

Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät

## **Kreditgenossenschaften im Geldangebotsprozess**

Eine Analyse der mikro- und makroökonomischen Bestimmungsgründe  
des Kreditvergabe- und Impulsverhaltens von Kreditgenossenschaften

### **Dissertation**

zur Erlangung des akademischen Grades des  
„Doktors der Wirtschaftswissenschaft“ (Dr.rer.pol.)

an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät  
der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

eingereicht von:

Dipl.-Volksw. Ralf Kölbach  
Hauptstraße 28a  
57629 Kundert

Erstgutachter:  
Professor Dr. H. Jörg Thieme

Zweitgutachter:  
Professor Dr. Heinz-Dieter Smeets

Ort und Tag der mündlichen Prüfung:  
Düsseldorf, 07. Februar 2006

# Inhaltsverzeichnis

<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>V</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>VI</b>
<b>Symbolverzeichnis</b>	<b>VII</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>X</b>
<b>1 Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1 Problemstellung . . . . .	1
1.2 Aufbau der Untersuchung . . . . .	2
<b>2 Geschäftsbanken in der Geldtheorie</b>	<b>4</b>
2.1 Die Rolle der Geschäftsbanken in der Geldangebotstheorie . . . . .	4
2.1.1 Der Ausgangspunkt: Die Theorie des Geldschöpfungsmultiplikators	4
2.1.2 Erste verhaltenstheoretische Ansätze: Motive der Zentralbankgeld-	
nachfrage von Geschäftsbanken . . . . .	6
2.1.3 Weiterentwicklung: Geldangebotsfunktionen . . . . .	10
2.1.4 Die Integration: Geldangebotsmodelle vom Brunner-Meltzer-Typ .	11
2.1.5 Zusammenfassung: Die Rolle der Kreditinstitute in der Geldange-	
botstheorie . . . . .	13
2.2 Die Rolle der Geschäftsbanken im Transmissionsmechanismus	
monetärer Impulse . . . . .	15
2.2.1 Definition und Abgrenzung . . . . .	15
2.2.2 Der Zinskanal . . . . .	17
2.2.3 Der Wechselkurskanal . . . . .	19
2.2.4 Der Kreditkanal . . . . .	20
2.2.5 Der Kanal der relativen Preise . . . . .	25
2.2.6 Zusammenfassung: Die Rolle der Kreditinstitute im Transmissi-	
onsprozess . . . . .	29
<b>3 Makroökonomische Rahmenbedingungen der Kreditvergabe</b>	<b>31</b>
3.1 Bankenregulierung . . . . .	31
3.1.1 Warum Bankenregulierung? . . . . .	31
3.1.2 Methoden und gesetzliche Grundlagen . . . . .	33
3.1.3 Verlautbarungen der Bankenaufsicht . . . . .	37
3.2 Geldpolitische Rahmenbedingungen . . . . .	40
3.2.1 Die monetäre Instanz: Das Eurosystem . . . . .	40
3.2.2 Die geldpolitische Strategie des Eurosystems . . . . .	41
3.2.3 Die geldpolitischen Instrumente des Eurosystems . . . . .	48
3.2.4 Die Position des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken	
zu den geldpolitischen Instrumenten des Eurosystems . . . . .	50
3.3 Die Rolle der Kreditgenossenschaften im Bankensystem . . . . .	53

3.3.1	Geschäftsbanken in der Bundesrepublik . . . . .	53
3.3.2	Bedeutung der Kreditgenossenschaften . . . . .	54
<b>4</b>	<b>Kreditgenossenschaften: Mikroökonomische Rahmenbedingungen der Kreditvergabe</b>	<b>56</b>
4.1	Abgrenzung des mikroökonomischen Ansatzes . . . . .	56
4.2	Die repräsentative Kreditgenossenschaft . . . . .	57
4.3	Das Zielsystem der Kreditgenossenschaft . . . . .	59
4.4	Entscheidungsfindung in der Kreditgenossenschaft . . . . .	65
4.5	Kosten- und Ertragsstrukturen . . . . .	69
4.6	Die Wettbewerbssituation der Kreditgenossenschaft . . . . .	75
<b>5</b>	<b>Kreditgenossenschaften: Determinanten des mikroökonomischen Kreditvergabe- verhaltens</b>	<b>81</b>
5.1	Die Bedeutung des Kreditgeschäftes . . . . .	81
5.2	Informationsasymmetrie auf dem Kreditmarkt . . . . .	82
5.3	Hausbankbeziehungen . . . . .	88
5.4	Risikoneigung der Kreditgenossenschaft . . . . .	91
5.5	Struktur und Kundensegmente im Kreditgeschäft . . . . .	99
5.6	Steuerung der Kreditrisiken . . . . .	100
5.7	Die Bedeutung des Eigenkapitals für die Kreditvergabe . . . . .	104
5.8	Die Bedeutung der Liquidität . . . . .	105
5.9	Die Vorläufer: Mikroökonomische Modelle des Geldangebots- und Impuls- verhaltens . . . . .	109
5.10	Integration I: Das Kreditangebotsverhalten der repräsentativen Kreditge- nossenschaft . . . . .	120
5.11	Integration II: Das Impulsverhalten der repräsentativen Kreditgenossen- schaft . . . . .	126
5.11.1	Vorbemerkungen zum Impulsverhalten . . . . .	126
5.11.2	Refinanzierungspolitik . . . . .	126
5.11.3	Mindestreserve . . . . .	127
5.11.4	Offenmarktpolitik . . . . .	128
5.11.5	Zusammenfassung . . . . .	130
<b>6</b>	<b>Kreditgenossenschaften: Die Gruppe im Geldangebots- und Transmissionsprozess</b>	<b>131</b>
6.1	Die Vorläufer: ältere Arbeiten . . . . .	131
6.1.1	Die Untersuchung des IKF (1980) . . . . .	131
6.1.2	Hahns Ansatz (1983) . . . . .	133
6.2	Von der repräsentativen Kreditgenossenschaft zur Gruppe . . . . .	137
6.2.1	Die Aggregation zur Gruppe . . . . .	137
6.2.2	Die Abgrenzung der Gruppe . . . . .	140
6.3	Geldangebotsprozess: Integration in das Kreditmarktmodell . . . . .	144

