel evidence, in: *Journal of Banking and Finance*, 28, Seite 423 - 442.
- Becker, F. (1998), Die landesrechtliche "Kapitalgesellschaft des öffentlichen Rechts" in der bundesstaatlichen Kompetenzordnung, in: *Die Öffentliche Verwaltung (DÖV) - Zeitschrift für öffentliches Recht und Verwaltungswissenschaft*, Stuttgart, Verlag Kohlhammer, Seite 97 - 106.
- Becker, H. P. (1997), *Bankbetriebslehre*, Ludwigshafen (Rhein), Verlag Kiehl.
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. (1991), Financial Intermediation and Endogenous Growth, in: *Review of Economic Studies*, 58 (2), Seite 195 - 209.
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. (1993), Some consequences of credit rationing in an endogenous growth model, in: *Journal of Economic Dynamics and Control*, 17 (1/2), Seite 97 - 122.
- Bencivenga, V. R. / Smith, B. D. / Starr, Ross M. (1995), Transactions Costs, Technological Choice, and Endogenous Growth, in: *Journal of Economic Theory*, 67 (1), Seite 153 - 177.

- Berger A. / Demsetz, R. / Strahan, P. (1999), The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future, *Journal of Banking and Finance* 23, Seite 135 - 194.
- Berger, A. N. (1993), Distribution-free Estimates of Efficiency in the U.S. Banking Industry and Tests of the Standard Distributional Assumptions, in: *Journal of Productivity Analysis*, 4, Seite 261 - 292.
- Berger, A. N. / Humphrey, D. B. (1991), The Dominance of Inefficiencies over Scale and Product Mix Economies in Banking, in: *Journal of Monetary Economics*, 28, Seite 117 - 148.
- Berger, A. N. / Humphrey, D. B. (1992), Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking, in: Griliches, Z. (Hrsg.), *Output Measurement in the Service Sectors*, National Bureau of Economic Research, *Studies in Income and Wealth*, Vol. 56, Chicago, University of Chicago Press, Seite 245 - 279.
- Berger, A. N. / Humphrey, D. B. (1997), Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research, in: *European Journal of Operational Research*, 96, Seite 175 - 212.
- Berger, A. N. / Leusner, J. H. / Mingo, J. (1997), The Efficiency of Bank Branches, in: *Journal of Monetary Economics*, 40, Seite 141 - 162.
- Berger, A. N. / Mester, L. J. (1997), Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions?, in: *Journal of Banking and Finance*, 21, Seite 895 - 947.
- Bertrand, M. / Karlan, D. / Mullainathan, S. / Shafir, E. / Zinman, J. (2005), What's Psychology Worth? A Field Experiment in the Consumer Credit Market, *Credit Discussion Paper No. 918*, Economic Growth Center, Yale University.
- Bhattacharya, S. / Chiesa, G. (1995), Proprietary Information, Financial Intermediation and Research Incentives, in: *Journal of Financial Intermediation*, 4 (4), Seite 328 - 357.
- Bhide, A. (1993), The Hidden Costs of Stock Market Liquidity, in: *Journal of Financial Economics*, 43 (1), Seite 31 - 51.
- Boardman, A. E. / Vining, A. R. (1989), Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-Owned Enterprises, in: *Journal of Law and Economics*, 31, Seite 1 - 33.
- Born, K. E. (1967), *Die deutsche Bankenkrise 1931: Finanzen und Politik*, München, Piper Verlag.
- Born, K. E. (1983), Vom Beginn des Ersten Weltkrieges bis zum Ende der Weimarer Republik (1914-1933), in: *Institut für bankhistorische For-*

- schung e.V. (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 3, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 15 - 146.
- Boyd, J. H. / Prescott, E. C. (1986), Financial Intermediary-Coalitions, in: Journal of Economic Theory, 38 (2), Seite 211 - 232.
- Boyd, J. H. / Smith, B. D. (1993), The Equilibrium Allocation of Investment Capital in the Presence of Adverse Selection and Costly State Verification, in: Economic Theory, 3 (3), Seite 427 - 451.
- Boyd, J. H. / Smith, B. D. (1994), How Good Are Standard Debt Contracts? Stochastic Versus Nonstochastic Monitoring in a Costly State Verification Environment, in: Journal of Business, 67 (4), Seite 539 - 561.
- Brzoska, T. (1976), Die öffentlich-rechtlichen Sparkassen zwischen Staat und Kommune, in: Institut für internationales Recht des Spar-, Giro- und Kreditwesens (Hrsg.), Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen - Schriften des Instituts für Internationales Recht des Spar-, Giro- und Kreditwesens an der Universität Mainz, Band 10, Berlin, Verlag Duncker & Humblot.
- Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR) (Hrsg.) (1999), Bündelung der Kräfte: ein Verbund - eine Strategie, Band 2, Bonn.
- Bundesverband deutscher Banken (BdB) (Hrsg.) (1997), Daten, Fakten, Argumente - Die Amsterdamer Erklärung zu den öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten, Köln.
- Bundesverband deutscher Banken (BdB) (Hrsg.) (2004), Perspektiven des Bankgewerbes in Deutschland
- Büschgen, H. E. (1978), Probleme des Universalbankensystems, in: Ausgewählte Probleme des Bankwesens, Fernuniversität Gesamthochschule Hagen.
- Busse, A. (1962), Depotstimmrecht der Banken, Wiesbaden, Gabler Verlag.
- Cabral, L. (2002), Comments on Clemons, Hitt, Gu, Thatcher and Webber, Journal of Financial Services Research, 22, Seite 91 - 93.
- Calderon, C. / Chong, A. / Loyza, N. (2000), Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries, World Bank Research Policy Working Paper, 2398.
- Caselli, F. / Esquivel, G. / Lefort, F. (1996), Reopening the convergence debate: A new look at cross-country growth empirics, in: Journal of Economic Growth, 1 (3), Seite 363 - 389.
- Cebenoyan, A. S. / Cooperman, E. S. / Register, C. A. / Hudgins, S. C. (1993), The Relative Efficiency of Stock vs. Mutual S&Ls: A Sto-

- chastic Frontier Approach, in: *Journal of Financial Services Research*, 7, Seite 151 - 170.
- Centralverein in Preußen für das Wohl der arbeitenden Klassen (Hrsg.) (1864), *Das Sparkassenwesen in Deutschland und den außerdeutschen Landesteilen Oestreichs und Preußens*, - Vollständiger Nachdruck der Original-Ausgabe Berlin, Janke, 1864 -, in: *Gesellschaft zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung über das Spar- und Girowesen e.V. (Hrsg.) (1989), Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 2: Reprint, Band 1, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag.*
- Chang, C. (1990), The dynamic structure of optimal debt contracts, in: *Journal of Economic Theory*, 52 (1), Seite 68 - 86.
- Charnes A. / Cooper, W. W. / Rhodes, E. (1978), Measuring the Efficiency of Decision Making Units, in: *European Journal of Operational Research*, 2, Seite 429 - 444.
- Christensen, L. R. / Jorgenson, D. W. / Lau, L. J. (1971), Conjugate Duality and the Transcendental Logarithmic Production Function, in: *Econometrica*, 39, Seite 255 - 256.
- Clark, J. A. / Siems, T. F. (2002), X-Efficiency in Banking: Looking beyond the Balance Sheet, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, 34, Seite 987 - 1013.
- Clement, R. / Terlau, W. (2004), Globalisierung und internationaler Standortwettbewerb, in: Meier, H. / Roehr, S. (Hrsg.), *Einführung in das Internationale Management*, Herne, Berlin, Seite 33 - 56.
- Coelli T. J. / Prasada Rao G. S. / Battese, G. (1998), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Norwell, Kluwer Academic Publishers.
- Coelli, T. J. (1993), *Finite Sample Properties of Stochastic Frontier Estimators and Associated Test Statistics*, Working Papers in Econometrics and Applied Statistics, No.70, Department of Econometrics, University of New England, Armidale.
- Coelli, T. J. (1995), Estimators and Hypothesis Tests for a Stochastic Frontier Function: A Monte Carlo Analysis, in: *Journal of Productivity Analysis*, 6, Seite 247 - 268.
- Cohen, D. (1998), *Fehldiagnose Globalisierung - Die Neuverteilung des Wohlstands nach der dritten industriellen Revolution*, Frankfurt a.M., New York, Campus Verlag.
- Crane, D. B. (1995), The Transfer of Economic Resources, in: Crane, D. B. / Froot, K. A. / Mason, S. P. / Perold, A. F. / Merton, R. C. / Bodie, Z. / Sirri, E. R. / Tufano, P. (Hrsg.), *The Global Financial System: A*

- Functional Perspective, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, Seite 129 - 151.
- Dambmann, W. (2000), Direct Banking für Firmenkunden, in: Locarek-Junge, H. / Walter, B. (Hrsg.), Banken im Wandel: Direktbanken und Direct Banking, Berlin, Verlag Spitz, Seite 85 - 97.
- Debreu, G. (1951), The Coefficient of Resource Utilisation, in: *Econometrica*, 19, Seite 273 - 292.
- Demirgüç-Kunt, A. / Levine, R. (1996), Stock Market Development and Financial Intermediaries: Stylized Facts, in: *The World Bank Economic Review*, 10 (2), Seite 291 - 321.
- Dermine, J. (2002), European Banking: Past, Present and Future, Conference Paper der Second ECB Central Banking Conference, The Transformation of the European Financial System, Frankfurt a.M., 24. und 25. Oktober 2002.
- Deutsche Bank (Hrsg.) (1984), Was uns bewegt, ist persönliche Initiative - 25 Jahre Privatkundengeschäft, Frankfurt.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1961), Die Entwicklung des Bankstellennetzes in der Zeit von Ende 1957 bis Ende 1960, in: Monatsbericht Februar 1961, Frankfurt.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1961a), Statistisches Beiheft des Monatsberichts März 1961, Frankfurt.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1971), Statistisches Beiheft des Monatsberichts März 1971, Frankfurt.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1976), Deutsches Geld- und Bankwesen in Zahlen 1876-1975, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1981), Statistisches Beiheft des Monatsberichts März 1981, Frankfurt.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1988), 40 Jahre Deutsche Mark, Monetäre Statistiken 1948-1987, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1992), Abschlussbericht, Oktober 1992, Berlin.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998), Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948, München.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2003), Das deutsche Bankensystem im Stresstest, in: Monatsbericht Dezember 2003, Seite 55 - 63.

- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2004), Stresstests bei deutschen Banken - Methoden und Ergebnisse, in: Monatsbericht Oktober 2004, Seite 79 - 88.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2004a), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2003, in: Monatsbericht September 2004, Seite 15 - 41.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Statistische Sonderveröffentlichung 1: Bankenstatistik Richtlinien und Kundensystematik.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (Hrsg.) (2002), Strategie der Sparkassen-Finanzgruppe - Strategische Leitlinien und konkrete Handlungsfelder, Berlin.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (Hrsg.) (2004), Der deutsche Bankenmarkt - wettbewerbsintensiv, effizient und stabil, in: Fakten, Analysen, Positionen, Ausgabe 11/2004.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (Hrsg.) (2004a), Märkte 2003, Jahresbericht.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (Hrsg.) (2004b), Frankfurter Erklärung, in: Fakten, Analysen, Positionen, Ausgabe 05/2004.
- Deutscher Zentral-Giroverband (Hrsg.) (1922), Jahresbericht 1922.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) (Hrsg.) (2004), Untersuchung der Grundlagen und Entwicklungsperspektiven des Bankensektors in Deutschland (Dreisäulensystem), Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen, Berlin.
- DeYoung, R. (1997), A Diagnostic Test for the Distribution-free Efficiency Estimator: An Example Using U.S. Commercial Bank Data, in: European Journal of Operational Research, 98, Seite 243 - 249.
- DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank (1990), Die Genossenschaften in der DDR, Frankfurt.
- Diamond, D. W. (1984), Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: Review of Economic Studies, 51 (3), Seite 393 - 414.
- Diamond, D. W. (1996), Financial Intermediation as Delegated Monitoring - A Simple Example, in: Economic Quarterly, Federal Reserve Bank of Richmond, 82 (3), Seite 51 - 65.
- Diamond, D. W. / Dybvig, P. H. (1983), Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity, in: Journal of Political Economy, 91 (3), Seite 401 - 419.
- Diamond, D. W. / Dybvig, P. H. (1986), Banking Theory, Deposit Insurance, and Bank Regulation, in: Journal of Business, 59 (1), Seite 55 - 68.

- Diamond, D. W. / Rajan, R. G. (2001), Liquidity Risk, Liquidity Creation and Financial Fragility: A Theory of Banking, in: Journal of Political Economy, 109 (2), Seite 287 - 327.
- Diamond, D. W. / Verrecchia, R. E. (1982), Optimal Managerial Contracts and Equilibrium Security Prices, in: Journal of Finance, 37 (2), Seite 275 - 287.
- Dombert, A. (1998), Der deutsche Bankensektor im Zeichen des globalen Wandels, in: Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.), Die Bank - Zeitschrift für Bankpolitik und Bankpraxis, Heft 10/1998, Seite 630 - 632.
- Donges, J. B. / Eekhoff, J. / Möschel, W. / Neumann, M. J. / Sievert, O. (2001), Privatisierung von Landesbanken und Sparkassen, Schriftenreihe des Frankfurter Instituts - Stiftung Marktwirtschaft und Politik, Band 38, Bad Homburg.
- Eastwood, B. J. / Gallant, A. R. (1991), Adaptive Rules for Semiparametric Estimators That Achieve Asymptotic Normality, in: Econometric Theory, 7, Seite 307 - 340.
- Ehlert, W. / Hunstock, D. / Tannert, K. (1985), Geld und Kredit in der Deutschen Demokratischen Republik, Berlin, Verlag Die Wirtschaft.
- Elbadawi, I. A. / Gallant, A. R. / Souza, G. (1983), An Elasticity Can Be Estimated Consistently without A Priori Knowledge of Functional Form, in: Econometrica, 51, Seite 1731 - 1753.
- Endres, M. (1997), Die Banken in der Welt von morgen: Kunden, Produkte, Strukturen, in: Institut für Kapitalmarktforschung (Hrsg.), Umbau der Finanzindustrie, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 53 - 75.
- Engelhardt, W. W. (1985), Allgemeine Ideengeschichte des Genossenschaftswesens, Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- English, M. / Hayes, K. (1991), A Simple Test of Market Power, Working Paper, Southern Methodist University.
- Europäische Kommission (1995), Non-paper on the treatment of Anstaltslast and Gewährträgerhaftung of public legal form credit institutions in Germany in view of Art. 92 (1) of the Treaty.
- Europäische Zentralbank (Hrsg.) (2003), Structural Analysis of the EU Banking Sector - Year 2002, Frankfurt.
- Europäische Zentralbank (Hrsg.) (2004), Report on EU Banking Structure 2004, Frankfurt.
- Europäische Zentralbank (Hrsg.) (2005), EU Banking Structures 2005, Frankfurt.

- Evans, P. (1997), Consistent Estimation of Growth Regressions, Working Paper, Ohio State University.
- Fama, E. F. (1985), What's different about banks?, in: Journal of Monetary Economics, 15 (1), Seite 29 - 39.
- Färe, R. / Primont, D. (1995), Multi-Output Production and Duality: Theory and Applications, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Faust, H. (1977), Geschichte der Genossenschaftsbewegung, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Floss, E. (1956), Auswirkungen der Mindestreservepflicht unter besonderer Berücksichtigung der Sparkassen, Berlin, Verlag Duncker & Humblot.
- Franks, J. / Mayer, C. (1994), Takeovers: Capital markets and corporate control: A study of France, Germany and the UK, in: Economic Policy: A European Forum, 10, Seite 189 - 231.
- Gale, D. / Hellwig, M. (1985), Incentive-Compatible Debt Contracts: The One Period Problem, in: Review of Economic Studies, 52 (4), Seite 647 - 663.
- Gallant, A. R. (1981), On the Bias in the Flexible Functional Forms and an Essentially Unbiased Form: The Fourier Flexible Form, in: Journal of Econometrics, 15, Seite 211 - 245.
- Gallant, A. R. (1982), Unbiased Determination of Production Technologies, in: Journal of Econometrics, 20, Seite 285 - 323.
- Gallant, A. R. / Souza, G. (1991), On the Asymptotic Normality of Fourier Flexible Form Estimates, in: Journal of Econometrics, 50, Seite 329 - 353.
- Gelb, A. H. (1989), Financial Policies, Growth, and Efficiency, in: The World Bank, Policy, Planning, and Research Working Papers, 202.
- Germann, H. / Rürup, B. / Setzer, M. (1996), Globalisierung der Wirtschaft: Begriff, Bereiche, Indikatoren, in: Steger, U. (Hrsg.), Globalisierung der Wirtschaft - Konsequenzen für Arbeit, Technik und Umwelt, Berlin, Heidelberg, Springer Verlag, Seite 18 - 55.
- Gertler, M. / Rose, A. (1994), Finance, Public Policy and Growth, in: Caprio, G. / Atiyas, I. / Hanson, J. A. (Hrsg.), Financial reform: Theory and Experience, Cambridge, Seite 13 - 45.
- Gesellschaft für genossenschaftliches Bankmarketing (Hrsg.) (2000), Die Entwicklung des Internet Banking und seine Auswirkungen auf die Vertriebswege genossenschaftlicher Banken - Stuttgarter Marketinggespräche, Stuttgart.