6.4	Impulsverhalten: Integration in den Transmissionsmechanismus der relativen Preise . . . . .	159
6.5	Qualitative und quantitative Evidenz zum Impulsverhalten der Universalbankengruppen . . . . .	165
6.5.1	Die Auswahl der Arbeiten . . . . .	165
6.5.2	von Köppen (1993) . . . . .	166
6.5.3	Guender/Moersch (1997) . . . . .	169
6.5.4	Favero/Giavazzi/Flabbi (1999) . . . . .	170
6.5.5	Küppers (2001) . . . . .	172
6.5.6	Kakes/Sturm/Maier (2001) . . . . .	174
6.5.7	Kakes/Sturm (2002) . . . . .	175
6.5.8	Nehls/Schmidt (2003) . . . . .	176
6.5.9	Deutsche Bundesbank (2003) . . . . .	177
<b>7</b>	<b>Mikroökonomische Einsichten und makroökonomische Ausblicke</b>	<b>180</b>
	<b>Anhang: Interviews mit Bankpraktikern</b>	<b>184</b>
	Methodik der Interviews . . . . .	185
	Interview mit Bank A . . . . .	189
	Interview mit Bank B . . . . .	207
	Interview mit Bank C . . . . .	220
	Interview mit Bank D . . . . .	230
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>240</b>
	<b>Lebenslauf</b>	<b>252</b>
	<b>Eidesstattliche Versicherung</b>	<b>253</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Wirkungskanäle des Transmissionsprozesses . . . . .	17
Abb. 2:	Die Grenzkosten der Kreditproduktion . . . . .	121
Abb. 3:	Das Kreditangebot der Kreditgenossenschaft . . . . .	122
Abb. 4:	Verschiebung der Kreditobergrenze . . . . .	123
Abb. 5:	Missachtung bonitätsadäquater Preise . . . . .	125
Abb. 6:	Gleichgewicht am Kreditmarkt . . . . .	153
Abb. 7:	Erhöhung der Kreditobergrenze . . . . .	154
Abb. 8:	Starrheit der Angebotskurve . . . . .	156
Abb. 9:	Das Kreditmarktmodell - die Nachfrageseite . . . . .	157

## Tabellenverzeichnis

Tab. 1:	Zahl und Marktanteile der Kreditgenossenschaften . . . . .	55
Tab. 2:	Betriebsergebnisse der Bankengruppen . . . . .	71
Tab. 3:	Zinsspanne der Bankengruppen . . . . .	72
Tab. 4:	Provisionsspanne der Bankengruppen . . . . .	72
Tab. 5:	Verwaltungsspanne der Bankengruppen . . . . .	73
Tab. 6:	Teilbetriebsergebnis der Bankengruppen . . . . .	74
Tab. 7:	Bewertungsergebnis der Bankengruppen . . . . .	74
Tab. 8:	Größenklassen von Kreditgenossenschaften . . . . .	139
Tab. 9:	Bilanzen - Großbanken und Kreditgenossenschaften . . . . .	141
Tab. 10:	Eigenkapitalquote und Liquiditätskennzahl . . . . .	144
Tab. 11:	Konsolidierte Bilanz . . . . .	145
Tab. 12:	Bilanzsumme der befragten Kreditgenossenschaften . . . . .	185
Tab. 13:	Kundenforderungen zu Bilanzsumme . . . . .	185
Tab. 14:	Solvabilitäts- und Liquiditätskennziffer . . . . .	185

# Symbolverzeichnis

## Großbuchstaben

$B$	monetäre Basis
$B_C^N$	Bargeldhaltung der Nichtbanken
$B^{ex}$	exogene Basis
$B_K^{MRS}$	Mindestreserve
$B_K^{\ddot{U}R}$	Überschussreserven
$B_Z^B$	Zentralbankgeld der Geschäftsbanken
$DE$	Einlagen der Nichtbanken bei den Geschäftsbanken (Sichteinlagen)
$FE$	Festgelder
$GK$	Grenzkosten
$GMP$	Geldmarktpapiere
$HRF$	Hauptrefinanzierungsfazität
$I$	reales Investitionsvolumen
$IHS$	begebene Inhaberschuldverschreibungen
$J$	reales Importvolumen
$K$	mikroökonomisches Kreditvolumen
$K^s$	mikroökonomisches Kreditangebot
$KR$	makroökonomisches Kreditvolumen
$KR^d$	makroökonomische Kreditnachfrage
$KR^s$	makroökonomisches Kreditangebot
$KE$	Kündigungsgelder
$M$	Geld- und Geldangebotsmenge
$M_1$	Geldmenge $M_1$
$P$	Preisniveau
$P_e$	Preisniveau am Aktienmarkt
$SRF$	Spitzenrefinanzierungsfazität
$SK$	Sachkapital
$W$	Vermögen
$WP$	Wertpapiere