- Gloystein, P. (1998), Neue Wege zum privaten Kunden, in: Bank und Markt, Heft 04/1998, Frankfurt a.M., Verlagsgruppe Knapp-Richardi, Seite 12 - 18.
- Goddart, J. A. / Molyneux, P. / Wilson, J. O. (2001), European Banking, New York, Wiley.
- Goldsmith, R. W. (1969), Financial structure and development, New Haven, Connecticut.
- Gorton, G. / Schmid, F. (1996), Universal banking and the performance of German firms, NBER Working Paper, 5453.
- Gouillart, F. J./ Sturdivant, F. D. (1994), Spend a Day in the Life of Your Customer, Harvard Business Review January 1994, Seite 116 - 125.
- Greene, W. H. (1993), The Econometric Approach to Efficiency Analysis, in: Fried, H. O. / Lovell, C. A. K. / Schmidt, S. S. (Hrsg.), The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications, New York, Oxford University Press, Seite 68 - 119.
- Greenwood, J. / Jovanovic, B. (1990), Financial Development, Growth, and the Distribution of Income, in: Journal of Political Economy, 98 (5, Part 1), Seite 1076 - 1107.
- Greenwood, J. / Smith, B. D. (1997), Financial Markets in Development and the Development of Financial Markets, in: Journal of Economic Dynamics and Control, 21 (1), Seite 145 - 181.
- Hackethal, A. (2000), Banken, Unternehmensfinanzierung und Finanzsysteme, in: Nitsch, M. / Schmidt, R. H. / Zeitinger, C.-P. (Hrsg.), Entwicklung und Finanzierung, Development and Finance, Band 6, Frankfurt a.M., Verlag Peter Lang.
- Hahn, O. (1981), Struktur der Bankwirtschaft, Band 1 - Banktypologie und Universalbanken, Berlin, Erich Schmidt Verlag.
- Hannan, T. H. / Liang, N. (1993), Inferring Market Power from Time-Series Data: The Case of the Banking Firm, in: International Journal of Industrial Organisation, 11, Seite 205 - 218.
- Hansmeyer, K.-H. / Caesar, R. (1976), Kriegswirtschaft und Inflation (1936-1948), in: Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 367 - 429.
- Harbrecht, W. (2000), Zukunftsaufgaben der Genossenschaften im wirtschaftlichen Strukturwandel, in: Thiemann, B. (Hrsg.) Die Genossenschaften an der Jahrtausendwende, Veröffentlichungen der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank, Band 21, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 17 - 56.

- Hartmann-Wendels, T. / Pfingsten, A. / Weber, M. (1998), Bankbetriebslehre, Berlin und Heidelberg, Springer-Verlag.
- Helfferich, K. (1923), Georg von Siemens: Ein Lebensbild aus Deutschlands großer Zeit, Band 1, Berlin, Springer-Verlag.
- Hellmann, T. / Stiglitz, J. (2000), Credit and Equity Rationing in Markets with Adverse Selection, in: *European Economic Review*, 44 (2), Seite 281 - 304.
- Hentschel, V. (1978), Wirtschaft und Wirtschaftspolitik im wilhelminischen Deutschland: organisierter Kapitalismus und Interventionsstaat?, Stuttgart, Verlag Klett-Cotta.
- Herrmann, A. R. (1935), Zweihundert Jahre öffentliches Bankwesen, in: Herrmann, A. R. / Marquardt, H. (Hrsg.), *Öffentliche Kreditwirtschaft*, Band 6, Berlin, Carl Heymanns Verlag.
- Hicks, J. (1969), *A theory of economic history*, Oxford, Clarendon Press.
- Hilferding, R. (1910), *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, unveränderter Nachdruck aus dem Jahr 1947, Berlin, Dietz Verlag.
- Hillenbrand, F. (1963), *Die Zusammenarbeit der Raiffeisen-Zentralkassen und Hauptgenossenschaften*, Dissertation, Köln, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät.
- Hoffmann, W. (1926), Sparkassen, in: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Band 7, Jena, Verlag Fischer, Seite 668 - 706.
- Hoffmann, W. / Grumbach, F. / Hesse, H. (1965), *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlin, Heidelberg und New York, Springer Verlag.
- Holmström, B. / Tirole, J. (1997), Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector, in: *Quarterly Journal of Economics*, 112 (3), Seite 663 - 692.
- Holtfrerich, C.-L. (1980), *Die deutsche Inflation 1914-1923: Ursachen und Folgen in internationaler Perspektive*, Berlin, Walter de Gruyter GmbH & Co. KG.
- Holtz-Eakin, D. / Newey, W. / Rosen, H. S. (1990), Estimating Vector Autoregressions with Panel Data, in: *Econometrica*, 56 (6), Seite 1371 - 1395.
- Huang, C. J. / Liu, J.-T. (1994), Estimation of a Non-Neutral Production Stochastic Frontier Production Function, in: *Journal of Productivity Analysis*, 5, Seite 171 - 180.

- Humphrey, D. B. / Vale, B. (2004), Scale Economies, Bank Mergers and Electronic Payments: A Spline Function Approach, in: *Journal of Banking and Finance*, Seite 1671 - 1696.
- Immenga, U. / Rudo, J. (1997), Die Beurteilung von Gewährträgerhaftung und Anstaltslast der Sparkassen und Landesbanken nach dem EU-Beihilferecht, in: *Studien zum Bank- und Börsenrecht*, Band 35, Baden-Baden, Nomos-Verlags-Gesellschaft.
- Ingenschay, J. (1992) Erscheinungsformen und Auswirkungen der Konzentration im deutschen Universalbankensystem unter besonderer Berücksichtigung der genossenschaftlichen Bankengruppe und ihrer Verbundwirtschaft, Dissertation, Reihe Kölner Genossenschaftswissenschaft, Band 16, Regensburg, Transfer-Verlag.
- Instenberg-Schieck, G. (1999), Multi-Channel Banking - die Wege zum Kunden, in: *Die Bank*, Ausgabe 09/1999, Seite 602 - 607.
- Internationaler Währungsfonds (IWF) (Hrsg.) (2003), Germany: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Banking Supervision, Securities Regulation, Insurance Regulation, Monetary and Financial Policy Transparency, Payment Systems, and Securities Settlement, IMF Country Report No. 03/343, Washington, D.C.
- Jachmich, G. (1995), Die Geschichte des Hessischen Sparkassen- und Giroverbandes, Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung e.V., Band 18, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Jacklin, C. J. (1987), Demand Deposits, Trading Restrictions, and Risk Sharing, in: Prescott, Edward D. / Wallace, Neil (Hrsg.) *Contractual arrangements for intertemporal trade*, Minneapolis, University of Minnesota Press, Seite 26 - 47.
- Jacklin, C. J. (1993), Market Rate versus Fixed Rate Demand Deposits, in: *Journal of Monetary Economics*, 32 (2), Seite 237 - 258.
- Jappelli, T. / Pagano, M. (1994), Saving, Growth, and Liquidity Constraints, in: *Quarterly Journal of Economics*, 109 (1), Seite 93 - 109.
- Jayaratne, J. / Strahan, P. E. (1996), The Finance-Growth Nexus: Evidence from Bank Branch Deregulation, in: *Quarterly Journal of Economics*, 111 (3), Seite 305 - 360.
- Jeidels, O. (1905), Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie, in: Rachel, H. (Hrsg.), *Der große Kurfürst und die ostpreußischen Stände 1640-1688*, Staats- und Sozialwissenschaftliche Forschungen, Band 24, Heft 1, Leipzig, Verlag von Duncker und Humblot.

- Jensen, M. C. (1986), Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers, in: *American Economic Review*, 76 (2), Seite 323 - 329.
- Jensen, M. C. / Murphy, K. J. (1990), Performance Pay and Top-Management Incentives, in: *Journal of Political Economy*, 98 (2), Seite 225 -264.
- Jondrow J. / Lovell, C. A. K. / Materov, I. S. / Schmidt, P. (1982), On Estimation of Technical Inefficiency in the Stochastic Frontier Production Function Model, in: *Journal of Econometrics*, 19, Seite 233 - 238.
- Karsch, W. (2004), Top 100 der Deutschen Kreditwirtschaft: Bewegung in der Bankenwelt, in: *Die Bank*, Ausgabe 08/2004, Seite 33 - 35.
- King, R. G. / Levine, R. (1993), Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence, in: *Journal of Monetary Economics*, 32 (3), Seite 513 - 542.
- King, R. G. / Levine, R. (1993a), Finance and Growth: Schumpeter Might be Right, in: *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), Seite 717 - 738.
- Klein, M. (2003), Die Privatisierung der Sparkassen und Landesbanken, *Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Band 2994*, Frankfurt am Main u.a., Verlag Lang.
- Knebel Doeberitz, H. von (2001), Das Sparkassenwesen in Preußen, in: *Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e.V. (Hrsg.), Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 2: Reprint, Band 9*, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag.
- Knoblauch, J.-P. (1998), Direktbanken als Gefahr für die Kundentreue?, in: Müller, S. / Strothmann, H. (Hrsg.), *Kundenzufriedenheit und Kundenbindung - Strategien und Instrumente von Finanzdienstleistern*, München, Verlag C.H.Beck, Seite 15 - 32.
- Koch, E. (2000), *Globalisierung der Wirtschaft: über Weltkonzerne und Weltpolitik*, München, Verlag Vahlen.
- Köcher, R. (1998), Veränderungen der Kundenstruktur und Kundenbedürfnisse, in: Betsch, O. / Hooven, Eckart van / Krupp, Georg (Hrsg.), *Handbuch Privatkundengeschäft*, Frankfurt, Seite 251 - 262.
- Koenig, C. (1995), Öffentlich-rechtliche Anstaltslast und Gewährträgerhaftung als staatliche Beihilfen gem. Art. 92 EGV?, in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Seite 595 - 602.
- Kohler, D. (1994), Privatisierung von Sparkassen und Landesbanken, in: *Karl-Bräuer-Institut des Bundes für Steuerzahler e.V. (Hrsg.), KBI-Veröffentlichungen, Heft 78*, Berlin.

- König, W. / Wahrenburg, M. / Hackethal, A. / Weitzel, T. / Beimborn, D. / Franke, J. / Gellrich, T. / Holzhäuser, M. / Schwarze, F. (2005), Kreditprozess heute und morgen, in: E-Finance Lab, Publications - Cluster I, 2005-38, Frankfurt.
- Koopmans, T. C. (1951), An Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities, in: Koopmans, T. C. (Hrsg.), Activity Analysis of Production and Allocation, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph No. 19, New York, Wiley.
- Krupp, G. (1998), Künftige Positionierung des Privatkundengeschäfts aus Sicht der Geschäftsbanken, in: Betsch, O. / Hooven, E. van / Krupp, G. (Hrsg.), Handbuch Privatkundengeschäft, Frankfurt, Seite 53 - 64.
- Kumbhakar, S. C. (1990), Production Frontiers, Panel Data and Time-Varying Technical Inefficiency, in: Journal of Econometrics, 46, Seite 201 - 211.
- Kumbhakar, S. C. / Ghosh, S. / McGuckin J. T. (1991), A Generalised Production Frontier Approach for Estimating Determinants of Inefficiency in U.S. Dairy Farms, in: Journal of Business and Economic Statistics, 9, Seite 279 - 286.
- Kumbhakar, S. C. / Lovell, A. C. (2000), Stochastic Frontier Analysis, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kurhessischer Verband ländlicher Genossenschaften "Raiffeisen" e.V. (Hrsg.) (1945-1948), Jahresbericht des kurhessischen Verbandes ländlicher Genossenschaften "Raiffeisen" e.V., Kassel.
- Lamoreaux, N. R. (1994), Insider lending: Banks, personal connections, and economic development in industrial New England, New York, Cambridge University Press.
- Lang, L. H. P. / Stulz, R. M. / Walking, R. A. (1991), A test of the Free Cash Flow Hypothesis: The case of bidder returns, in: Journal of Financial Economics, 29 (2), Seite 315 - 335.
- LaPorta, R. / Lopez-de-Silanes, F. / Shleifer, A. / Vishny, R. W. (1998), Law and Finance, in: Journal of Political Economy, 106 (6), Seite 1113 - 1150.
- Laudi, P. (2002), Fusionen von Genossenschaftsbanken: Zielerreichung von Unternehmensverschmelzungen und deren Alternativen, Dissertation, Schriftenreihe des IFD, Band 1, Bremen, Wolfdruck Verlag.
- Lebert, R. (2003), Postbank stoppt Dienste in kleinen Filialen, in: Financial Times Deutschland (Hrsg.) vom 19.06.2003, Frankfurt.

- Lee, L. F. (1993), Asymptotic Distribution for the Maximum Likelihood Estimator for a Stochastic Frontier Function Model with a Singular Information Matrix, in: *Econometric Theory*, 9, 413 – 430.
- Leger, W. (1967) *Zentralisation und Dezentralisation im Kreditgewerbe*, Dissertation, Mannheim.
- Leland, H. E. / Pyle, D. H. (1977), Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation, in: *Journal of Finance*, 32 (2), Seite 371 - 387.
- Levhari, D. / Srinivasan, T. N. (1969), Optimal Savings Under Uncertainty, in: *Review of Economic Studies*, 36 (2), Seite 153 - 163.
- Levine, R. (1991), Stock Markets, Growth and Tax Policy, in: *Journal of Finance*, 46 (4), Seite 1445 - 1465.
- Levine, R. (1997), Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, in: *Journal of Economic Literature*, 35 (2), Seite 688 - 726.
- Levine, R. (1998), The Legal Environment, Banks, and Long-Run Economic Growth, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, 30 (3, Part 2), Seite 596 - 613.
- Levine, R. (1999), Law, Finance, and Economic Growth, in: *Journal of Financial Intermediation*, 8 (1-2), Seite 8 - 35.
- Levine, R. / Loyza, N. / Beck, T. (2000), Financial intermediation and growth: Causality and causes, in: *Journal of Monetary Economics*, 46, Seite 31 - 77.
- Levine, R. / Zervos, S. (1996), Stock Market Development and Long-Run Growth, in: *World Bank Economic Review*, 10 (2), Seite 323 - 339.
- Levine, R. / Zervos, S. (1998), Stock markets, banks, and economic growth, in: *American Economic Review*, 88 (3), Seite 537 - 558.
- Loest, J. (1952), *Die Deutsche Genossenschaftskasse - Vorgeschichte, Aufbau und Aufgaben*, Neuwied, Verlag der Genossenschaftsdruckerei.
- Lucas, R. E. Jr. (1988), On the Mechanics of Economic Development, in: *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), Seite 3 - 42.
- Lücke, R. (1958), *Von der Stabilisierung zur Krise*, Zürich, Polygraphischer Verlag.
- Lummer, S. / McConnell, J. J. (1989), Further Evidence on the Bank Lending Process and the Capital Market Response to Bank Loan Agreements, in: *Journal of Financial Economics*, 25 (1), Seite 99 - 122.

- Mändle, E. (1993), Artikel Bäuerliche Handelsgenossenschaft - BHG, in: Mändle, Eduard / Swoboda, Walter (Hrsg.), Genossenschafts-Lexikon, Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V., Wiesbaden, Deutscher Genossenschaftsverlag.
- Maurer, R. (2004), Institutional investors in Germany: Insurance Companies and Investment Funds, in: Krahen, J. P. / Schmidt, R. H. (Hrsg.), The German Financial System, New York, Oxford University Press, Seite 106 - 138.
- Maxeiner, R. / Aschhoff, G. / Wendt, H. (1988), Raiffeisen. Der Mann, die Idee und das Werk, Wiesbaden, Deutscher Genossenschaftsverlag.
- Mayer, C. (1988), New Issues in Corporate Finance, in: European Economic Review, 32 (5), Seite 1167 - 1188.
- McAllister, P. H. / McManus, D. (1993), Resolving the Scale Efficiency Puzzle in Banking, in: Journal of Banking and Finance, 17, Seite 389 - 405.
- McKinnon, R. I. (1973), Money and capital in economic development, Washington D.C., Brookings Institution.
- Meeusen, W. / van den Broeck, J. (1977), Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions with Composed Error, in: International Economic Review, 18, Seite 435 - 444.
- Merton, R. C. (1987), A Simple Model of Capital Market Equilibrium with Incomplete Information, in: Journal of Finance, 42 (3), Seite 483 - 510.
- Merton, R. C. (1995), Financial Innovation and the Management and Regulation of Financial Institutions, in: Journal of Banking and Finance, 19 (3-4), Seite 461 - 482.
- Merton, R. C. (1995a), A Functional Perspective of Financial Intermediation, in: Financial Management, 24 (2), Seite 23 - 41.
- Merton, R. C. / Bodie, Z. (1995), A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment, in: Crane, D. B. / Froot, K. A. / Mason, S. P. / Perold, A. F. / Merton, R. C. / Bodie, Z. / Sirri, E. R. / Tufano, P. (Hrsg.), The Global Financial System: A Functional Perspective, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, Seite 3 - 31.
- Mester, L. J. (1994), How Efficient are Third District Banks?, in: Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Seite 3 - 18.
- Meyerholz, H. (1964), Raiffeisen-Genossenschaften: die ländlichen Genossenschaften in der Bundesrepublik Deutschland, in: Deutscher Raiffeisenverband e.V. (Hrsg.), Raiffeisen-Bibliothek, Neuwied, Verlag der Raiffeisendruckerei GmbH.

- Miles, D. (1994), Economic Issues in the Regulation of Mutual Financial Firms: The Case of U.K. Building Societies, in: The Manchester School, 62, Seite 227 - 250.
- Mitchell, K. / Onvural, N. M. (1996), Economies of Scale and Scope at Large Commercial Banks: Evidence from the Fourier Flexible Functional Form, in: Journal of Money, Credit and Banking, 28, Seite 178 - 199.
- Möller, H. (1976), Die westdeutsche Währungsreform von 1948, in: Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 433 - 483.
- Mura, J. (1984), Zur Geschichte des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, in: Deutscher Sparkassen- und Giroverband (1984), Sparkasse, 11-12/84, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag, Seite 458 - 464.
- Mura, J. (1987), Entwicklungslinien der deutschen Sparkassengeschichte, in: Gesellschaft zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung über das Spar- und Girowesen e.V. (Hrsg.), Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 3: Forschung, Band 1, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag.
- Mura, J. (1994), Entwicklungslinien der deutschen Sparkassengeschichte, in: Gesellschaft zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung über das Spar- und Girowesen e.V. (Hrsg.), Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 3: Forschung, Band 2, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag, 2. Auflage.
- Mura, J. (1995), Entwicklungslinien der deutschen Sparkassengeschichte II, in: Gesellschaft zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung über das Spar- und Girowesen e.V. (Hrsg.), Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 3: Forschung, Band 9, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag.
- Mura, J. (1995a), Deutschland, in: Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e.V. (Hrsg.), Europäische Sparkassengeschichte, Sparkassen in der Geschichte, Abteilung 3: Forschung, Band 6, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag, S. 77 - 104.
- Myers, S. C. / Majluf, N. S. (1984), Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have, in: Journal of Financial Economics, 13 (2), Seite 187 - 221.
- Neumann, E. (1933), Die deutschen Sparkassen, in: Untersuchung des Bankwesens 1933, Teil I, Band 1, Berlin, Verlag Heymann, Seite 333 - 359.
- Neusser, K. / Kugler, M. (1998), Manufacturing Growth and Financial Development: Evidence from OECD Countries, in: Review of Economics and Statistics, 80 (4), Seite 638 - 646.

- Niehaus, H. (1956), Artikel Agrarpolitik (II), in: Beckerath, E. von (Hrsg.), Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 1, Stuttgart, Verlag Gustav Fischer, Seite 85 - 93.
- Nissen, F. (1926), Die bankmäßige Betätigung der Sparkassen, Stuttgart.
- Noyer, C. (2001), The Euro and the Banking Sector, in: Tietmeyer, H. / Rolles, B. (Hrsg.), Globalisierung der Finanzindustrie, Beiträge des Duisburger Banken-Symposiums, Wiesbaden, Gabler Verlag, Seite 13 - 21.
- o.V. (1968), Bericht der Wettbewerbsenquete-Kommission über die Untersuchung von Wettbewerbsverschiebungen im Kreditgewerbe und über eine Einlagensicherung vom 18.11.1968, BT-Drucksache V/3500.
- o.V. (2004), Top 300 European Banks, in: The Banker, September 2004, Seite 172 - 175.
- o.V. (2005), Kreditprozesse im Wandel, in: Banken & Sparkassen, 2/2005, Seite 42 - 43.
- o.V. (2006), Fusion mit Jahresanfang auch juristisch vollzogen, in: Oberhessische Zeitung, 02.01.2006, Alsfeld.
- Obstfeld, M. (1994), Risk-Taking, Global Diversification, and Growth, in: American Economic Review, 84 (5), Seite 1310 - 1329.
- Oppenheim Research (Hrsg.) (2001), Sparkassen und Landesbanken im Wandel – Der Countdown läuft..., Köln.
- Perold, A. F. (1995), The Payment System and Derivative Instruments, in: Crane, D. B. / Froot, K. A. / Mason, S. P. / Perold, A. F. / Merton, R. C. / Bodie, Z. / Sirri, E. R. / Tufano, P. (Hrsg.), The Global Financial System: A Functional Perspective, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, Seite 33 - 80.
- Petersen, M. / Rajan, R. (2002), Does Distance Still Matter? The Information in Small Business Lending, Journal of Finance, 57 (6), Seite 2533 - 2570.
- Pitt, M. M. / Lee, L-F. (1981), Measurement and Sources of Technical Inefficiency in the Indonesian Weaving Industry, in: Journal of Development Economics, 9, Seite 43 - 64.
- Pohl, H. (1982), Das deutsche Bankwesen 1806-1848, in: Institut für bankhistorische Forschung e.V. (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 2, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 13 - 140.
- Pohl, M. (1973), Wiederaufbau, Kunst und Technik der Finanzierung 1947-1953, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.

- Pohl, M. (1974), Die Liquiditätsbanken von 1931, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 20/1974, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 928 - 932.
- Pohl, M. (1976), Einführung in die deutsche Bankengeschichte, in: Möhring, P. / Rittershausen, H. (Hrsg.), Taschenbücher für Geld, Bank und Börse. Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Pohl, M. (1982a), Die Entwicklung des deutschen Bankwesens zwischen 1848 und 1870, in: Institut für bankhistorische Forschung e.V. (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 2, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 141 - 220.
- Pohl, M. (1982b), Konzentration im deutschen Bankwesen (1848-1980), Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung e.V., Band 4, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Pohl, M. (1982c), Festigung und Ausdehnung des deutschen Bankwesens zwischen 1870 und 1914, in: Institut für bankhistorische Forschung e.V. (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 2, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 221 - 356.
- Pohl, M. (1983), Die Entwicklung des privaten Bankwesens nach 1945. Die Kreditgenossenschaften nach 1945, in: Institut für bankhistorische Forschung e.V. (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 3, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 205 - 276.
- Pohl, M. (1986), Entstehung und Entwicklung des Universalbankensystems: Konzentration und Krise als wichtige Faktoren, Schriftenreihe des Instituts für bankhistorische Forschung e.V., Band 7, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Preußisches Oberverwaltungsgericht (1898), Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts, 1. Senat, 4. Juni 1897, in: Preußisches Verwaltungsblatt, 19. Jg. (1898), Seite 280 - 282.
- Quah, D. (1993), Empirical cross-section dynamics in economic growth, in: European Economic Review, 37 (2-3), Seite 426 - 434.
- Raiffeisen, F. W. (1866), Die Darlehnskassen-Vereine als Mittel zur Abhilfe der Noth der ländlichen Bevölkerung, sowie auch der städtischen Handwerker und Arbeiter, Neuwied, Druck und Verlag der Strüder'schen Buchhandlung.
- Rajan, R. / Zingales, L. (1998), Financial Dependence and Growth, in: American Economic Review, 88 (3), Seite 559 - 586.
- Ramakrishnan, R. T. S. / Thakor, A. V. (1984), Information Reliability and a Theory of Financial Intermediation, in: Review of Economic Studies, 51 (3), Seite 415 - 432.

- Recker, B. / Jahn, H. C. / Jarke, C. (2003), Outsourcing und / oder Insourcing als strategische Schritte zur Neustrukturierung des Finanzgewerbes, in: Betsch, O. / Merl, G. (Hrsg.), Zukunft der Finanzindustrie, Frankfurt a.M., Fritz Knapp Verlag, Seite 165 - 177.
- Reichsverband der Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften (Hrsg.) (1930), Deutsche landwirtschaftliche Genossenschaftspresse, 57. Jahrgang, Nr. 5, Darmstadt.
- Reifschneider, D. / Stevenson, R. (1991), Systematic Departures from the Frontier: A Framework for the Analysis of Firm Inefficiency, in: International Economic Review, 32, Seite 715 - 723.
- Reinbrecht, J. (o.J.), Öffentliche Sparkassen und Landesbanken - ein Herzstück der Kreditwirtschaft - in Verantwortung gegenüber der Politik und Gesellschaft, Broschüre hrsg. von Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di), Berlin.
- Richmond, J. (1974), Estimating the Efficiency of Production, in: International Economic Review, 15, Seite 515 - 521.
- Riesser, J. (1971), Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland, Glashütten im Taunus, Verlag Detlev Auvermann KG, Unveränderter Neudruck der Ausgabe Jena 1912.
- Robinson, J. (1952), The Generalisation of the General Theory, in: The rate of interest, and other essays, London, Macmillan, Seite 67 - 142.
- Rolfes, B. (2001), Finanzdienstleistungen im europäischen Markt - Strukturentwicklung und strategische Konsequenzen, in: Tietmeyer, H. / Rolfes, B. (Hrsg.), Globalisierung der Finanzindustrie, Beiträge des Duisburger Banken-Symposiums, Wiesbaden, Gabler Verlag, Seite 37 - 60.
- Römer, M. (1998), Direktvertrieb kundenindividueller Finanzdienstleistungen: Ökonomische Analyse und systematische Gestaltung, Heidelberg, Physika-Verlag.
- Romer, P. M. (1986), Increasing Returns and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, 94 (5), Seite 1002 - 1037.
- Romer, P. M. (1990), Endogenous Technical Change, in: Journal of Political Economy, 98 (5, Part 2), Seite S71 - S102.
- Rousseau, P. L. / Wachtel, P. (1998), Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrialized Countries, in: Journal of Money, Credit and Banking, 30 (4), Seite 657 - 678.
- Rousseau, P. L. / Wachtel, P. (2000), Equity Markets and Growth: Cross-Country Evidence on Timing and Outcomes, 1980-1995, in: Journal of Banking and Finance, 24 (12), Seite 1933 - 1957.

- Rühle, J. / Anclam, S. (2002), Kienbaum-Sparkassenstudie, Kienbaum Management Consultants GmbH (Hrsg.), Düsseldorf. (Auch im Internet verfügbar unter: http://www.kienbaum.de/cms/gfx/content/pdf/kienbaum_sparkassenstudie2002.pdf. (Abrufdatum 30.11.2004)).
- Saidenberg, M. R. / Strahan, P. E. (1999), Are Banks Still Important for Financing Large Businesses, in: Federal Reserve Bank of New York, Current Issues, 5 (12).
- Sandmann, H. (1981), Gemeinsam mehr leisten (1881-1981), Württembergischer Genossenschaftsverband Raiffeisen, Schulze-Delitzsch e.V. (Hrsg.), Stuttgart.
- Schierenbeck, H. / Hölscher, R. (1998), Bankassurance - institutionelle Grundlagen der Bank- und Versicherungsbetriebslehre, Stuttgart, Verlag Schäffer-Poeschel.
- Schinke, E. (1980), Artikel Genossenschaften in der DDR, in: Mändle, Eduard (Hrsg.), Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Wiesbaden, Deutscher Genossenschaftsverlag, Spalte 628 - 637.
- Schmidt, P. / Sickles, R. C. (1984), Production Frontiers and Panel Data, in: Journal of Business and Economic Statistics, 2, Seite 367 - 374.
- Schmidt, R. H. / Hackethal, A. / Tyrell, M. (1999), Disintermediation and the Role of Banks in Europe: An International Comparison, in: Journal of Financial Intermediation, 8 (1-2), Seite 36 - 67.
- Schmidt, R. H. / Tyrell, M. (2004), What Constitutes a Financial System in General and the German Financial System in Particular?, in: Krahen, J. P. / Schmidt, R. H. (Hrsg.), The German Financial System, New York, Oxford University Press, Seite 19 - 67.
- Schmidt, W. / Becker, G. / Bleiber, H. / Bock, H. / Müller, H. / Schmidt, S. / Scheel, H. / Weber, R. (1984), Die bürgerliche Umwälzung von 1789 bis 1871, in: Bartel, H. / Berthold, L. / Bock, H. / Diehl, E. / Fricke, D. / Heitzer, H. / Herrmann, J. / Lange, D. / Schmidt, W. (Hrsg.), Deutsche Geschichte, Band 4, Köln, Verlag Pahl-Rugenstein.
- Schneider, U. H. (1984), Die Entwicklung des Bankenaufsichtsrechts, in: Deutscher Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.), Standortbestimmungen. Entwicklungslinien der deutschen Kreditwirtschaft, Stuttgart, Deutscher Sparkassen-Verlag, Seite 83 - 111.
- Schulze-Delitzsch, H. (1855), Vorschuß-Vereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Gründung und Einrichtung, Leipzig.
- Schumpeter, J. (1912), Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Zins und den Konjunkturzyklus, Nachdruck aus dem Jahr 1931, München, Leipzig, Verlag von Duncker und Humblot.

- Sealey, C. / Lindley, J. T. (1977), Inputs, Outputs and a Theory of Production and Cost at Depository Financial Institutions, in: *Journal of Finance*, 32, Seite 1251 - 1266.
- Seeger, S. / Stürtz, N. (2003) Die deutschen Banken - ein Blick auf die Ausgangslage, in: Betsch, O. / Merl, G. (Hrsg.) *Zukunft der Finanzindustrie: Das Überdenken von Geschäftsmodellen*, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 17 - 33.
- Senger, F. (1926), *Die Entwicklung der Sparkassen zu Banken*, Diss. Freiburg i. Breisgau.
- Sharpe, S. A. (1990), Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships, in: *Journal of Finance*, 45 (4), Seite 1069 - 1087.
- Shaw, E. S. (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, New York, Oxford University Press.
- Shleifer, A. / Vishny, R. W. (1986), Large Shareholders and Corporate Control, in: *Journal of Political Economy*, 96 (3), Seite 461 - 488.
- Shleifer, A. / Vishny, R. W. (1997), A Survey of Corporate Governance, in: *Journal of Finance*, 52 (2), Seite 737 - 783.
- Simon, L. (1928), *Das neue Sparkassenrecht. Kommentar zur Mustersatzung der Sparkasse vom 26. Juli 1927*, Berlin, Verlag für Bargeldlosen Zahlungsverkehr.
- Sirri, E. R. / Tufano, P. (1995), The Economics of Pooling, in: Crane, D. B. / Bodie, Z. / Froot, K. A. / Perold, A. F. / Merton, R. C. (Hrsg.), *The Global Financial System: A Functional Perspective*, Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, Seite 81 - 127.
- Smith, A. (1776), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, London, W. Stahan & T. Cadell.
- Spree, R. (1977), *Die Wachstumszyklen der deutschen Wirtschaft von 1840 bis 1880: mit einem konjunkturstatistischen Anhang*, Verlag von Duncker und Humblot.
- Statistisches Reichsamt (Hrsg.) (1925), *Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914 bis 1923*, in: *Sonderhefte zu "Wirtschaft und Statistik"*, 5. Jahrgang, Sonderheft 1, Berlin.
- Stern, N. (1989), The Economics of Development: A Survey, in: *The Economic Journal*, 99 (397), Seite 597 - 685.
- Steuber, U. (1974), *Internationale Banken: Auslandsaktivitäten von Banken bedeutender Industrieländer*, Hamburg, Verlag Weltarchiv

- Stevenson, R. E. (1980), Likelihood Functions for Generalised Stochastic Frontier Estimation, in: *Journal of Econometrics*, 13, Seite 57 - 66.
- Stiglitz, J. E. (1985), Credit Markets and the Control of Capital, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, 17 (2), Seite 133 - 152.
- Stiglitz, J. E. (2002), *Die Schatten der Globalisierung*, Berlin, Verlag Siedler, 3. Auflage.
- Stiglitz, J. E. / Weiss, A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: *American Economic Review*, 71 (3), Seite 393 - 410.
- Stiglitz, J. E. / Weiss, A. (1983), Incentive Effects of Terminations: Applications to Credit and Labor Markets, in: *American Economic Review*, 73 (5), Seite 912 - 927.
- Süddeutsche Zeitung (Hrsg.) (1997), Ausgabe vom 16.06.1997, Seite 16.
- Thadden, E.-L. von (1990), *Bank Finance and Long-Term Investment*, WWZ-Discussion Papers, 9010, Universität Basel.
- Thadden, E.-L. von (1995), Long-Term Contracts, Short-Term Investment and Monitoring, in: *The Review of Economic Studies*, 62 (4), Seite 557 - 575.
- Thadden, E.-L. von (1998), Intermediated versus Direct Investment: Optimal Liquidity Provision and Dynamic Incentive Compatibility, in: *Journal of Financial Intermediation*, 7 (2), Seite 177 - 197.
- Tillmann, H. (1980), Artikel Genossenschaftsgeschichte, in: Mändle, E. (Hrsg.), *Handwörterbuch des Genossenschaftswesens*, Wiesbaden, Deutscher Genossenschaftsverlag, Spalte 757 - 794.
- Tilly, R. (1990), *Vom Zollverein zum Industriestaat: Die wirtschaftlich-soziale Entwicklung Deutschlands 1834 bis 1914*, München, Deutscher Taschenbuch-Verlag.
- Tilly, R. (1992), Zur Entwicklung der deutschen Großbanken als Universalbanken im 19. und 20. Jahrhundert. Wachstumsmotor oder Machtkartell?, in: Pollard, S. (Hrsg.), *Markt, Staat, Planung: historische Erfahrungen mit Regulierungs- und Deregulierungsversuchen der Wirtschaft*, St. Katharinen, Seite 128 - 156.
- Tilly, R. (1993), *Geschäftsbanken und Wirtschaft in Westdeutschland seit dem Zweiten Weltkrieg*, in: Schremmer, E. (Hrsg.), *Geld und Währung vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, Seite 315 - 343.