$X$	reales Exportvolumen
$Y$	reales Bruttoinlandsprodukt

### Kleinbuchstaben

$a$	Koeffizient
$as$	adverse Selektion (adverse selection)
$b$	Wertpapierkoeffizient
$c$	Bargeldhaltungskoeffizient der Nichtbanken
$cf$	cash flow
$c_{dh}$	Konsumneigung für dauerhafte Konsumgüter und Immobilien
$d$	Sichteinlagenkoeffizient der Nichtbanken
$e$	Wechselkurs in Mengennotierung
$f$	Festeinlagenkoeffizient
$fa$	Finanzaktiva (financial assets)
$fd$	Störungen der Zahlungsfähigkeit (financial distress)
$g$	Geldmarktpapierkoeffizient
$h$	Hauptrefinanzierungskoeffizient
$i$	Zinssatz (allgemein)
$i_{EF}$	Zinssatz für Einlagenfazilität
$i_{FE}$	Zinssatz für Festgelder
$i_{GMP}$	Zinssatz für Geldmarktpapiere
$i_{HRF}$	Hauptrefinanzierungssatz
$i_{KE}$	Zinssatz für Kündigungsgelder
$i_{KR}$	Kreditzins
$i_{SK}^*$	erwartete Ertragsrate auf Sachkapital
$i_{SRF}$	Spitzenrefinanzierungssatz
$k$	Kündigungseinlagenkoeffizient
$l$	Kreditangebotskoeffizient
$m$	Multiplikator (allgemein)
$m_1$	Multiplikator der Geldmenge $m_1$
$m_1^{ex}$	Multiplikator der Geldmenge $m_1$ , bezogen auf die exogene Basis

	bezogen auf die exogene Geldbasis
$mh$	moralische Wagnisse (moral hazard)
$mrs$	Mindestreservesatz
$q$	Tobinsches $q$
$r$	Reservekoeffizient
$s$	Spitzenrefinanzierungskoeffizient
$x$	Geldschöpfungsmultiplikator für das Geschäftsbankengeld im Rahmen der Geldschöpfungslehre

### Griechische Buchstaben

$\Delta$	Veränderung
$\gamma$	Koeffizient der begebenen Schuldverschreibungen (IHS-Koeffizient)

## Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
BAK	Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen
BAFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BS	Bilanzsumme
BVR	Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken
c.p.	ceteris paribus
EK	Eigenkapital
EZB	Europäische Zentralbank
GenG	Genossenschaftsgesetz
HGB	Handelsgesetzbuch
HRG	Hauptrefinanzierungsgeschäft
HVPI	harmonisierter Verbraucherpreisindex
IKF	Institut für Kredit- und Finanzwirtschaft an der Ruhr-Universität Bochum
IKS	Internes Kontrollsystem
KWG	Kreditwesengesetz
MaH	Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute
MaK	Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute
MR	Mindestreserve
NCM	New Classical Macroeconomics
NZB	Nationale Zentralbanken
RechKredV	Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute
SCHUFA	Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Geschäftsbanken haben in den modernen Volkswirtschaften unverändert eine hohe Bedeutung. Zwar verringert sich ihre Zahl als Folge von Marktberichtigungen, aber es gilt: „Dieser Rückgang hat sich jedoch nicht auf die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Bankensektors ausgewirkt.“<sup>1</sup>.

Zwar hat die Geldangebotstheorie die Rolle der Geschäftsbanken im Geldangebots- und Transmissionsprozess von Anfang an erkannt. Thieme definiert ihre zentrale Rolle im Transmissionsprozess wie folgt: „Die Geschäftsbanken setzen die monetären (Basisgeld-) Impulse, die die Zentralbank auslöst, über ihre Giralgeldproduktion in Zins-, Kreditvolumens- und Geldmengeneffekte um.“<sup>2</sup>

Jedoch wurde erst in neuerer Zeit das Bankenverhalten auf mikroökonomischer Grundlage untersucht. Ausgehend von mikroökonomischen Ansätzen zur Erklärung der Existenz von Geschäftsbanken wurde eine Vielzahl von Modellen entwickelt, die verschiedene Aspekte des Bankenverhaltens untersuchen.

Aber auch diesen Ansätzen fehlt bisher die nötige Disaggregation nach Bankengruppen. Die Modelle betrachten in der Regel eine repräsentative Geschäftsbank. Sie verzichten damit auf die differenziertere Analyse einzelner Gruppen von Kreditinstituten.

Die bekannten Modelle untersuchen darüber hinaus nur in seltenen Fällen das Verhalten der Banken im Geldangebots- und Transmissionsprozess. Sie beschränken sich in der Regel auf die Untersuchung anderer Themenstellungen wie z.B. die Frage nach der optimalen Betriebsgröße.

Somit gilt in diesem Sinne immer noch, „[...] daß[!] nur wenig zur Entwicklung einer mikroökonomischen Theorie des Verhaltens der Banken, die Aufschlüsse über die Art der Reaktion der Banken auf Maßnahmen der Zentralbank geben könnte, getan wurde.“<sup>3</sup>

Die vorliegende Arbeit soll einen Beitrag dazu leisten, die mikroökonomische Theorie der Bank einerseits gruppenspezifisch und andererseits funktionell weiter zu entwickeln. Die betrachtete Bankengruppe ist die Gruppe der Kreditgenossenschaften. Das Verhalten dieser Banken der Primärstufe, die zusammen mit den genossenschaftlichen Zentralbanken die Gruppe der Genossenschaftsbanken bilden, wird zunächst mikroökonomisch untersucht. Hierbei erfolgt eine Begrenzung auf jene Themen, die für das Verhalten im Geldangebots- und im Transmissionsprozess bedeutend sind.