- Tilly, R. (1998), Universal Banking in Historical Perspective, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Volume 154, No. 1, Seite 7 - 43.
- Timewell, S. (2004), Top 1000 World Banks, in: The Banker, Juli 2004, Seite 168 - 212.
- Tolstov, G. P. (1962), Fourier Series, London, Prentice-Hall.
- Trende, A. (1957), Geschichte der deutschen Sparkassen bis zum Anfang des 20. Jahrhunderts, Stuttgart, Deutscher Sparkassen-Verlag.
- Tyrell, M. (2003), Kapitalmärkte und Banken - Unterschiedliche Formen der Informationsverarbeitung als konstitutives Merkmal, Wiesbaden, Gabler Verlag.
- Umlauf, S. R. (1993), Transaction Taxes and the Behavior of the Swedish Stock Market, in: Journal of Financial Economics, 33 (2), Seite 227 - 240.
- Viehoff, F. (1980), Zum Zusammenwirken in der kreditgenossenschaftlichen Organisation, in: Veröffentlichungen der DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank, Band 13, Zur mittelstandsbezogenen Bankpolitik des Verbandes der Genossenschaftsbanken, Teil 3, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag.
- Wachtel, P. / Rousseau, P. L. (1995), Financial Intermediation and Economic Growth: A Historical Comparison of the U.S., U.K. and Canada, in: Bordo, M. M. / Sylla, R. (Hrsg.), Anglo-American financial systems: Institutions and markets in the twentieth-century North America and the United Kingdom, Homewood, Illinois, Seite 329 - 382.
- Wahrenburg, M. / König, W. / Beimborn, D. / Franke, J. / Gellrich, T. / Hakethal, A. / Holzhäuser, M. / Schwarze, F. / Weitzel, T. (2005), Kreditprozess-Management, Norderstedt, Verlag Books on Demand.
- Walb, E. (1933), Übersetzung und Konkurrenz im deutschen Kreditapparat, in: Untersuchungsausschuss für das Bankwesen 1933 (Hrsg.), Untersuchung des Bankwesens 1933, Teil I, Band 1, Berlin, Verlag Carl Heymanns, Seite 113 - 195.
- Walter, B. (2000), Direct Banking und Direktbanken: Entwicklung und aktueller Stand, in: Locarek-Junge, H. / Walter, B. (Hrsg.), Banken im Wandel: Direktbanken und Direct Banking, Berlin, Verlag Spitz, Seite 3 - 24.
- Wandel, E. (1983), Das deutsche Bankwesen im Dritten Reich (1933-1945), in: Institut für bankhistorische Forschung (Hrsg.), Deutsche Bankengeschichte, Band 3, Frankfurt, Fritz Knapp Verlag, Seite 147 - 203.

- Weber, W. (1985), Die Entwicklung der Sparkassen zu selbständigen Anstalten des öffentlichen Rechts: Ein Beitrag zur Entwicklung des Anstaltsbegriffs im 19. Jahrhundert, Rechtshistorische Reihe, Band 45, hrsg. von H.-J. Becker u.a., Frankfurt, Lang Verlag.
- Weltbank (1996), Weltentwicklungsbericht (WEB) - Vom Plan zum Markt, Bonn, UNO-Verlag.
- White, H. (1980), Using Least Squares to Approximate Unknown Regression Functions, in: International Economic Review, 21, Seite 149 - 169.
- Will, A. (1999), Finanzdienstleistungen auf Netzmärkten - Wandel der Märkte und Virtualisierung der Geschäftstätigkeit, in: Österreichische Bankwissenschaftliche Gesellschaft (Hrsg.), Bank-Archiv: Zeitschrift für das gesamte Bank- und Börsenwesen, 47, 6, 1999, Seite 427 - 434.
- Wilsberg, K. (1999), Deutsche Sparkassengeschichte im 19. und 20. Jahrhundert (2), in: Deutscher Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.), Deutsche Sparkassenzeitung, Nr. 88, 19. November 1999, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag, Seite 4.
- Winter, H.-W. (1982), Genossenschaftswesen, Stuttgart, Verlag Kohlhammer.
- Winton, A. (1995), Costly State Verification and Multiple Investors: The Role of Seniority, in: Review of Financial Studies, 8 (1), Seite 91 - 123.
- Wirth, M. (1890), Geschichte der Handelskrisen, Frankfurt, Verlag Sauerländer.
- Wolffsohn, M. (1977), Banken, Bankiers und Arbeitsbeschaffung im Übergang von der Weimarer Republik zum Dritten Reich, in: Bankhistorisches Archiv, 1/1977, Seite 54 - 70.
- World Bank (Hrsg.) (1989), World Development Report, Financial Systems and Development, Washington D.C.
- Wysocki, J. (1980), Untersuchungen zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte der deutschen Sparkassen im 19. Jahrhundert, Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag.

Internetquellen:

(Online 1):

http://geschichte.hypovereinsbank.de/gesc_hyve_1998.php

(Online 2):

<http://www.dsgv.de/de/sparkassen-finanzgruppe/geschichte/zeitleiste/index.html>. (Abrufdatum: 17.12.2002)

(Online 3):

<http://www.fbe.be/2/JNEJIFDLJNENJLBDANLELDHFD9O5HAEY9Q7VLI3PDBK9DWGGY9DW3571KM/EBF/docs/DLS/TextComplaintEN-2004-01942-01-E.pdf>. (Abrufdatum: 16.05.2005).

(Online 4):

www.sachsenlb.de/libimg/pdf/0204_anlage_1.pdf. (Abrufdatum: 30.05.2005).

Wahl, P. (2001), Die Entwicklungsländer: Verlierer der Globalisierung - 8 Thesen, Tagungsbeitrag (Juli 2001), Bundeszentrale für politische Bildung, im Internet unter: <http://www.bpb.de/veranstaltungen/PSQC31.html>. (Abrufdatum: 11.07.2003).

Gesetzestexte:

Bundesgesetzblätter (BGBl.) 1952 I., 1956 I., 1957 I., 1992 I.

Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, kurz Genossenschaftsgesetz (GenG), vom 01. Mai 1889 (RGrBl. S. 55), in der Fassung der Bekanntmachung vom 19. August 1994 (BGBl. S. 2202), zuletzt geändert durch Gesetz zur Änderung des Einführungsgesetzes zur Insolvenzordnung und anderer Gesetze (EGInsOÄndG) vom 19.12.1998 (BGBl. I S. 3836).

Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG) in der Neufassung vom 09. September 1998 (BGBl. I S. 2776), zuletzt geändert durch Art. 4a des Gesetzes vom 22. September 2005 (BGBl. I S. 2809).

Gesetz über die Deutsche Reichsbank vom 15. Juni 1939, geändert durch Verordnung vom 04. September 1939 (RGrBl. I S. 1694).

Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland (GG) vom 23. Mai 1949 (BGBl. I S. 1).

Hessisches Sparkassengesetz (HSpkG) vom 10. November 1954 (GVBl. S. 197), in der Fassung vom 24. Februar 1991 (GVBl. I S. 78), zuletzt geändert durch Gesetz vom 17. Dezember 1998 (GVBl. I S. 562).

Reichsgesetzblätter (RGrBl.) 1931 I., 1934 I.

Sparkassengesetz für Rheinland-Pfalz (RPSpkG) vom 1. April 1982 (GVBl. S. 113), zuletzt geändert durch Gesetz vom 27. Juni 2002 (GVBl. S. 304), gültig vom 13. Juli 2002 bis 18. Juli 2005.

Anhang

Anhang 1: Preissteigerungsraten und Wachstumsraten des Bruttonationaleinkommens (Quelle: Statistisches Bundesamt)

in %	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
reale Wachstumsrate BNE	1,82	-0,68	0,34	3,36	2,98	1,04	3,75	1,61	3,18
reale Wachstumsrate BIP	1,37	0,07	-0,88	1,57	2,94	2,08	2,40	1,48	3,74
Preissteigerungsrate	4,67	4,31	4,87	3,23	1,91	2,27	3,27	1,77	1,49

in %	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
reale Wachstumsrate BNE	3,27	5,46	14,28	3,40	0,16	2,29	2,56	1,02	0,81
reale Wachstumsrate BIP	3,93	5,71	16,32	2,18	-0,76	2,53	1,72	0,50	1,40
Preissteigerungsrate	2,33	3,23	3,48	5,01	3,69	2,51	2,04	1,00	0,69

in %	1998	1999	2000	2001	2002	2003
reale Wachstumsrate BNE	1,78	2,54	1,37	0,76	0,43	-3,27
reale Wachstumsrate BIP	1,50	1,88	2,71	1,18	-0,12	-0,08
Preissteigerungsrate	1,08	0,49	-0,19	1,26	1,63	0,94

Anhang 2 (1): Deskriptive Statistik: Mittelwerte und Standardabweichungen der endogenen und exogenen Variablen für die Sparkassen ohne Landesbanken

	SPARKASSEN (OHNE LANDESBANKEN)	
	Mittelwert	Std.abw.
Kosten Modell C	117.777	154.105
Kosten Modell A	141.340	185.099
Hypotheken	443.943	533.870
Kredite an die öff. Hand	88.861	205.119
Sonstige Kredite	681.018	1.100.449
Wertpapiere	534.891	662.652
Off-Balance-Sheet Items	147.965	417.363
Kapitalkostensatz Modell C	0,03455	0,00464
Kapitalkostensatz Modell A	0,04704	0,00464
Kostensatz fixes Kapital	0,64175	0,27499
Arbeitspreis	0,01262	0,00200
Eigenkapital	89.023	120.963

Anhang 2 (2): Deskriptive Statistik: Mittelwerte, Mediane, Standardabweichungen und Extremwerte der endogenen und exogenen Variablen für die drei analysierten Säulen

	KREDITBANKEN				
	Mittelwert	Median	Std.abw.	Min.	Max.
Kosten Modell C	807.612	42.627	3.597.202	692	39.462.619
Kosten Modell A	807.612	42.627	3.597.202	692	39.462.619
Hypotheken	1.606.984	30.254	10.040.057	0	108.436.949
Kredite an die öff. Hand	426.497	28.109	2.350.173	0	30.233.199
Sonstige Kredite	5.120.682	279.573	23.556.692	0	268.814.865
Wertpapiere	4.055.680	86.620	20.071.792	0	241.044.613
Off-Balance-Sheet Items	2.815.174	57.633	13.283.005	0	125.461.784
Kapitalkostensatz Modell C	0,03675	0,03490	0,01766	0,00297	0,22367
Kapitalkostensatz Modell A	0,03675	0,03490	0,01766	0,00297	0,22367
Kostensatz fixes Kapital	3,98873	2,51236	6,31381	0,13291	79,47619
Arbeitspreis	0,01691	0,01247	0,01711	0,00052	0,16148
Eigenkapital	590.460	51.335	2.458.753	760	21.029.878
Assets	15.866.696	681.530	72.243.232	10.066	708.991.723
	SPARKASSESEKTOR				
	Mittelwert	Median	Std.abw.	Min.	Max.
Kosten Modell C	292.624	73.197	1.289.965	8.700	18.190.417
Kosten Modell A	356.453	87.852	1.580.126	10.316	21.677.170
Hypotheken	652.193	285.497	1.799.547	0	27.637.582
Kredite an die öff. Hand	477.401	42.768	2.596.573	0	28.981.400
Sonstige Kredite	1.325.680	390.122	5.236.588	47.181	81.231.288
Wertpapiere	1.314.314	340.921	5.960.535	9.773	90.175.558
Off-Balance-Sheet Items	784.378	72.800	5.939.892	0	111.250.119
Kapitalkostensatz Modell C	0,03492	0,03539	0,00530	0,00652	0,08245
Kapitalkostensatz Modell A	0,04742	0,04789	0,00530	0,01902	0,09495
Kostensatz fixes Kapital	0,71108	0,58815	0,78682	0,08785	26,41379
Arbeitspreis	0,01230	0,01262	0,00266	0,00058	0,02201
Eigenkapital	180.323	57.172	688.899	7.000	8.501.631
Assets	5.472.509	1.246.981	24.510.952	138.400	311.763.712
	GENOSSENSCHAFTSBANKENSEKTOR				
	Mittelwert	Median	Std.abw.	Min.	Max.
Kosten Modell C	46.911	21.751	303.730	1.045	10.779.835
Kosten Modell A	46.911	21.751	303.730	1.045	10.779.835
Hypotheken	125.993	69.110	231.427	0	3.798.266
Kredite an die öff. Hand	12.416	1.804	118.323	0	4.836.183
Sonstige Kredite	271.697	143.886	1.190.040	2.564	40.444.845
Wertpapiere	212.459	67.186	2.136.094	0	74.218.243
Off-Balance-Sheet Items	70.048	22.781	685.852	0	24.710.487
Kapitalkostensatz Modell C	0,03345	0,03363	0,00452	0,01318	0,05726
Kapitalkostensatz Modell A	0,03345	0,03363	0,00452	0,01318	0,05726
Kostensatz fixes Kapital	0,74711	0,57895	1,18541	0,07609	26,00000
Arbeitspreis	0,01470	0,01500	0,00374	0,00127	0,04057
Eigenkapital	35.647	17.948	190.844	1.385	5.747.190
Assets	839.512	344.149	6.159.677	14.900	210.203.335

Anhang 3: Ergebnisse von Strukturbruch- und Heteroskedastizitätstests für die präferierten Modellformulierungen von A, B und C

Test	Modell	Testgröße	Freiheitsgrade	krit. Wert	Nullhypothese
White-Test 1	Modell A	18,853	df=10	$c^2_{0,01}=23,209$	verwerfen
(Heteroskedastizität)	Modell B	20,143	df=10	$c^2_{0,01}=23,209$	verwerfen
	Modell C	19,717	df=10	$c^2_{0,01}=23,209$	verwerfen
Exogene Variablen: Kosten, In- und Outputvariablen, Jahr und Eigenkapitalterm 1. Ordnung					
White-Test 2	Modell A	38,358	df=20	$c^2_{0,01}=40,289$	verwerfen
(Heteroskedastizität)	Modell B	36,144	df=20	$c^2_{0,01}=40,289$	verwerfen
	Modell C	38,913	df=20	$c^2_{0,01}=40,289$	verwerfen
Exogene Variablen: Kosten, In- und Outputvariablen, Jahr und Eigenkapitalterm 1. und 2. Ordnung					
Chow-Test	Modell A	1,114	df ₁ =918	F _{0,01} =1,121	nicht verwerfen
(Poolbarkeit über die Jahre)			df ₂ =6.211		
	Modell B	1,081	df ₁ =918	F _{0,01} =1,121	nicht verwerfen
			df ₂ =6.211		
	Modell C	1,106	df ₁ =918	F _{0,01} =1,121	nicht verwerfen
			df ₂ =6.211		

Identische Tests wurden mit übereinstimmenden Ergebnissen für nicht näher erörterte, weil erklärungschwächere Modellvariationen – darunter die Translog-Formulierung sowie Schätzungen unter Ausblendung einzelner Größen – durchgeführt.

Anhang 4 (1): Schätzergebnisse nach SFA für Modell B

	Koeffizient	t-Wert		Koeffizient	t-Wert		Koeffizient	t-Wert
α_0	0,944	5,806	ϑ_{12}	0,056	3,934	ϑ_{134}	0,023	2,379
γ_1	1,167	5,790	ϑ_{13}	0,016	0,854	ϑ_{135}	-0,005	-0,527
γ_2	0,057	0,550	ϑ_{14}	0,039	2,540	ς_{133}	0,018	2,508
γ_3	0,827	9,203	ϑ_{15}	-0,054	-3,733	ς_{134}	0,037	3,592
γ_4	0,170	2,689	ς_{11}	-0,060	-4,032	ς_{135}	-0,028	-2,967
γ_5	0,280	1,755	ς_{12}	0,023	1,301	ϑ_{144}	0,003	0,476
ω_1	0,252	9,517	ς_{13}	0,045	2,647	ϑ_{145}	-0,043	-4,898
ω_2	0,152	7,730	ς_{14}	-0,082	-4,781	ς_{144}	-0,053	-7,079
τ_1	0,053	4,333	ς_{15}	-0,024	-1,285	ς_{145}	0,014	1,589
γ_{11}	-0,161	-2,453	ϑ_{22}	-0,035	-2,551	ϑ_{155}	-0,010	-1,463
γ_{22}	0,106	3,413	ϑ_{23}	0,030	2,104	ς_{155}	0,005	0,784
γ_{33}	0,057	3,233	ϑ_{24}	-0,028	-1,740	ϑ_{223}	0,005	0,517
γ_{44}	0,175	13,648	ϑ_{25}	-0,026	-1,919	ϑ_{224}	0,001	0,098
γ_{55}	-0,103	-2,113	ς_{22}	-0,025	-1,735	ϑ_{225}	0,007	0,984
γ_{12}	-0,040	-2,200	ς_{23}	0,017	1,204	ς_{223}	-0,010	-1,140
γ_{13}	-0,090	-6,656	ς_{24}	0,011	0,683	ς_{224}	0,014	1,804
γ_{14}	-0,056	-4,885	ς_{25}	0,005	0,328	ς_{225}	0,010	1,345
γ_{15}	-0,025	-1,385	ϑ_{33}	0,053	3,055	ϑ_{233}	-0,010	-1,124
γ_{23}	-0,037	-1,811	ϑ_{34}	-0,016	-0,842	ϑ_{234}	0,002	0,142
γ_{24}	-0,038	-2,303	ϑ_{35}	0,017	0,964	ϑ_{235}	-0,025	-2,321
γ_{25}	-0,002	-0,097	ς_{33}	0,008	0,450	ς_{233}	-0,007	-0,794
γ_{34}	-0,189	-19,500	ς_{34}	0,030	1,752	ς_{234}	0,041	3,473
γ_{35}	0,007	0,407	ς_{35}	-0,052	-2,940	ς_{235}	-0,027	-2,452
γ_{45}	0,055	3,725	ϑ_{44}	-0,023	-1,524	ϑ_{244}	-0,010	-1,031
ω_{11}	0,044	6,688	ϑ_{45}	0,045	3,123	ϑ_{245}	-0,003	-0,278
ω_{12}	-0,024	-6,604	ς_{44}	-0,022	-1,409	ς_{244}	-0,031	-3,447
ω_{21}	-0,009	-0,741	ς_{45}	-0,085	-4,490	ς_{245}	-0,006	-0,614
ω_{22}	0,012	1,717	ϑ_{55}	0,010	0,723	ϑ_{255}	0,026	3,617
ω_{31}	0,036	4,596	ς_{55}	-0,043	-2,747	ς_{255}	0,009	1,236
ω_{32}	-0,021	-4,151	ϑ_{111}	0,018	3,340	ϑ_{334}	-0,029	-2,880
ω_{41}	-0,006	-0,840	ϑ_{222}	-0,011	-1,873	ϑ_{335}	-0,014	-1,418
ω_{42}	-0,015	-3,634	ϑ_{333}	0,026	3,335	ς_{334}	0,016	1,669
ω_{51}	-0,014	-1,440	ϑ_{444}	-0,007	-1,069	ς_{335}	-0,021	-2,152
ω_{52}	0,003	0,511	ϑ_{555}	0,013	2,264	ϑ_{344}	0,018	1,809
ψ_1	0,009	4,737	ς_{111}	-0,009	-1,628	ϑ_{345}	-0,006	-0,493
ψ_2	-0,005	-1,575	ς_{222}	-0,015	-2,611	ς_{344}	-0,015	-1,469
ψ_3	-0,008	-2,453	ς_{333}	0,006	0,891	ς_{345}	-0,021	-1,710
ψ_4	0,000	0,050	ς_{444}	0,005	0,793	ϑ_{355}	0,012	1,339
ψ_5	-0,004	-1,708	ς_{555}	0,005	0,833	ϑ_{445}	0,019	2,123
χ_1	-0,003	-1,285	ϑ_{112}	0,009	1,662	ϑ_{455}	-0,018	-2,293
χ_2	-0,002	-1,405	ϑ_{113}	0,005	0,624	ς_{355}	-0,008	-0,859
ω_{11}	0,060	16,918	ϑ_{114}	-0,014	-2,266	ς_{445}	-0,030	-3,168
ω_{22}	-0,007	-4,917	ϑ_{115}	-0,001	-0,137	ς_{455}	-0,041	-4,308
ω_{12}	0,029	6,680	ς_{112}	0,021	2,975	κ	-0,004	-1,546
τ_2	-0,003	-3,781	ς_{113}	-0,014	-1,891	ξ_0	-2,753	-15,161
ϑ_1	0,444	4,807	ς_{114}	-0,006	-0,972	ξ_1	-0,126	-5,602
ϑ_2	-0,047	-1,426	ς_{115}	-0,001	-0,200	ξ_2	0,021	7,480
ϑ_3	0,136	3,076	ϑ_{122}	-0,014	-2,256	η_1	-1,453	-72,618
ϑ_4	-0,149	-3,804	ϑ_{123}	0,033	3,432	η_2	2,990	27,630
ϑ_5	0,184	2,632	ϑ_{124}	-0,011	-1,212	ρ_1	0,057	2,864
ς_1	-0,058	-1,311	ϑ_{125}	0,015	1,742	ρ_2	0,154	3,643
ς_2	-0,085	-2,634	ς_{122}	-0,015	-2,162	ρ_3	0,080	1,613
ς_3	0,085	2,887	ς_{123}	0,031	3,004	ρ_4	0,026	0,686
ς_4	-0,076	-2,378	ς_{124}	-0,007	-0,694	ω	-5,352	-24,152
ς_5	-0,122	-2,802	ς_{125}	-0,023	-2,727	σ^2	0,332	21,354
ϑ_{11}	0,042	2,539	ϑ_{133}	0,000	-0,051	σ_1^2/σ^2	0,989	1177,490
						loglikelihood		5.585,05

Anhang 4 (2): Schätzergebnisse nach SFA für Modell C

	Koeffizient	t-Wert		Koeffizient	t-Wert		Koeffizient	t-Wert
α_0	0,915	5,300	ϑ_{12}	0,050	3,399	ϑ_{134}	0,023	2,305
γ_1	1,218	5,810	ϑ_{13}	0,015	0,719	ϑ_{135}	-0,004	-0,430
γ_2	0,006	0,053	ϑ_{14}	0,045	2,748	ς_{133}	0,018	2,388
γ_3	0,853	8,947	ϑ_{15}	-0,056	-3,651	ς_{134}	0,038	3,458
γ_4	0,181	2,688	ς_{11}	-0,057	-3,723	ς_{135}	-0,027	-2,737
γ_5	0,300	1,804	ς_{12}	0,029	1,533	ϑ_{144}	0,007	0,915
σ_1	0,250	9,168	ς_{13}	0,043	2,474	ϑ_{145}	-0,043	-4,732
σ_2	0,152	7,634	ς_{14}	-0,078	-4,339	ς_{144}	-0,052	-6,832
τ_1	0,054	4,296	ς_{15}	-0,019	-0,976	ς_{145}	0,016	1,719
γ_{11}	-0,176	-2,602	ϑ_{22}	-0,038	-2,619	ϑ_{155}	-0,011	-1,560
γ_{22}	0,111	3,488	ϑ_{23}	0,032	2,131	ς_{155}	0,007	0,930
γ_{33}	0,052	2,822	ϑ_{24}	-0,031	-1,859	ϑ_{223}	0,006	0,625
γ_{44}	0,174	12,937	ϑ_{25}	-0,026	-1,772	ϑ_{224}	0,000	-0,015
γ_{55}	-0,111	-2,174	ς_{22}	-0,028	-1,848	ϑ_{225}	0,008	1,150
γ_{12}	-0,046	-2,445	ς_{23}	0,014	0,894	ς_{223}	-0,009	-1,027
γ_{13}	-0,091	-6,485	ς_{24}	0,010	0,543	ς_{224}	0,014	1,744
γ_{14}	-0,057	-4,819	ς_{25}	0,008	0,499	ς_{225}	0,009	1,101
γ_{15}	-0,029	-1,492	ϑ_{33}	0,055	2,997	ϑ_{233}	-0,008	-0,877
γ_{23}	-0,037	-1,735	ϑ_{34}	-0,022	-1,121	ϑ_{234}	0,001	0,076
γ_{24}	-0,028	-1,690	ϑ_{35}	0,021	1,079	ϑ_{235}	-0,027	-2,430
γ_{25}	0,001	0,033	ς_{33}	0,006	0,315	ς_{233}	-0,008	-0,865
γ_{34}	-0,193	-19,180	ς_{34}	0,025	1,351	ς_{234}	0,040	3,277
γ_{35}	0,006	0,345	ς_{35}	-0,052	-2,749	ς_{235}	-0,028	-2,420
γ_{45}	0,055	3,567	ϑ_{44}	-0,028	-1,821	ϑ_{244}	-0,007	-0,766
ϑ_{11}	0,048	7,017	ϑ_{45}	0,042	2,678	ϑ_{245}	-0,002	-0,168
ϑ_{12}	-0,025	-6,688	ς_{44}	-0,022	-1,361	ς_{244}	-0,031	-3,342
ϑ_{21}	-0,027	-2,095	ς_{45}	-0,087	-4,290	ς_{245}	-0,005	-0,507
ϑ_{22}	0,020	2,824	ϑ_{55}	0,010	0,739	ϑ_{255}	0,026	3,571
ϑ_{31}	0,044	5,350	ς_{55}	-0,049	-2,848	ς_{255}	0,009	1,219
ϑ_{32}	-0,023	-4,487	ϑ_{111}	0,018	3,282	ϑ_{334}	-0,031	-2,922
ϑ_{41}	-0,010	-1,401	ϑ_{222}	-0,013	-2,266	ϑ_{335}	-0,014	-1,358
ϑ_{42}	-0,013	-2,947	ϑ_{333}	0,026	3,277	ς_{334}	0,016	1,596
ϑ_{51}	-0,017	-1,653	ϑ_{444}	-0,008	-1,268	ς_{335}	-0,019	-1,863
ϑ_{52}	0,005	0,848	ϑ_{555}	0,013	2,206	ϑ_{344}	0,015	1,479
ψ_1	0,009	4,804	ς_{111}	-0,009	-1,589	ϑ_{345}	-0,008	-0,638
ψ_2	-0,006	-1,814	ς_{222}	-0,015	-2,561	ς_{344}	-0,016	-1,552
ψ_3	-0,008	-2,413	ς_{333}	0,004	0,585	ς_{345}	-0,022	-1,676
ψ_4	0,000	-0,171	ς_{444}	0,005	0,794	ϑ_{355}	0,012	1,330
ψ_5	-0,005	-0,942	ς_{555}	0,005	0,691	ϑ_{445}	0,018	1,998
χ_1	-0,002	-1,871	ϑ_{112}	0,011	1,900	ϑ_{455}	-0,020	-2,403
χ_2	-0,002	-1,440	ϑ_{113}	0,005	0,611	ς_{355}	-0,010	-1,009
σ_{11}	0,061	17,257	ϑ_{114}	-0,013	-1,928	ς_{445}	-0,028	-2,930
σ_{22}	-0,007	-4,582	ϑ_{115}	0,001	0,086	ς_{455}	-0,044	-4,478
σ_{12}	0,028	6,142	ς_{112}	0,022	3,033	κ	-0,004	-1,543
τ_2	-0,003	-3,742	ς_{113}	-0,014	-1,856	ξ_0	-3,087	-14,028
ϑ_1	0,457	4,683	ς_{114}	-0,007	-1,044	ξ_1	-0,105	-4,019
ϑ_2	-0,061	-1,798	ς_{115}	-0,001	-0,157	ξ_2	0,019	5,930
ϑ_3	0,148	3,183	ϑ_{122}	-0,014	-2,152	η_l	-1,384	-34,708
ϑ_4	-0,149	-3,657	ϑ_{123}	0,030	2,990	η_b	3,226	22,116
ϑ_5	0,195	2,672	ϑ_{124}	-0,015	-1,641	ρ_1	-0,011	-0,338
ς_1	-0,062	-1,376	ϑ_{125}	0,015	1,715	ρ_2	0,086	2,749
ς_2	-0,098	-2,904	ς_{122}	-0,014	-1,983	ρ_3	0,035	1,469
ς_3	0,080	2,561	ς_{123}	0,030	2,938	ρ_4	0,058	1,872
ς_4	-0,080	-2,453	ς_{124}	-0,005	-0,500	ω	-5,137	-24,307
ς_5	-0,129	-2,847	ς_{125}	-0,022	-2,575	σ^2	0,365	17,877
ϑ_{11}	0,045	2,545	ϑ_{133}	-0,001	-0,153	σ_0^2/σ^2	0,990	1205,005
						loglikelihood		5.515,65

Anhang 5: Ergebnisse zur Signifikanz der Unterschiede in der Kostenentwicklung von Instituten verschiedener Größe und Rechtsform (auf 1-Prozent-Niveau)

Die Analyse erfolgt anhand der Mediane, um die Beeinflussung der Resultate durch eventuelle Ausreißer zu vermeiden. Hierfür kommt der Kruskal-Wallis-Test zur Anwendung:

Test	Modell	Testgröße	Freiheitsgrade	krit. Wert	Ergebnis
Kruskal-Wallis für die 3 versch. Rechtsformen	Modell A	635,520	df=2	$c^2_{0,01}=9,210$	H ₀ verwerfen
	Modell B	421,664	df=2	$c^2_{0,01}=9,210$	H ₀ verwerfen
	Modell C	459,060	df=2	$c^2_{0,01}=9,210$	H ₀ verwerfen
Kruskal-Wallis für die 5 versch. Größenkl. 0-4	Modell A	128,702	df=4	$c^2_{0,01}=13,277$	H ₀ verwerfen
	Modell B	99,751	df=4	$c^2_{0,01}=13,277$	H ₀ verwerfen
	Modell C	83,426	df=4	$c^2_{0,01}=13,277$	H ₀ verwerfen
Kruskal-Wallis für die unteren Größenkl. 0-3	Modell A	5,526	df=3	$c^2_{0,01}=11,345$	H ₀ nicht verwerfen
	Modell B	49,207	df=3	$c^2_{0,01}=11,345$	H ₀ verwerfen
	Modell C	42,514	df=3	$c^2_{0,01}=11,345$	H ₀ verwerfen

Sämtliche Veränderungsrate sind zudem auf 1-Prozent-Niveau signifikant von Null verschieden.

Anhang 6: Ungewichtete Kosteneffizienzschätzer¹, Signifikanz der Effizienzunterschiede und Rangkorrelation zwischen gewichteten und ungewichteten Schätzern

Modell A								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Mittelwert
private Kreditbanken	0,709	0,727	0,715	0,739	0,761	0,716	0,700	0,724
Sparkassensektor	0,935	0,948	0,947	0,942	0,942	0,926	0,940	0,940
Genossenschaftsbankensektor	0,908	0,919	0,906	0,912	0,912	0,883	0,903	0,906
Universalbanken gesamt	0,897	0,909	0,900	0,903	0,906	0,878	0,892	0,898

Die Mediane der drei Säulen sind für gewichtete und ungewichtete Analyse auf einem Niveau von 1 Prozent signifikant verschieden (gewichtete Analyse: Kruskal-Wallis-Testwert = 356,598; ungewichtete Analyse: Kruskal-Wallis-Testwert = 354,401; kritischer χ^2 -Wert = 9,21).

Rangkorrelation (gewichtete mit ungewichteter Rangbildung Modell A): 0,997953294

Modell B								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Mittelwert
private Kreditbanken	0,697	0,719	0,706	0,723	0,737	0,710	0,687	0,711
Sparkassensektor	0,929	0,942	0,935	0,936	0,937	0,927	0,930	0,934
Genossenschaftsbankensektor	0,908	0,918	0,901	0,913	0,913	0,890	0,901	0,906
Universalbanken gesamt	0,893	0,905	0,892	0,900	0,901	0,882	0,886	0,894

Die Mediane der drei Säulen sind für gewichtete und ungewichtete Analyse auf einem Niveau von 1 Prozent signifikant verschieden (gewichtete Analyse: Kruskal-Wallis-Testwert = 299,319; ungewichtete Analyse: Kruskal-Wallis-Testwert = 298,240; kritischer χ^2 -Wert = 9,21).

Rangkorrelation (gewichtete mit ungewichteter Rangbildung Modell B): 0,997704769

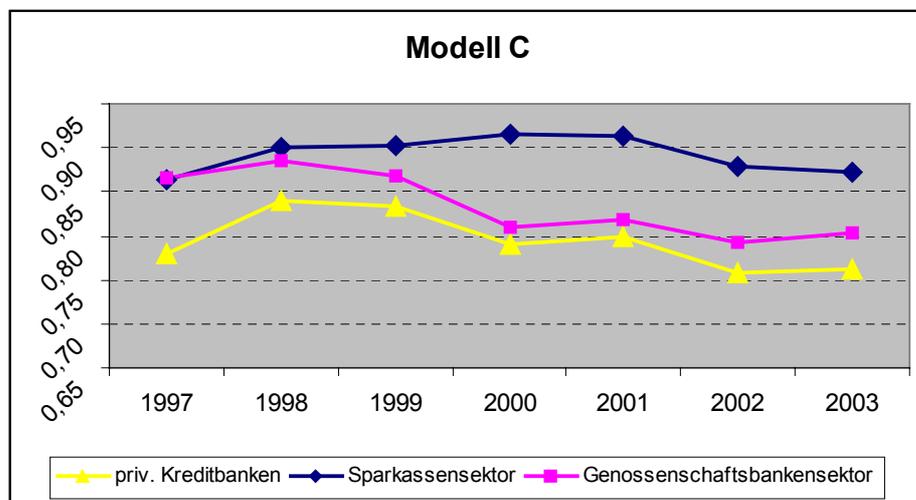
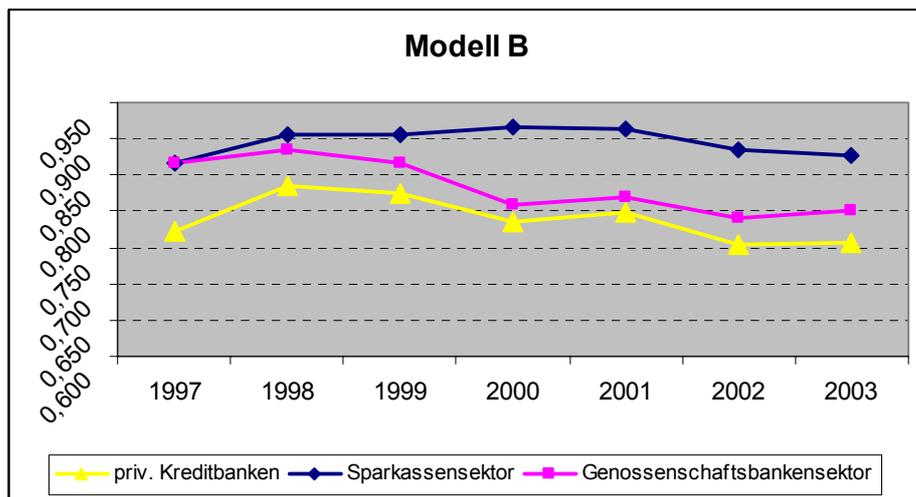
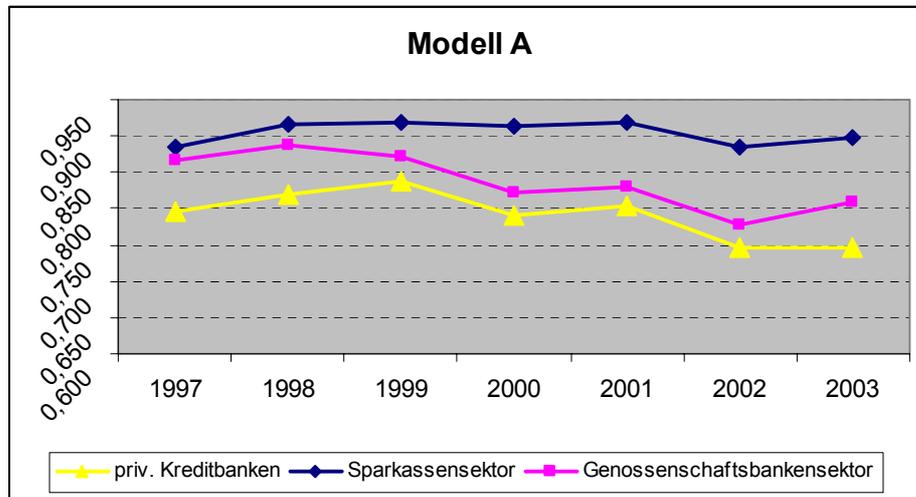
Modell C								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Mittelwert
private Kreditbanken	0,698	0,719	0,707	0,724	0,736	0,709	0,687	0,711
Sparkassensektor	0,927	0,940	0,932	0,934	0,934	0,924	0,927	0,931
Genossenschaftsbankensektor	0,909	0,919	0,902	0,913	0,913	0,891	0,901	0,907
Universalbanken gesamt	0,893	0,905	0,891	0,899	0,901	0,881	0,885	0,894