Zunächst werden die wesentlichen Bestimmungsgründe des mikroökonomischen Kreditangebotes und dessen Impulsverhaltens analysiert. Danach wird in einer aggregierten

---

<sup>1</sup>Europäische Zentralbank (2004), S. 74.

<sup>2</sup>Thieme (2002), S. 76.

<sup>3</sup>Bernholz (1972), 61. Während Bernholz hier eine wichtige Erkenntnis frühzeitig postuliert, lässt seine eigene weitere Analyse jedoch bedauerlicherweise eine differenzierte Betrachtung der einzelnen nationalen Bankengruppen vermissen.

Betrachtung aufgezeigt, ob und wie sich die Gruppe der Kreditgenossenschaften hinsichtlich ihres Kreditangebotes und dessen Reaktion auf geldpolitische Impulse nachhaltig von den anderen Kreditinstitutsgruppen, insbesondere von den Großbanken, unterscheidet.<sup>4</sup>

Die Analyse soll damit einerseits einen Beitrag zur mikroökonomischen Fundierung des Geldangebotsprozesses sowie der ersten Stufe des Transmissionsprozesses liefern.

Es wird aber andererseits auch - auf aggregierter Ebene - ein bankgruppenspezifischer Beitrag zur Diskussion über die Stabilität des Geldangebotsmultiplikators geliefert. Diese Thematik fasst Thieme so zusammen: „Ist das Verhalten der Geschäftsbanken vorhersehbar, ist der Geldangebotsmultiplikator also [...] relativ stabil, vermag die Zentralbank die verschiedenen Tauschgeldmengen zielorientiert zu steuern.“<sup>5</sup>

## 1.2 Aufbau der Untersuchung

Die theoretische Analyse beginnt im zweiten Kapitel mit einem Überblick über die für die Thematik relevanten geldtheoretischen Bereiche.<sup>6</sup> Dies sind im Hinblick auf die Rolle der Geschäftsbanken in der Geldtheorie die Geldangebots- und die Transmissionstheorie.

Im dritten Kapitel werden die aktuellen Rahmenbedingungen erläutert, denen sich eine Kreditgenossenschaft in Deutschland gegenüber sieht. Zunächst werden die für den Transmissionsprozess wichtigsten bankaufsichtsrechtlichen Aspekte, mit denen sich die Universalbanken und damit auch die Kreditgenossenschaften im Sinne strenger Nebenbedingungen ihrer Geschäftstätigkeit befassen müssen, vorgestellt. Das Bankenaufsichtsrecht bildet zusammen mit dem System der Notenbank ein Spannungsfeld, in dem sich die Kreditgenossenschaften jederzeit sicher bewegen müssen, um ihre Ziele umsetzen zu können. Anschließend wird das aktuelle System der zentralen monetären Instanzen vorgestellt. Zielsetzung ist, einen Überblick über seine organisatorische Ausgestaltung und Vorgaben zu liefern. Abschließend wird kurz die aktuelle Struktur des Geschäftsbankensystems in Deutschland vorgestellt. Hierbei wird insbesondere die aktuelle Bedeutung der genossenschaftlichen Kreditinstitute im deutschen Bankensystem betrachtet.

Auf der Grundlage der Kapitel zwei und drei wird ab dem vierten Kapitel zur mikroökonomischen Analyse übergegangen. Im vierten Kapitel stehen zunächst eher allgemeine Gesichtspunkte im Vordergrund, die jedoch auch für das Kreditvergabeverhalten von Bedeutung sind. Nach Abgrenzung des mikroökonomischen Ansatzes wird die der weiteren Untersuchung zugrunde liegende repräsentative Kreditgenossenschaft definiert. Für diese Kreditgenossenschaft werden anschließend das Zielsystem und der innerbetriebliche Entscheidungs- und Informationsprozess analysiert. Analysen zu Kosten- und Ertragsstrukturen und dem Wettbewerbsumfeld schließen diesen ersten mikroökonomischen Teil

---

<sup>4</sup>Nicht Thema dieser Arbeit ist die Frage nach der Zukunftsfähigkeit dieser Bankengruppe. Hierfür vgl. z.B. Bonus (1994), Thiesler (2000), Vollmer (2000) und Polster (2001).

<sup>5</sup>Thieme (2002), S. 76.

<sup>6</sup>Eine Einteilung der Geldtheorie in verschiedene Bereiche liefern z.B. Thieme (1993) und Vollmer (2003).

ab.

Im fünften Kapitel werden diejenigen spezifischen mikroökonomischen Aspekte betrachtet, die für das Verhalten der Kreditgenossenschaften im Geldangebotsprozess entscheidend sind. Im Hinblick auf den engen Zusammenhang von Kreditvergabe und Geldschaffung, der - auf der Basis plausibler Verhaltenshypothesen - explizit makroökonomisch erstmals im Brunner-Meltzer-Modell herausgearbeitet wurde, handelt es sich dabei um die Bestimmungsgründe des Kreditangebotes. Bei der Analyse aller Gesichtspunkte steht immer das Entscheidungsverhalten der Kreditgenossenschaft im Mittelpunkt: Welche Ziele versucht sie mit welchen Instrumenten zu erreichen?