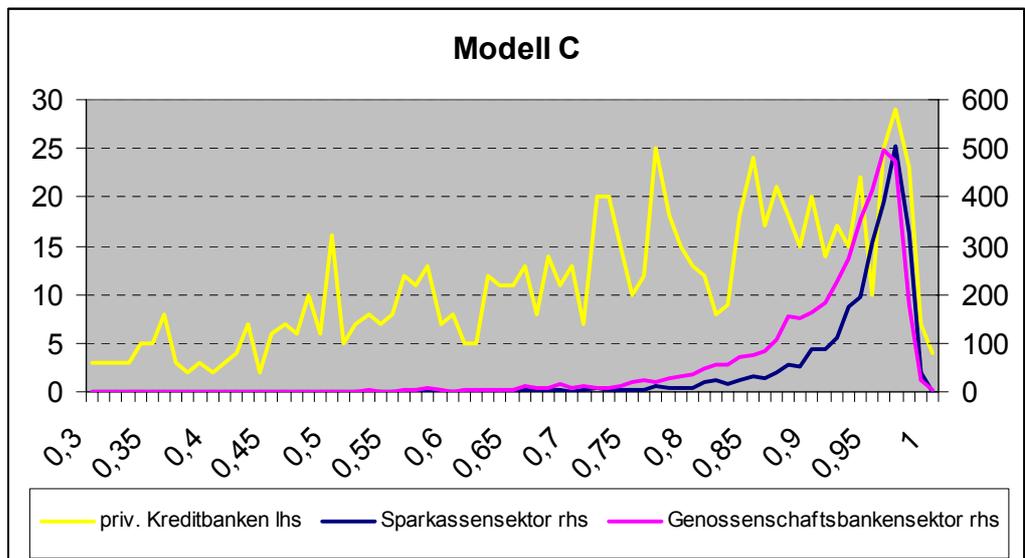
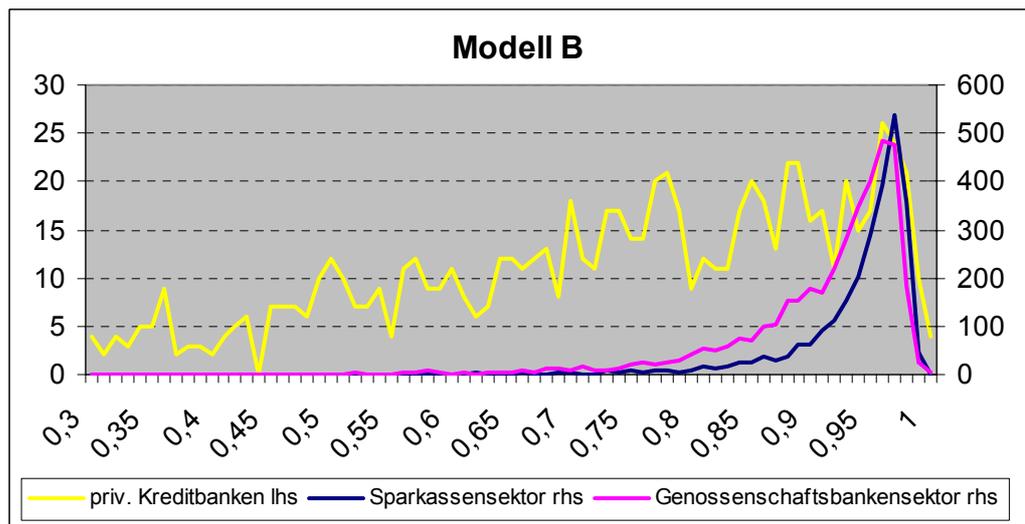
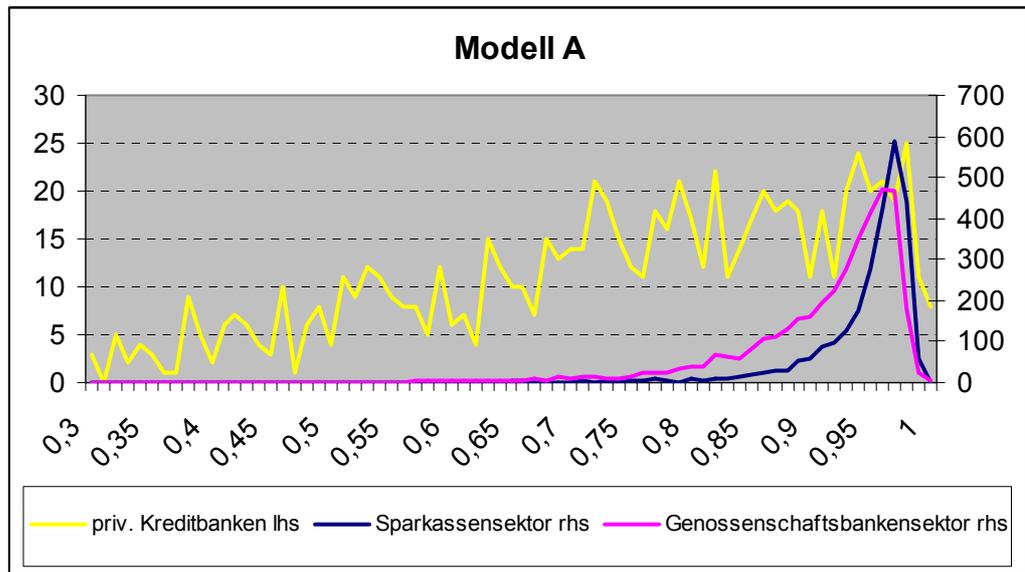
Die Mediane der drei Säulen sind für gewichtete und ungewichtete Analyse auf einem Niveau von 1 Prozent signifikant verschieden (gewichtete Analyse: Kruskal-Wallis-Testwert = 278,197; ungewichtete Analyse: Kruskal-Wallis-Testwert = 277,083; kritischer χ^2 -Wert = 9,21).

Rangkorrelation (gewichtete mit ungewichteter Rangbildung Modell C): 0,997594347

¹ Unter dem Begriff *ungewichtet* ist im vorliegenden Kontext eine Gleichgewichtung aller jeweils verfügbaren Beobachtungen zu verstehen.

Anhang 7: Entwicklung der gewichteten Kosteneffizienz im Zeitverlauf



Anhang 8: Häufigkeitsverteilung der Kosteneffizienzschatzer in den Bankengruppen verschiedener Rechtsform

Anhang 9: In der Studie berücksichtigte Institute

PRIVATE KREDITBANKEN	
Aareal Bank AG	Dresdner Bank AG
ABC Privatkunden Bank GmbH	Dresdner Bank Lateinamerika AG
ABN Amro Bank (Deutschland) AG	DVB Bank AG
Aktivbank AG	Emporiki Bank - Germany GmbH
Allgemeine Beamten Kasse Kreditbank GmbH	Europaisch-Iranische Handelsbank AG
American Express Bank GmbH	FFS Bank GmbH
Anton Hafner Bankgeschäft	Frankfurt Bukarest Bank AG
Arab Bank AG	Frankfurter Bankgesellschaft AG
Arab Banking Corporation, Daus & Co. GmbH	Fürst Fugger Privatbank KG
AXA Bank AG	Gallinat-Bank AG
Baden-Wuerttembergische Bank AG	GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH
Bank Companie Nord AG	GMAC Bank GmbH
Bank Schilling & Co Aktiengesellschaft	Gries & Heissel-Bankiers-KG
Bankgesellschaft Berlin AG	Hauck & Aufhaeuser Privatbankiers KGaA
Bankhaus Bauer AG	Heller Bank AG
Bankhaus Carl F. Plump & Co.	Hesse Newman and Co AG
Bankhaus E. Mayer AG	Hoerner Bank AG
Bankhaus Ellwanger & Geiger	ING-DiBa Allgemeine Deutsche Direktbank AG
Bankhaus Gebr. Martin	Internationales Bankhaus Bodensee AG
Bankhaus Hallbaum AG & Co. KG	Invesco Bank ohg
Bankhaus Lampe KG	Isbank GmbH
Bankhaus Löbbbecke GmbH & Co. KG	JP Morgan AG
Bankhaus Ludwig Sperrer	Karstadt Quelle Bank
Bankhaus Max Flessa KG	KBC Bank Deutschland AG
Bankhaus Neelmeyer AG	Korea Exchange Bank (Deutschland) AG
Bankhaus Reuschel & Co.	Lehman Brothers Bankhaus
Bankhaus Werhahn KG	LHB Internationale Handelsbank AG
Bankhaus Wölbern & Co.	M.M. Warburg & CO Kommanditgesell. a. A.
Bankverein Werther AG	MainFirst Bank AG
Bayerische Hypo-und Vereinsbank AG	Maple Bank GmbH
Berenberg Bank - Joh. Berenberg, Gossler & Co.	Marcard, Stein & Co GmbH & Co KG
BHW-Bank AG	Merck Finck & Co Privatbankiers
BMW Bank GmbH	Merkur-Bank KGaA
Castell Bank - Fürstlich Castell'sche Bank	B. Metzler seel. Sohn & Co. Kommanditgesell. a. A.
CC-Bank AG	MHB Mitteleuropäische Handelsbank AG
Cetelem Bank GmbH	Misr Bank - Europe GmbH
Chohung Bank (Deutschland) GmbH	Mizuho Corporate Bank (Germany) AG
Citibank Privatkunden AG & Co KGaA	MKB Mittelrheinische Bank GmbH
Citigroup Global Markets Deutschland AG	MKG Bank GmbH
Commerzbank AG	MLP Bank AG
Conrad Hinrich Donner Bank AG	Morgan Stanley Bank AG
Credit Suisse (Deutschland) AG	MTBC Bank Deutschland GmbH
CreditPlus Bank AG	National-Bank AG
Creditverein Wilhermsdorf AG	NordFinanz Bank AG
Cronbank AG	norisbank AG
Daimler Chrysler Bank AG	Ost-West Handelsbank AG
Degussa Bank GmbH	Otto M. Schroeder Bank AG
Deutsche Bank AG	Oyak Anker Bank GmbH
Deutsche Factoring Bank	PSA Finance Deutschland
Deutsche Kreditbank AG DKB	SABU Schuh & Marketing GmbH
Deutsche WertpapierService Bank AG	Sal Oppenheim Jr. & Cie KGAA
DF Deutsche Forfait Aktiengesellschaft	Schwaebische Bank AG

SEB AG	Kreissparkasse Bernburg
SKG Bank GmbH	Kreissparkasse Bersenbrueck
State Street Bank GmbH	Kreissparkasse Biberach
Steyler Bank GmbH	Kreissparkasse Birkenfeld
Swiss Euro Clearing Bank GmbH - SECB	Kreissparkasse Bitburg-Pruem
SWK-Bank-Sued-West-Kreditbank Finanzierung GmbH	Kreissparkasse Boeblingen
TEBA Kreditbank GmbH & Co KG	Kreissparkasse Daun
Toyota Kreditbank GmbH	Kreissparkasse Doebeln
UBS Investment Bank AG	Kreissparkasse Düsseldorf
UmweltBank AG	Kreissparkasse Ebersberg
Union-Bank AG	Kreissparkasse Eichsfeld
Vereins-und Westbank AG	Kreissparkasse Esslingen Nuertingen
Volkswagen Bank GmbH	Kreissparkasse Euskirchen
Volvo Auto Bank Deutschland GmbH	Kreissparkasse Fallingbostal in Walsrode
VON ESSEN KG Bankgesellschaft	Kreissparkasse Freudenstadt
VR Diskontbank GmbH	Kreissparkasse Garmisch Partenkirchen
Weberbank Privatbankiers KGaA	Kreissparkasse Göppingen
Weserbank GmbH	Kreissparkasse Gotha
Westfalenbank AG	Kreissparkasse Grafschaft Bentheim zu Nordhorn
Wüstenrot Bank AG	Kreissparkasse Grafschaft Diepholz
XCOM Bank AG	Kreissparkasse Gross-Gerau
Yapi Kredi Bank (Deutschland) AG	Kreissparkasse Halle (Westf.)
Ziraat Bank International AG	Kreissparkasse Heidenheim
	Kreissparkasse Heilbronn
SPARKASSEN UND LANDESBANKEN	Kreissparkasse Heinsberg
Bayerische Landesbank	Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg
Bezirkssparkasse Dillenburg	Kreissparkasse Höchststadt a.d. Aisch
Bezirkssparkasse St. Blasien	Kreissparkasse Kaiserslautern
Bordesholmer Sparkasse	Kreissparkasse Koethen
Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg - Girozentrale	Kreissparkasse Köln
DekaBank Deutsche Girozentrale	Kreissparkasse Kusel
Die Sparkasse Bremen	Kreissparkasse Ludwigsburg
Flensburger Sparkasse	Kreissparkasse Ludwigslust
Frankfurter Sparkasse	Kreissparkasse Luechow Dannenberg
HASPA-Hamburger Sparkasse AG	Kreissparkasse Maerkisch-Oderland
Herner Sparkasse	Kreissparkasse Mayen
Hohenzollerische Landesbank - Kreisspark. Sigmaringen	Kreissparkasse Melle
HSH Nordbank AG	Kreissparkasse Miesbasch - Tegernsee
Kasseler Sparkasse	Kreissparkasse Muenchen Starnberg
Kreis- und Stadtparkasse Einbeck	Kreis-Sparkasse Northeim
Kreis- und Stadtparkasse Hof	Kreissparkasse Ostalb
Kreis- und Stadtparkasse Kaufbeuren	Kreissparkasse Osterholz
Kreis- und Stadtparkasse Speyer	Kreissparkasse Peine
Kreis- und Stadtparkasse Wasserburg am Inn	Kreissparkasse Quedlinburg
Kreissparkasse Ahrweiler	Kreissparkasse Ravensburg
Kreissparkasse Altenkirchen	Kreissparkasse Reutlingen
Kreissparkasse Altoetting-Burghausen	Kreissparkasse Rhein-Hunsrueck
Kreissparkasse Anhalt - Zerbst	Kreissparkasse Rhein-Pfalz
Kreissparkasse Aschersleben-Stassfurt	Kreissparkasse Ruegen
Kreissparkasse Aue - Schwarzenberg	Kreissparkasse Saale-Orla
Kreissparkasse Augsburg	Kreissparkasse Saarlouis
Kreissparkasse Bautzen	Kreissparkasse Schongau