Anschließend und gleichzeitig als erster Teil der mikroökonomischen Integration wird das Kreditangebot der repräsentativen Kreditgenossenschaft abgeleitet.

Im zweiten Teil der mikroökonomischen Zusammenführung wird das zu erwartende Impulsverhalten dieses Kreditangebotes ermittelt.

Ausgehend von den gewonnenen mikroökonomischen Erkenntnissen der Kapitel vier und fünf erfolgt im sechsten Kapitel die aggregierte Betrachtung für die genossenschaftliche Bankengruppe.

Im ersten Schritt werden ältere Ansätze und Überlegungen zu dieser Gruppenbetrachtung vorgestellt und analysiert. Hiervon ausgehend, wird im nächsten Schritt der Weg von der repräsentativen Kreditgenossenschaft zur aggregierten Betrachtung erläutert.

Der Aggregation zur Gruppe der Kreditgenossenschaften folgt die Abgrenzung dieser Gruppe zu den anderen Bankengruppen.

Im nächsten Abschnitt wird das aggregierte Kreditangebotsverhalten der Kreditgenossenschaften untersucht. Grundlage hierfür ist eine gleichermaßen erweiterte wie gruppenspezifisch angepasste Version des Kreditmarktmodelles. Analog zum Gang der mikroökonomischen Analyse stellt dieser Abschnitt den ersten Teil der makroökonomischen Integration dar.

Die Untersuchung des Impulsverhaltens der Gruppe stellt den zweiten und abschließenden Teil der makroökonomischen Integration dar. Der Transmissionsmechanismus der relativen Preise dient hierbei als Analysegrundlage.

Dieser theoretischen Betrachtung wird abschließend dann die qualitative und quantitative Evidenz anhand ausgewählter Arbeiten kritisch gegenübergestellt.

Im abschließenden siebten Kapitel werden die in den Kapiteln vier und fünf gewonnenen mikroökonomischen Erkenntnisse mit den Ergebnissen der im sechsten Kapitel durchgeführten aggregierten Betrachtung zusammengefasst. Zusätzlich werden offene Fragen und mögliche Ansätze für die weitere Forschung aufgezeigt.

## 2 Geschäftsbanken in der Geldtheorie

### 2.1 Die Rolle der Geschäftsbanken in der Geldangebotstheorie

#### 2.1.1 Der Ausgangspunkt: Die Theorie des Geldschöpfungsmultiplikators

Die Theorie des Geldschöpfungsmultiplikators bildet historisch und auch inhaltlich den Ausgangspunkt der Geldangebotstheorie. Sie stellt damit einen vergleichbaren Basisansatz dar wie das IS/LM-Modell.

Sie erhielt ihre typische Gestalt durch Phillips: „Die Geldangebotstheorie bestand lange Zeit in der Darstellung mechanistischer Geldschöpfungs- und Kreditschöpfungsmultiplikatoren, wie sie vor allem von *Phillips* (1920) entwickelt und von *Angel/Ficek* (1933) durch die Einführung unterschiedlicher Mindestreservesätze für Sicht-, Termin- und Spareinlagen erweitert wurden.“<sup>7</sup>

Im Folgenden wird auf die typische grafische und rechnerische Darstellung und Ableitung der (aktiven und passiven) Geldschöpfungsmöglichkeit der einzelnen Bank verzichtet. Diese Thematik wird anhand von Beispielen in zahlreichen Lehrbüchern zum Thema behandelt.<sup>8</sup> Für das Ziel dieser Arbeit sind lediglich die Prämissen des Ansatzes insgesamt und hier besonders diejenigen im Hinblick auf das Bankenverhalten von Bedeutung. Die Geldschöpfungslehre in der ursprünglichen Form kann in folgender Gleichung zusammengefasst werden:

$$\sum \Delta KR = x \cdot B_K^{\ddot{U}R} = \frac{1}{c + mrs \cdot (1 - c)} \cdot B_K^{\ddot{U}R} \quad (1)$$

Die Summe der zusätzlichen Kredite ergibt sich als Produkt aus dem Geldschöpfungsmultiplikator  $x$  (hierbei steht  $c$  für den Anteil der Barverfügungen am von den Geschäftsbanken geschaffenen Geld (Bargeldhaltungskoeffizient) und  $mrs$  für den Mindestreservesatz) und der Überschussreserve  $B_K^{\ddot{U}R}$ .

Verhaltenshypothesen tauchen in der Geldschöpfungslehre explizit nicht auf. Sie können jedoch aus dem Konzept der aktiven Geldschöpfung hergeleitet werden:<sup>9</sup>

1. Die Banken halten keine Überschussreserven.
2. Die Kreditnachfrage besteht immer in exakt der Höhe, in der die Banken Kredite vergeben wollen.
3. Die Banken halten keine Bargeldbestände.
4. Es gibt für die Banken keine Möglichkeiten, zusätzliches Zentralbankgeld zu beschaffen.

---

<sup>7</sup>Willms (1987), S. 20.

<sup>8</sup>Vgl. z.B. Issing (2001), S. 58ff., Borchert (2003), S. 67ff. und Vollmer (2003), S. 227ff.

<sup>9</sup>Vgl. Issing (2001), S. 64f.

5. Kreditnehmer verwenden immer den gesamten Betrag erhaltener Depositen für Zahlungen.
6. Die Auswirkungen unterschiedlicher Zweigstellennetze auf die Möglichkeit der einzelnen Bank zur Geldschöpfung werden nicht berücksichtigt.

Die ersten beiden Prämissen sind eng miteinander verknüpft: Die Banken wollen keine Überschussreserven halten, da diese nicht rentabel sind. Sie müssen das jedoch auch nicht tun, denn annahmegemäß wird exakt dieser offene Betrag als Kredit nachgefragt. Bereits für Schneider (1969) ist dieser Aspekt besonders kritisch und er resümiert hierzu: „Die Banken können ja niemandem ihre Kredite aufzwingen.“<sup>10</sup>

Nicht beachtet wird mit der dritten Annahme, dass die Geschäftsbanken Mindestbestände an Zentralbankgeld zu Transaktionszwecken halten müssen. Sie sind in der Praxis jedoch zumindest in geringer Höhe über die Mindestreserveeinlagen hinaus notwendig, da letztere aufgrund der Sanktionsregelungen bei Unterschreitung nicht verfügt werden können und die exakte Ermittlung des Minimumbestandes komplex ist. Neldner fasst diese Problematik zusammen: „Für die Banken in ihrer Gesamtheit ist zu vermuten, dass sie ihre Bargeldhaltung bei einer Ausdehnung des Depositenvolumens grundsätzlich aufstocken. Schon allein deshalb können sich Geldschöpfungsprozesse, die durch eine Erhöhung der Zentralbankgeldmenge ausgelöst werden, niemals so lange fortsetzen, bis das zusätzliche Zentralbankgeld in voller Höhe in die MR-Haltung bzw. in den Nicht-Bankensektor abgeflossen ist.“<sup>11</sup> Dieses Problem wurde aber noch im Rahmen des Standardmodells von Collery gelöst: Neben dem MR-Satz wurde zusätzlich ein Barreservesatz eingeführt, der zwischen der Kassenhaltung der Banken und dem Depositenvolumen eine feste Relation postuliert.<sup>12</sup> Damit wurde zumindest der Versuch unternommen, das Bankenverhalten verhaltenstheoretisch zu fundieren.

Die vierte Verhaltensannahme lässt z.B. außer acht, dass die Banken - zumindest, wenn die Notenbank hierzu bereit ist - durch Verkauf von Devisen oder auch Gold an die Notenbank sehr wohl zusätzliches Zentralbankgeld schaffen und damit ihre Geldschöpfungsspielräume ausdehnen können.

Die fünfte Annahme impliziert, dass sich alle Kreditnehmer einheitlich verhalten. Sie verwenden ihre gesamten Sichteinlagen für Zahlungsvorgänge.

Die sechste implizite Verhaltenshypothese beachtet nicht, dass die einzelne Bank ihr Zentralbankgeld im Geldentstehungsprozess nur dann verliert, wenn der Kreditnehmer es zu einer anderen Bank hin verfügt. Je größer der Marktanteil der Bank und je dichter ihr Filialnetz ist, desto größer ist ihre Chance, den Abfluss zu verhindern und damit weiteren Geldschöpfungsspielraum zu gewinnen. Auch diese Prämisse setzt somit auf die „Einheitsbank“.

Dieses Grundmodell der Geldschöpfungslehre kann durch die Einbeziehung des Konzeptes der Geldbasis und von Termin- und Spareinlagen erweitert werden.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup>Vgl. Schneider (1969), S.50.

<sup>11</sup>Vgl. Neldner (1976), S.37.

<sup>12</sup>Vgl. Collery (1956), S. 328.

<sup>13</sup>Vgl. Issing (2001), S. 65 ff.

Das Grundmodell der Geldschöpfungslehre und seine kurz und exemplarisch vorgestellten Weiterentwicklungen weisen jedoch aus dem Sichtwinkel dieser Arbeit alle die gleichen inhärenten Mangel auf: Der Bankensektor ist in der Geldschöpfungslehre dazu da, die Entscheidungen der Zentralbank direkt proportional umzusetzen. Eine differenzierte mikroökonomische Betrachtung der Geschäftsbanken findet nicht statt. Die Banken wirken als Black Box, in die Vorgaben der Zentralbank eingehen und das Ergebnis bekannt ist. Der funktionale Zusammenhang fußt nicht auf mikrofundierten Verhaltensannahmen.

Die impliziten Verhaltensannahmen der Geldschöpfungslehre hinsichtlich der Geschäftsbanken werden von Issing zusammenfassend drastisch beschrieben: „Geradezu verfälschend müssen die Vereinfachungen genannt werden, die in älteren Ansätzen teilweise über das Verhalten der Geschäftsbanken gemacht werden.“<sup>14</sup>

### **2.1.2 Erste verhaltenstheoretische Ansätze: Motive der Zentralbankgeldnachfrage von Geschäftsbanken**

Etwa zeitgleich mit der Entwicklung der mechanistischen Geldschöpfungslehre wurden in den USA zwischen den beiden Weltkriegen Hypothesen zur Zentralbankgeldnachfrage der Geschäftsbanken entwickelt.

Hierbei gibt es drei verschiedene Erklärungsansätze:

- Die need-Hypothese
- Die profit-Hypothese
- Die reluctance-Hypothese

Die need-Hypothese:

Gemäß dieser Hypothese gilt: Die Banken nehmen „[...] lediglich bei kurzfristig auftretenden Reserverdefiziten und notfalls ohne sonderliche Rücksicht auf die jeweilige Höhe des Diskontsatzes [...]“<sup>15</sup> Zentralbankkredite auf. Die wichtigsten Vertreter dieser Theorie sind Burgess und Riefler. Hintergrund dieser Verhaltenshypothese ist eine US-amerikanische Besonderheit jener Zeit: Die Banken verschulden sich nur ungern bei der Zentralbank (im Folgenden: tradition against borrowing).