Kreissparkasse Schweinfurt	Sparkasse Castrop-Rauxel
Kreissparkasse Soltau	Sparkasse Celle
Kreissparkasse Stade	Sparkasse Chemnitz
Kreissparkasse Steinfurt	Sparkasse Dahme-Spreewald
Kreissparkasse Stendal	Sparkasse Deggendorf
Kreissparkasse Stollberg	Sparkasse der Homburgischen Gemeinden in Wiehl
Kreissparkasse Südholstein	Sparkasse der Stadt Iserlohn
Kreissparkasse Syke	Sparkasse der Stadt Straelen
Kreissparkasse Teltow-Fläming	Sparkasse der Stadt Wilhelmshaven
Kreissparkasse Traunstein-Trostberg	Sparkasse Detmold
Kreissparkasse Tübingen	Sparkasse Dieburg
Kreissparkasse Tuttlingen	Sparkasse Dingolfing-Landau
Kreissparkasse Verden	Sparkasse Dinslaken-Voerde-Huenxe
Kreissparkasse Waiblingen	Sparkasse Donaueschingen
Kreissparkasse Wernigerode	Sparkasse Donnersberg
Kreissparkasse Wesermuende-Hadeln	Sparkasse Dortmund
Kreissparkasse Westerwald	Sparkasse Düren
Kreissparkasse Wiedenbrück	Sparkasse Eckernförde
Kreissparkasse Wittmund	Sparkasse Eichstätt
Kyffhausesparkasse Artern-Sonderhausen	Sparkasse Elbe - Elster
Landesbank Baden-Wuerttemberg	Sparkasse Engen- Gottmadingen
Landesbank Berlin - Girozentrale	Sparkasse Ennepetal-Breckerfeld
Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale - HELABA	Sparkasse Erwitte - Anröchte
LandesBank Rheinland-Pfalz Girozentrale	Sparkasse Essen-Stadtparkasse Essen
Landesbank Sachsen Girozentrale	Sparkasse Ettlingen
Landessparkasse zu Oldenburg	Sparkasse Fichtelgebirge
Landsparkasse Schenefeld-Zweckverbandssparkasse	Sparkasse Finnerup
Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam	Sparkasse Forchheim
Nassauische Sparkasse	Sparkasse Freiburg-Nordlicher Breisgau
Norddeutsche Landesbank Girozentrale NORD/LB	Sparkasse Freising
NRW.BANK	Sparkasse Freyung-Grafenau
Ostsächsische Sparkasse Dresden	Sparkasse Fulda
Ostseesparkasse Rostock	Sparkasse Fürstenfeldbruck
SaarLB-Landesbank Saar	Sparkasse Fürth
Sparkasse Aachen	Sparkasse Gaggenau-Kuppenheim
Sparkasse am Niederrhein	Sparkasse Gengenbach
Sparkasse Amberg-Sulzbach	Sparkasse Gera - Greiz
Sparkasse Arnberg-Sundern	Sparkasse Germersheim-Kandel
Sparkasse Aschaffenburg-Alzenau	Sparkasse Geseke
Sparkasse Bad Kissingen	Sparkasse Gifhorn-Wolfsburg
Sparkasse Bad Neustadt a.d. Saale	Sparkasse Goettingen
Sparkasse Bamberg	Sparkasse Goslar/Harz
Sparkasse Bayreuth	Sparkasse Gruenberg
Sparkasse Beckum - Wadersloh	Sparkasse Guetersloh
Sparkasse Bensheim	Sparkasse Gummersbach-Bergneustadt
Sparkasse Bergkamen-Bönen	Sparkasse Günzburg-Krumbach
Sparkasse Bielefeld	Sparkasse Hagen
Sparkasse Bodensee	Sparkasse Hamm
Sparkasse Bonn	Sparkasse Hanau
Sparkasse Bonndorf-Stuehlingen	Sparkasse Hanauerland
Sparkasse Bottrop	Sparkasse Hannover
Sparkasse Burgenlandkreis	Sparkasse Harburg - Buxtehude

Sparkasse Heidelberg	Sparkasse Neumarkt i.d. Opf. Parsberg
Sparkasse Hennef	Sparkasse Neuss
Sparkasse Hennstedt-Wesselburen	Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen
Sparkasse Herford-Sparkasse im Kreis Herford	Sparkasse Neuwied
Sparkasse Hochsauerland	Sparkasse Nienburg
Sparkasse Hochschwarzwald	Sparkasse Noerdlingen
Sparkasse Hockenheim	Sparkasse Nürnberg
Sparkasse Hohenlohekreis	Sparkasse Odenwaldkreis in Erbach/Odenwald
Sparkasse im Landkreis Neustadt a.d. Aisch	Sparkasse Oder-Spree
Sparkasse im Landkreis Osterode am Harz	Sparkasse Offenburg/Ortenau
Sparkasse im Landkreis Schwandorf	Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden
Sparkasse Ingolstadt	Sparkasse Osnabrück
Sparkasse Karlsruhe	Sparkasse Ostspringnitz-Ruppin
Sparkasse Kiel	Sparkasse Ostuntermfranken
Sparkasse Kleve	Sparkasse Paderborn
Sparkasse Koblenz	Sparkasse Passau
Sparkasse Kraichgau Bruchsal-Bretten-Sinsheim	Sparkasse Pforzheim Calw
Sparkasse Krefeld	Sparkasse Pfullendorf- Messkirch
Sparkasse Kreis Plön	Sparkasse Radevormwald - Hueckeswagen
Sparkasse Kronach-Ludwigsstadt	Sparkasse Rastatt-Gernsbach
Sparkasse Kulmbach	Sparkasse Regensburg
Sparkasse Landsberg-Diessen	Sparkasse Regen-Viechtach
Sparkasse Landshut	Sparkasse Rhein Neckar Nord
Sparkasse Langen-Seligenstadt	Sparkasse Rheinberg
Sparkasse Leer-Weener	Sparkasse Rietberg
Sparkasse Leipzig	Sparkasse Rosenheim
Sparkasse Lemgo	Sparkasse Rottal-Inn
Sparkasse Leverkusen	Sparkasse Saarbrücken
Sparkasse Loerrach-Rheinfeldern	Sparkasse Schaumburg
Sparkasse Luedenscheid (Old)	Sparkasse Scheessel Zweckverbandsparkasse
Sparkasse Lueneburg	Sparkasse Schwäbisch Hall-Crailsheim
Sparkasse Luenen Zweckverbandssparkasse	Sparkasse Schwerin
Sparkasse Mainfranken Würzburg	Sparkasse Singen-Radolfzell
Sparkasse Mainz	Sparkasse Soest-Zweckverbandssparkasse
Sparkasse Mansfelder Land	Sparkasse Spree - Neisse
Sparkasse Marburg-Biedenkopf	Sparkasse Sprockhövel
Sparkasse Markgräflerland	Sparkasse Stade-Altes Land
Sparkasse Memmingen- Lindau- Mindelheim	Sparkasse Stadtlohn
Sparkasse Menden	Sparkasse Starkenburg
Sparkasse Merzig-Wadern	Sparkasse Staufeu- Breisach
Sparkasse Meschede	Sparkasse Stormarn
Sparkasse Miltenberg-Obernburg	Sparkasse Straubing-Bogen
Sparkasse Minden-Lübbecke	Sparkasse Südliche Weinstrasse Landau i. d. Pfalz
Sparkasse Mittelfranken-Süd	Sparkasse Suedwestpfalz
Sparkasse Mittelholstein AG	Sparkasse Tauberfranken
Sparkasse Mittelmosel-Eifel Mosel Hunsrück	Sparkasse Trier
Sparkasse Mittelthüringen	Sparkasse Uelzen
Sparkasse Mittleres Erzgebirge	Sparkasse Ulm
Sparkasse Muenden-Kreis- und Stadtsparkasse Muenden	Sparkasse Unna-Kreis- und Stadtsparkasse Unna
Sparkasse Mülheim a.d. Ruhr	Sparkasse Vest Recklinghausen
Sparkasse Münsterland Ost	Sparkasse Vogelsbergkreis
Sparkasse Neckartal-Odenwald	Sparkasse Vorderpfalz Ludwigshafen a. Rh.

Sparkasse Werl-Zweckverbandssparkasse	Stadtsparkasse Magdeburg
Sparkasse Werra-Meissner	Stadtsparkasse Mönchengladbach
Sparkasse Weserbergland	Stadtsparkasse München
Sparkasse Westholstein	Stadtsparkasse Neuburg a.d. Donau
Sparkasse Wetterau	Stadtsparkasse Neumünster
Sparkasse Wetzlar	Stadtsparkasse Osterode am Harz
Sparkasse Wittenberg	Stadtsparkasse Porta Westfalica
Sparkasse Worms-Alzey-Ried	Stadtsparkasse Rahden
Sparkasse Zollernalb	Stadtsparkasse Remscheid
Sparkasse zu Lübeck	Stadtsparkasse Rheine
Sparkassen-Finanzgruppe Hessen-Thuringen	Stadt-Sparkasse Solingen
Spar- und Leihkasse zu Bredstedt	Stadtsparkasse Versmold
Stadt- und Kreis-Sparkasse Darmstadt	Stadtsparkasse Voelklingen
Stadt- und Kreissparkasse Erlangen	Stadtsparkasse Wedel (Holstein)
Stadt- und Kreissparkasse Moosburg a.d. Isar	Stadtsparkasse Weiden i.d. Opf.
Stadt- und Saalkreissparkasse Halle	Stadtsparkasse Wermelskirchen
Städtische Sparkasse Bremerhaven	Stadtsparkasse Werne
Städtische Sparkasse Schweinfurt	Stadtsparkasse Wetter (Ruhr)
Stadtsparkasse Aichach	Stadtsparkasse Witten
Stadtsparkasse Augsburg	Stadtsparkasse Wunstorf
Stadtsparkasse Bad Honnef	Stadtsparkasse Wuppertal
Stadtsparkasse Bad Oeynhausen	Städtische Sparkasse Kamen
Stadtsparkasse Bad Pyrmont	Städtische Sparkasse zu Schwelm
Stadtsparkasse Barsinghausen	Taunus - Sparkasse
Stadtsparkasse Blomberg/Lippe	Verbands-Sparkasse Wesel
Stadtsparkasse Bocholt	Verbundsparkasse Emsdetten Ochtrup
Stadtsparkasse Burgdorf	Vereinigte Sparkasse im Landkreis Weilheim
Stadtsparkasse Delbrück	Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis
Stadtsparkasse Dessau	Vereinigte Sparkassen des Landkreises Pfaffenhofen/Ilm
Stadtsparkasse Duisburg	Vereinigte Sparkassen Gunzenhausen
Stadtsparkasse Düsseldorf	Vereinigte Sparkassen Stadt und Landkreis Ansbach
Stadtsparkasse Emden	Wartburg Sparkasse
Stadtsparkasse Emmerich-Rees	WestLB AG
Stadtsparkasse Frankenthal	Zweckverbandssparkasse Hoexter
Stadtsparkasse Freudenberg	Zweckverbandssparkasse der Städte Siegen, Kreuztal
Stadt-Sparkasse Gelsenkirchen	Zweckverbandssparkasse Duderstadt
Stadtsparkasse Gevelsberg	
Stadtsparkasse Gladbeck i. W.	KREDITGENOSSENSCHAFTEN
Stadtsparkasse Gronau (Westf.)	Aachener Bank eG
Stadt-Sparkasse Haan (Rheinl.)	Acredobank eG
Stadtsparkasse Hameln	Allgauer Volksbank eG Kempten-Sonthofen
Stadtsparkasse Hemer	Augusta-Bank eG Raiffeisenbank-Volksbank
Stadtsparkasse Herdecke	Bad Waldseer Bank eG
Stadtsparkasse Hilchenbach	BAG Bankaktiengesellschaft
Stadtsparkasse Hildesheim	Bamberger Bank eG Raiffeisenbank-Volksbank
Stadtsparkasse Kaarst-Büttgen	Bank 1 Saar eG
Stadtsparkasse Kaiserslautern	Bank für Haus- und Grundbesitz im Muenchen eG
Stadtsparkasse Köln	Bank fuer Kirche und Caritas eG
Stadtsparkasse Landstuhl	Bank für Sozialwirtschaft GmbH
Stadt-Sparkasse Langenfeld Rhld	Bank im Bistum Essen eG
Stadtsparkasse Lengerich (Westfalen)	BBBank eG
Stadtsparkasse Lippstadt	Bensberger Bank eG

Berliner Volksbank eG	Landeskirchliche Kredit-Genossenschaft Sachsen eG
Borkener Volksbank eG	Landsberg Ammersee Bank eG
Bremische Volksbank eG	Leutkircher Bank Raiffeisen Bad Wurzach
Bruehler Kreditbank eG	IlevoBank Vereinte Volksbanken Lebach Eppelborn eG
Coburger Bank eG	LIGA Bank eG
Crailsheimer Volksbank EG	Loechgauer Bank eG
Credit- und Volksbank eG	Maerkische Bank eG
Creglinger Bank EG	Mainzer Volksbank eG
Deutsche Apotheker- und Aerztebank eG	Marburger Bank Volksbank Raiffeisenbank eG
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank-DZ Bank AG	MKB Mittelstandskreditbank AG, Hamburg
Die Ebhauser Bank eG	Muenchner Bank eG
DKM Darlehnskasse Münster eG	Neuensteiner-Michelbacher Bank, Raiffeisen eG
Dortmunder Volksbank	Nordthüringer Volksbank eG
Dresdner Volksbank Raiffeisenbank eG	Onstmettinger Bank eG
DZB Die Zentralregulierungsbank GmbH	Ostfriesische Volksbank eG
Edebank Aktiengesellschaft	Paffrather Raiffeisenbank eG
Ehinger Volksbank eG	Pax - Bank eG
Ehninger Bank eG	PSD Bank Berlin Brandenburg eG
Emsländische Volksbank eG	PSD Bank Frankfurt am Main eG
Enztalbank eG	PSD Bank Hannover eG
Evangelische Darlehns-genossenschaft eG	PSD Bank Karlsruhe-Neustadt eG
Evangelische Kreditgenossenschaft eG	PSD Bank Kiel eG
Federseebank eG	PSD Bank Koblenz eG
Fellbacher Bank eG	PSD Bank Koeln eG
Frankfurter Volksbank eG	PSD Bank Muenchen eG
Freisinger Bank eG Volksbank-Raiffeisenbank	PSD Bank Nord eG
GenoBank Donau/Vald eG	PSD Bank Nuernberg eG
Genobank Mainz eG	PSD Bank Regensburg eG
Genossenschaftsbank Muenchen eG	PSD Bank Rhein Neckar Saar eG
Genossenschaftsbank Unterallgäu eG	PSD Bank Rhein-Ruhr eG
Genossenschaftsbank Weil im Schönbuch eG	Raiffeisen- und Volksbank Nordhorn eG
Genossenschaftsbank Wertingen eG	Raiffeisenbank Aidlingen eG
Genossenschaftsbank Wolfschlugen eG	Raiffeisenbank Altdorf - Feucht
Geno-Volks-Bank Essen eG	Raiffeisenbank Am Goldenen Steig eG
Geraer Bank eG	Raiffeisenbank am Limes eG
Giengener Volksbank eG	Raiffeisenbank Bachgau-Grossostheim-Stockstadt eG
Gladbacher Bank AG von 1922	Raiffeisenbank Bad Abbach Saal eG
Gross-Gerauer Volksbank EG	Raiffeisenbank Bad Goetting eG
H+G Bank Heidelberg Kurpfalz eG	Raiffeisenbank Bad Windsheim eG
Hamburger Bank von 1861 Volksbank	Raiffeisenbank Berghuelen eG
Gewerbebank Augsburg eG	Raiffeisenbank Birkenfeld eG
Hannoversche Volksbank eG	Raiffeisenbank Bobingen eG
Hegnacher Bank - Raiffeisen - eG	Raiffeisenbank Böllingertal EG
Heidelberger Volksbank eG	Raiffeisenbank Buchloe-Kaufbeuren-Marktoberdorf eG
Heidenheimer Volksbank eG	Raiffeisenbank Buetthard-Gaukoenigshofen eG
Heinsberger Volksbank AG	Raiffeisenbank Burgau eG
IntegraBank eG München	Raiffeisenbank Calw eG
KD-Bank eG- die Bank fuer Kirche und Diakonie	Raiffeisenbank Cham-Roding eG
Kerner Volksbank eG	Raiffeisenbank Deggendorf-Plattling eG
Kieler Volksbank eG	Raiffeisenbank Denzlingen eG
Kölner Bank eG	Raiffeisenbank Dietramszell-Thanning eG
Kulmbacher Bank eG	Raiffeisenbank Dinkelsbuehl-Hesselberg eG