Hardy und Currie modifizierten die need-Theorie. Hardy wollte einerseits die konjunkturelle Situation stärker berücksichtigt sehen. Daneben war aus seiner Sicht die tradition against borrowing nicht so absolut und allgemeingültig wie bei Burgess und Riefler; vielmehr kann sie „[...] durchaus auch Gegenstand eines kurzfristigen ökonomischen Kalküls [...]“ sein.<sup>16</sup> Somit stellte Hardy die Weichen für die Weiterentwicklung der Hypothese hin zur profit-Hypothese.

---

<sup>14</sup>Vgl. Issing (2001), S. 76.

<sup>15</sup>Vgl. Neldner (1976), S. 94.

<sup>16</sup>Vgl. Neldner (1976), S. 104.

Curries empirische Studien führten ihn ebenfalls zu differenzierten Betrachtungen. Currie (1931/32) testete die need-Hypothese im Hinblick auf die geldangebotstheoretischen Implikationen: Bei Gültigkeit der need-Hypothese muss eine steigende Zentralbankverschuldung i.d.R. mit einer Abnahme und eine fallende Zentralbankverschuldung entsprechend mit einer Zunahme des gesamtwirtschaftlichen Depositenvolumens verbunden sein: Die Geschäftsbank will die zwar notwendige, jedoch unerwünschte Verschuldung bei der Zentralbank schnellstmöglich abbauen. Dies geschieht z.B. durch den Rückruf bereits den Kunden zugesagter Kredite. Dadurch werden die Sichteinlagen reduziert.

Da Curries Untersuchung für den Zeitraum von 1922-1931 keine eindeutigen Zusammenhänge lieferte, wählte er zwei detailliertere Ansätze aus:

1. Disaggregation des Bankensektors in drei Gruppen von Banken
2. Aufteilung des Untersuchungszeitraumes

Mit dem ersten Ansatz wollte Currie ermitteln, ob sich in der Vergangenheit alle Kreditinstitute gleich empfindlich gegenüber dem Grad der Verschuldung erwiesen hatten.<sup>17</sup> Der zweite Ansatz sollte klären, ob alle Banken *jederzeit* gleich empfindlich gegenüber ihrem Verschuldungsgrad waren. Die Untersuchung lieferte Hinweise für erhebliche Unterschiede im Verschuldungsverhalten einzelner Institutsgruppen: Bei den Banken in den Ballungsräumen zeigte sich die inverse Beziehung zwischen geborgten Reserven und Sichtverbindlichkeiten. Ländliche Banken („Country Banks“) reagierten hingegen kaum auf Veränderungen in der Zentralbankverschuldung. Die Banken im Ballungsgebiet legen somit scheinbar mehr Wert auf Liquidität. Verschuldung gilt bei ihnen als liquiditätsbeeinträchtigend.<sup>18</sup> Diese Interpretation lässt aber unter anderem offen, *warum* die Zentralbankverschuldung die Liquidität beeinträchtigt (z.B. weil eine Rückzahlungsverpflichtung entsteht oder der Refinanzierungs-Spielraum eingeengt wird?). Currie erklärt das Verhalten der ländlichen Banken wie folgt: Diese Banken haben meist größere Schwierigkeiten als andere Banken, sich notfalls zusätzliche Reserven durch eine Kontraktion ihrer Aktiva zu verschaffen, da diese zum größten Teil aus nur schwierig abzubauenen (Currie: loss of goodwill) Personalkrediten (personal loans) bestehen. Sie mögen zwar eine Verschuldung bei der Zentralbank ebenso ablehnen wie die städtischen Banken. Jedoch wird bei ihnen diese Haltung überkompensiert durch die persönliche Nähe zu ihren Schuldnern; letztendlich also durch eine andere Struktur ihres Kreditportfolios. Vor diesem Hintergrund ist bei dieser Bankengruppe keine enge Beziehung zwischen geborgten Reserven und Sichtdepositen zu erwarten. Dieser Ansatz impliziert somit; „[...] daß[!] die Bindung der Banken an den einzelnen Debitor stärker ist als jede wie auch immer motivierte 'tradition against borrowing'.“<sup>19</sup> Dies ist ein interessanter Aspekt im Hinblick auf die mikroökonomische Theorie der Kreditgenossenschaften: Wie setzen sie im

---

<sup>17</sup>Vgl. Neldner (1976), S. 105.

<sup>18</sup>Dieser Thematik wird in der mikroökonomischen Untersuchung des Verhaltens von Genossenschaftsbanken nachgegangen. Es ist zu prüfen, ob die dem Regionalprinzip verpflichteten Kreditgenossenschaften Liquidität anders gewichten als Großbanken ohne Filialen in ländlichen Gebieten.

<sup>19</sup>Neldner (1976), S. 107.

Spannungsfeld zwischen Liquidität und Kreditvergabe ihre Prioritäten? Und könnte dies wiederum zu einem Verhalten ähnlich dem der amerikanischen „Country Banks“ führen?

Die need-Hypothese hat somit zwar primär empirischen Charakter und betrifft spezifisch US-amerikanische Verhältnisse einer bestimmten Zeitphase.