Raiffeisenbank Donau - Iller eG	Raiffeisenbank Massbach eG
Raiffeisenbank Donaustauf-Sünching-Mintraching eG	Raiffeisenbank Miesbach Eg
Raiffeisenbank Eberhardzell- Ummendorf eG	Raiffeisenbank Muenchen eG
Raiffeisenbank EG Bruchkoebel	Raiffeisenbank Muenchen- Sued eG
Raiffeisenbank eG Elztal	Raiffeisenbank Muenchen-Nord eG
Raiffeisenbank eG Geilenkirchen	Raiffeisenbank Mutlangen eG
Raiffeisenbank eG Grossenlüder	Raiffeisenbank Neumarkt in der Opf. eG
Raiffeisenbank eG Gundelfingen	Raiffeisenbank Neu-Ulm/Weissenhorn eG
Raiffeisenbank eG Heinsberg	Raiffeisenbank Oberallgäu-Süd eG
Raiffeisenbank eG Oberursel	Raiffeisenbank Oberer Wald
Raiffeisenbank eG Wiesloch-Baiertal	Raiffeisenbank Oberes Bühlertal eG
Raiffeisenbank Ehingen eG	Raiffeisenbank Oberes Gau eG
Raiffeisenbank Erding eG	Raiffeisenbank Oberes Schlichemtal eG
Raiffeisenbank Erlenmoos eG	Raiffeisenbank Oberessendorf eG
Raiffeisenbank Ersingen eG	Raiffeisenbank Obermain Nord eG
Raiffeisenbank Essenbach eG	Raiffeisenbank Obernburg
Raiffeisenbank Feldkirchen Bei Muenchen	Raiffeisenbank Oberschleissheim eG
Raiffeisenbank Frankenhardt - Stimpfach eG	Raiffeisenbank Oberteuringen eG
Raiffeisenbank Frechen - Hürth eG	Raiffeisenbank Overath-Rösrath eG
Raiffeisenbank Fuessen-Pfonten-Nesselwang eG	Raiffeisenbank Parsberg-Velburg eG
Raiffeisenbank Geisenhausen eG	Raiffeisenbank Pfaffenhofen AD Glonn eG
Raiffeisenbank Gersthofen eG	Raiffeisenbank Pfaffenwinkel eG
Raiffeisenbank Glonn-Assling-Steinhöring eG	Raiffeisenbank Ravensburg eG
Raiffeisenbank Gmund am Tegernsee eG	Raiffeisenbank Regensburg-Wenzenbach eG
Raiffeisenbank Grafschaft-Wachtberg eG	Raiffeisenbank Reute- Gaisbeuren eG
Raiffeisenbank Greding-Thalmaessing eG	Raiffeisenbank Rheinbach Voreifel eG
Raiffeisenbank Gruibingen eG	Raiffeisenbank Rhein-Berg eG
Raiffeisenbank Gunzenhausen eG	Raiffeisenbank Ried eG
Raiffeisenbank Haerten eG	Raiffeisenbank Roth-Schwabach eG
Raiffeisenbank Hammelburg eG	Raiffeisenbank Rupertiwinkel eG
Raiffeisenbank Hardt-Bruhrain eG	Raiffeisenbank Schaaheim eG
Raiffeisenbank Heidenheimer Alb eG	Raiffeisenbank Schierling Obertrauling eG
Raiffeisenbank Heilsbronn-Windsbach eG	Raiffeisenbank Schwabmuenchen eG
Raiffeisenbank Hersbruck eG	Raiffeisenbank Schwandorf - Nittenau eG
Raiffeisenbank Hochstraess eG	Raiffeisenbank Sexau eG
Raiffeisenbank Hoechberg eG	Raiffeisenbank Singoldtal eG
Raiffeisenbank Hof eG	Raiffeisenbank Steinsberg eG
Raiffeisenbank Höhenkirchen und Umgebung eG	Raiffeisenbank Straubing eG
Raiffeisenbank Horb eG	Raiffeisenbank Suedhardt eG
Raiffeisenbank Iller-Roth-Guenz eG	Raiffeisenbank Sulzbach-Rosenberg eG
Raiffeisenbank im Allgäuer Land eG.	Raiffeisenbank Teck eG
Raiffeisenbank im Landkreis Passau-Nord EG	Raiffeisenbank Thalfingen eG
Raiffeisenbank im Naabtal eG	Raiffeisenbank Vellberg-Grossaitdorf eG
Raiffeisenbank Ingolstadt-Pfaffenhofen-Eichstatt eG	Raiffeisenbank Vorallgäu eG
Raiffeisenbank Isartal eG	Raiffeisenbank Vordere Alb eG
Raiffeisenbank Kaarst eG	Raiffeisenbank Waldaschaff-Heigenbruecken eG
Raiffeisenbank Kempten eG	Raiffeisenbank Waldkraiburg-Aschau-Heldenstein eG
Raiffeisenbank Kirchartdt eG	Raiffeisenbank Wangen eG
Raiffeisenbank Kissing - Mering eG	Raiffeisenbank Waren eG
Raiffeisenbank Kocher-Jagst eG	Raiffeisenbank Weiden eG
Raiffeisenbank Mangfalltal eG	Raiffeisenbank Weilheim eG
Raiffeisenbank Marktheidenfeld eG	Raiffeisenbank Weissacher Tal eG

Raiffeisenbank Wyhl eG	Volksbank Alzey eG
Raiffeisenbank Zorneding eG	Volksbank Ammerbuch eG - Ammertalbank
Raiffeisen-Spar- + Kreditbank eG	Volksbank Arnberg-Sundern eG
Raiffeisen-Volksbank Dillingen eG	Volksbank Backnang eG
Raiffeisen-Volksbank Donauwoerth eG	Volksbank Bad Mergentheim eG
Raiffeisen-Volksbank Ebern eG	Volksbank Bad Salzuflen eG
Raiffeisen-Volksbank eG	Volksbank Bad Saulgau eG
Raiffeisen-Volksbank Erlangen - Hochstadt eG	Volksbank Baden-Baden Rastatt eG
Raiffeisen-Volksbank Fuerth eG	Volksbank Baiersbronn eG
Raiffeisen-Volksbank Grafing-Ebersberg eG	Volksbank Balingen eG
Raiffeisen-Volksbank im Landkreis Altoetting eG	Volksbank Baumberge eG
Raiffeisen-Volksbank Kronach-Ludwigsstadt eG	Volksbank Beckum eG
Raiffeisen-Volksbank Lichtenfels-Itzgrund eG	Volksbank Beilstein-Ilfeld-Abstatt eG
Raiffeisen-Volksbank Miltenberg eG	Volksbank Bergstrasse eG
Rheingauer Volksbank eG	Volksbank Bezirk Schwetzingen eG
Rottaler Raiffeisenbank eG	Volksbank Biberach eG
Rottaler Volksbank-Raiffeisenbank eG	Volksbank Bielefeld eG
Ruesselsheimer Volksbank	Volksbank Blaubeuren eG
Scharnhäuser Bank eG	Volksbank Bocholt eG
Sparda-Bank Augsburg eG	Volksbank Bochum Witten eG
Sparda-Bank Baden-Württemberg eG	Volksbank Bonn Rhein Sieg eG
Sparda-Bank Berlin eG	Volksbank Börde-Bernburg eG
Sparda-Bank Hamburg	Volksbank Börsing-Dunningen-Fluorn-Winzeln eG
Sparda-Bank Hannover eG	Volksbank Brackenheim-Güglingen eG
Sparda-Bank Kassel eG	Volksbank Brackwede eG
Sparda-Bank München eG	Volksbank Braunschweig eG
Sparda-Bank Münster eG	Volksbank Breisgau-Süd eG
Sparda-Bank Nürnberg eG	Volksbank Bremen-Nord eG
Sparda-Bank Regensburg eG	Volksbank Bretten-Raiffeisenbank eG
Sparda-Bank Südwest eG	Volksbank Brilon eG
Sparda-Bank West eG	Volksbank Bruchsal eG
Spar- und Kreditbank Dauchingen eG	Volksbank Brüggen-Nettetal eG
Spar- und Kreditbank eG Karlsruhe	Volksbank Bühl eG
Spar- und Kreditbank Hardt eG	Volksbank Büren und Salzkotten eG
Spar- und Kreditbank Rheinstetten eG	Volksbank Burgdorf-Celle eG
St. Wendeler Volksbank eG	Volksbank Butzbach eG
Stuttgarter Volksbank AG	Volksbank Celler Land eG
Südwestbank AG	Volksbank Cloppenburg eG
Ulmer Volksbank eG	Volksbank Coesfeld eG
Untertürkheimer Volksbank eG	Volksbank Darmstadt eG
VBU Volksbank im Unterland eG	Volksbank Delitzsch eG
Raiff.banken Gräfenberg-Forchheim-Eschenau-Heroldsberg eG	Volksbank Detmold eG
Vereinigte Volksbank AG, Cochem	Volksbank Dinslaken eG
Vereinigte Volksbank Griesheim-Weiterstadt eG	Volksbank Donau-Neckar eG
Vereinigte Volksbank Maingau eG	Volksbank Dornstetten eG
Volks- und Raiffeisenbank eG	Volksbank Dorsten eG
Volks- und Raiffeisenbank Neuwied-Linz eG	Volksbank Dortmund-Nordwest eG
Volksbank - Raiffeisenbank Dingolfing eG	Volksbank Dreieich eG
Volksbank - Raiffeisenbank eG Husum	Volksbank Dudweiler eG
Volksbank - Raiffeisenbank Riedlingen eG	Volksbank Durlach eG
Volksbank Achern EG	Volksbank Düsseldorf Neuss eG
Volksbank Allgäu-West eG	Volksbank Ebingen eG

Volksbank eG Bad Laer-Borgloh-Hilte-Melle	Volksbank Heilbronn eG
Volksbank eG Bremerhaven-Westmünde	Volksbank Hellweg eG
Volksbank eG Dransfeld Gross Schneen Hann	Volksbank Helmstedt
Volksbank eG Elmshorn	Volksbank Herrenberg Rottenburg eG
Volksbank eG Gelsenkirchen-Buer	Volksbank Herten/Westerholte eG in Herlen
Volksbank eG im Kreis Freudenstadt	Volksbank Heuchelheim eG
Volksbank eG Itzehoe	Volksbank Hildesheim eG
Volksbank eG Konstanz	Volksbank Hildesheimer Boerde eG
Volksbank eG Minden-Hille-Porta	Volksbank Hochrhein eG
Volksbank eG Mosbach	Volksbank Hoechst am Main eG
Volksbank eG Pattensen	Volksbank Hohenlohe eG
Volksbank eG Seesen	Volksbank Hohenneuffen eG
Volksbank eG Ueberlingen Immenstaad	Volksbank Hohenzollern eG
Volksbank eG Villingen	Volksbank Horb eG
Volksbank eG Waltrop	Volksbank im Siegerland eG
Volksbank eG Wolfsburg	Volksbank Jestetten eG
Volksbank eG, Büdingen	Volksbank Jever eG
Volksbank eG, Eppertshausen	Volksbank Kaiserslautern eG
Volksbank Eifel Mitte eG	Volksbank Kamen-Werne eG
Volksbank Emmerich-Rees eG	Volksbank Karlsruhe EG
Volksbank Enger-Spenge eG	Volksbank Kempen-Grefrath eG
Volksbank Erft eG	Volksbank Kinzigtal eG
Volksbank Erkelenz-Hueckelhoven	Volksbank Kirchheim-Nuertingen
Volksbank Esslingen eG	Volksbank Kirchhellen eG
Volksbank Ettlingen Eg	Volksbank Kirnau eG
Volksbank Euskirchen eG	Volksbank Klettgau-Wutoeschingen eG
Volksbank Eutin Raiffeisenbank	Volksbank Koblenz Mittelrhein eG
Volksbank Filder eG	Volksbank Koeln-Nord eG
Volksbank Flein - Talheim eG	Volksbank Kreis Bergstrasse eG
Volksbank Forchheim eG	Volksbank Lahr eG
Volksbank Franken eG	Volksbank Laichingen eG
Volksbank Freiberg und Umgebung eG	Volksbank Laupheim eG
Volksbank Freiburg eG	Volksbank Lindenberg eG
Volksbank Friedrichshafen eG	Volksbank Lingen eG
Volksbank fuer das Angelbachtal eG	Volksbank Lippstadt eG
Volksbank Ganderkesse-Hude eG	Volksbank Lübbecke Land eG
Volksbank Garbsen eG	Volksbank Ludwigsburg eG
Volksbank Gelderland eG	Volksbank Lueneburger-Heide eG
Volksbank Giessen eG	Volksbank Magstadt eG
Volksbank Goch-Kevelaer eG	Volksbank Main-Tauber eG
Volksbank Goepfingen eG	Volksbank Marl-Recklinghausen eG
Volksbank Goettingen eG	Volksbank Meinerzhagen eG
Volksbank Greven eG	Volksbank Messkirch eG Raiffeisenbank
Volksbank Grevenbrueck	Volksbank Metzingen - Bad Urach eG
Volksbank Griesheim eG	Volksbank Moeckmuehl-Neuenstadt eG
Volksbank Gronau-Ahaus eG	Volksbank Moessingen eG
Volksbank Guenzburg eG	Volksbank Montabaur- Hoehr- Grenzhausen eG
Volksbank Guetersloh eG	Volksbank Muellheim eG
Volksbank Haltern eG	Volksbank Münsingen - Raiffeisen und Volksbank eG
Volksbank Hamburg Ost-West eG	Volksbank Murgtal eG
Volksbank Hameln-Pyrmont eG	Volksbank Nagoldtal eG
Volksbank Hamm eG	Volksbank Neckar Bergstrasse

Volksbank Neunkirchen eG	Volksbank Schoenbuch eG
Volksbank Neu-Ulm eG	Volksbank Schwalmtal eG
Volksbank Nidda- Schotten eG	Volksbank Schwarzbachtal eG
Volksbank Niedergrafschaft Uelsen- Hoogstede- Wilsum eG	Volksbank Schwarzwald- Neckar eG
Volksbank Niederrhein eG	Volksbank Singen - Engen eG
Volksbank Nordheide eG	Volksbank Speyer - Neustadt - Hockenheim
Volksbank Nordlippe eG	Volksbank Sprockhoevel eG
Volksbank Nordmuensterland-Mitte eG	Volksbank Stade- Cuxhaven eG
Volksbank Nordoberpfalz eG Weiden	Volksbank Stadthagen eG
Volksbank Nordschwarzwald eG	Volksbank Staufeu eG
Volksbank Oberberg eG	Volksbank Steinlach-Wiesaz
Volksbank Odenwald eG	Volksbank Stolberg-Eschweiler eG
Volksbank Oelde - Ennigerloh - Neubeukum eG	Volksbank Stormarn eG
Volksbank Offenburg eG	Volksbank Straubing eG
Volksbank Oldenburg eG	Volksbank Strohgau eG
Volksbank Osnabrueck eG	Volksbank Stutensee Hardt eG
Volksbank Ostallgau eG	Volksbank Sulingen EG
Volksbank Ostholstein Nord eG	Volksbank Sulmtal eG
Volksbank Paderborn-Hoexter eG	Volksbank Sulzbachtal eG
Volksbank Pforzheim eG	Volksbank Taifingen eG
Volksbank Pfullendorf eG	Volksbank Tecklenburger Land eG
Volksbank Plochingen eG	Volksbank Tettnang eG
Volksbank Raiffeisenbank Bad Kissingen-Bad Brueckenau eG	Volksbank Triberg eG
Volksbank Raiffeisenbank Berchtesgadener Land eG	Volksbank Trier eG
Volksbank Raiffeisenbank Dachau eG	Volksbank Trossingen EG
Volksbank Raiffeisenbank Eichstaett eG	Volksbank Tuebingen eG
Volksbank Raiffeisenbank Fuerstenfeldbruck Eg	Volksbank Ueberwald-Gorxheimertal eG
Volksbank Raiffeisenbank Ismaning eG	Volksbank Vilshofen eG
Volksbank Raiffeisenbank Nuernberg eG	Volksbank Vorbach-Tauber eG
Volksbank Raiffeisenbank Werra-Meissner eG	Volksbank Wegberg
Volksbank Raiffeisenbank Wuertzburg eG	Volksbank Weingarten - Walzbachtal eG
Volksbank Regensburg eG	Volksbank Weingarten EG
Volksbank Region Leonberg eG	Volksbank Weinheim eG
Volksbank Rems eG	Volksbank Welzheim eG
Volksbank Remscheid - Solingen	Volksbank Weschnitztal eG
Volksbank Remseck EG	Volksbank Wetzlar-Weilburg eG
Volksbank Reutlingen eG	Volksbank Wiesloch eG
Volksbank Rhede eG	Volksbank Wilferdingen-Keltern eG
Volksbank Rhein-Lahn eG	Volksbank Wilhelmshaven eG
Volksbank Rhein-Neckar eG Mannheim	Volksbank Winnenden eG
Volksbank Rhein-Rhur eG	Volksbank Wissmar eG
Volksbank Rhein-Wehra eG	Volksbank Wittingen-Klötze eG
Volksbank Rhein-Wupper eG	Volksbank Wolfenbuettel-Salzgitter eG
Volksbank Riesa eG	Volksbank Zuffenhausen EG
Volksbank Rietberg	Volksbank Zuffenhausen EG
Volksbank Rot eG	Volksbank-Raiffeisenbank Bayreuth eG
Volksbank Rottweil eG	Volksbank-Raiffeisenbank Chiemsee eG
Volksbank Saarlouis eG	Volksbank-Raiffeisenbank Deggingen eG
Volksbank Sandhofen eG	Volksbank-Raiffeisenbank Glauchau eG
Volksbank Sauerland eG	Volksbank-Raiffeisenbank Memmingen - Unterallgau eG
Volksbank Schermbeck eG	Volksbank-Raiffeisenbank Naheland eG
Volksbank Schmalleuberg eG	Volksbank-Raiffeisenbank Penzberg eG

Volksbank-Raiff.bank Starnberg-Herrsching-Landsberg eG
VR Bank Biedenkopf-Gladenbach eG
VR Bank eG Alsfeld
VR Bank eG Dormagen
VR Bank eG Ludwigshafen
VR Bank eG Niebuell
VR Bank Enzkreis eG
VR Bank Flensburg- Schleswig eG
VR Bank in Mittelbaden eG
VR Bank Kitzingen eG
VR Bank Lausitz eG
VR Bank Schwaebisch Hall eG
VR Bank Schwerin eG
VR Bank Suedliche Weinstrasse eG
VR Bank Suedpfalz eG
VR Bank Untertaunus eG
VR Bank Weinstadt eG
VR Bank Westthueringen eG
VR Genossenschaftsbank Fulda EG
VR-Bank Aalen eG
VR-Bank Alb eG
VR-Bank Asperg-Markgröningen eG
VR-Bank Bonn eG
VR-Bank Coburg-Rennsteig eG Raiffeisenbank/Volksbank
VR-Bank eG Regen
VR-Bank eG Schopfheim-Mauburg
VR-Bank eG Schweinfurt Land
VR-Bank eG Wuerselen
VR-Bank Ellwangen eG
VR-Bank Erding eG
VR-Bank Landau eG
VR-Bank NordRhön eG
VR-Bank Pirmasens eG
VR-Bank Rhein-Sieg eG
VR-Bank Rothenburg o.d. Tbr. eG
VR-Bank Rottal-Inn eG
VR-Bank Schwalm-Eder
VR-Bank Stuttgart eG
VR-Bank Uffenheim- Neustadt eG
VR-Bank Vilsbiburg eG
VR-Bank im Landkreis Garmisch-Partenkirchen eG
VR-Bank Bad Hersfeld-Rotenburg eG
Waldecker Bank eG Korbach
Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG - WGZ Bank
Westerwald Bank eG
Wiesbadener Volksbank eG
Winterlinger Bank eG
Zevener Volksbank eG