Sie zeigt jedoch in Ansätzen bereits ein differenziertes Bild der Geschäftsbanken auf. Nicht alle Banken verhalten sich in jeder Situation gleich. Ein unterschiedliches Ziel-system als Folge unterschiedlicher Geschäftsphilosophien führt zu verschiedenen Verhaltensmustern. In diesem Sinne geht die need-Hypothese, wenn auch nur auf einen Verhaltensbereich bezogen, über die Annahmen der Geldschöpfungslehre hinaus.

#### Die profit-Hypothese:

Der bekannteste Vertreter dieses Ansatzes ist Turner. Die Grundaussage dieser Hypothese ist: Die Banken verhalten sich als konsequente Gewinnmaximierer. Sie verschulden sich nur dann und immer dann bei der Zentralbank, wenn die Kosten hierfür<sup>20</sup> niedriger als die Zinserträge sind, die sie bei einer Wiederanlage der ihnen zufließenden Mittel im Kundenkreditgeschäft oder auf dem Geldmarkt erzielen können. Die Zinssätze bestimmen somit das Volumen der geborgten Reserven. Turner kritisiert die need-Hypothese unter drei Gesichtspunkten<sup>21</sup>:

- Riefflers empirische Beweisführung,
- die Annahme einer jederzeit wirksamen tradition against borrowing und
- das aus seiner Sicht unklare Konzept des „Bedarfs“.

Turner definiert sein eigenes, enges Bedarfskonzept. Er schlägt vor, das aggregierte Kreditvolumen der Banken als relativ zuverlässigen Indikator für ihren Bedarf nach Verschuldung zu wählen. Seine Untersuchungen deuten auf die teilweise Richtigkeit der profit-Theorie hin. Turner versucht letztendlich, need- und profit-Theorie zu verbinden, indem er zum Ergebnis kommt, dass die Banken innerhalb des durch die tradition against borrowing fixierten relevanten Bereiches sich als Gewinnmaximierer verhalten.

Insgesamt kann Borcherts Charakterisierung der profit-Hypothese gefolgt werden: „Turner unterstellt ein rational handelndes Kreditinstitut, das nach Gewinnmaximierung strebt.“<sup>22</sup> Zu beachten ist aber, dass Turner dieses gewinnmaximierende Verhalten nur für einen solchen Verschuldungsgrad annimmt, der noch innerhalb der Toleranzgrenzen der auch von ihm nicht grundsätzlich bestrittenen tradition against borrowing liegt. In

---

<sup>20</sup>Zwar wird hier im Hinblick auf die amerikanische Ausgangssituation der Diskontsatz betrachtet, der in Euroland weggefallen ist. Jedoch kann dieser inhaltlich durch den entsprechenden Satz für die Inanspruchnahme der Spitzenrefinanzierungsfazilität ersetzt werden.

<sup>21</sup>Vgl. Neldner (1976), S. 108.

<sup>22</sup>Borchert (2003), S. 93.

diesem Sinne kombiniert Turner ein am Gewinnmaximierungskalkül orientiertes Bankenverhalten mit den empirischen Ergebnissen, die Grundlage der need-Hypothese sind.

Die profit-Hypothese liefert damit keine umfassende Erklärung des Verschuldungsgrads der Geschäftsbanken, sondern wird außerhalb der Toleranzgrenzen von der need-Hypothese ersetzt.

Die von der need-Hypothese eingeführte ansatzweise Differenzierung nach Bankengruppen wird damit wieder aufgegeben. Stattdessen konzentriert sich die profit-Hypothese auf eine repräsentative Bank, deren Verhalten sich entweder an ökonomischen Fakten (innerhalb der Toleranzgrenze) oder an der tradition against borrowing (wenn der Verschuldungsgrad die Grenze übersteigt) orientiert.

#### c) Der Versuch einer Synthese: Die reluctance-Hypothese:

Die Vertreter dieser Hypothese sind Polakoff und Silber. Sie versuchten, die empirisch festgestellte tradition against borrowing mit dem Gewinnmaximierungsmotiv zu verbinden.

Neu im Vergleich zur profit-Hypothese ist in der reluctance-Hypothese die in eine Nutzenfunktion integrierte Gesamtdarstellung. Die Nutzenfunktion ist positiv im Argument der Gewinnerzielung und negativ in dem der psychologischen Kosten aus steigender Verschuldung bei der Zentralbank. Damit kann ein optimaler Grad der Verschuldung bei der Zentralbank ermittelt werden.<sup>23</sup>

#### Zusammenfassung:

Die Hypothesen zur Zentralbankverschuldung von Geschäftsbanken sind als erste Ansätze einer nicht rein mechanistischen, sondern verhaltenstheoretischen Fundierung des Bankenverhaltens durchaus beachtenswert. Die need-Hypothese nennt neben der tradition against borrowing die Bedeutung der Kundennähe als Einflussfaktor. Bei der profit- und reluctance-Hypothese hat das Gewinnmaximierungskalkül hohe Bedeutung.

Jedoch vernachlässigen alle drei Hypothesen das Zusammenspiel mit dem Publikum. Besonders augenfällig wird dies im Hinblick auf die Kreditvergabe: Alle aufgeführten Motive der Zentralbankverschuldung unterstellen, dass die Geschäftsbanken so viel Kredite bzw. Kreditvolumina verkaufen können, wie sie es wünschen. Diese Vernachlässigung der Kreditnachfrage kann zu falschen Ergebnissen führen. So könnte eine geringe Verschuldung bei der Zentralbank und eine damit einhergehende geringe Kreditvergabe als Dominanz des need-Motivs über das profit-Motiv interpretiert werden. Tatsächlicher Hintergrund könnte jedoch eine geringe Kreditnachfrage sein, die es den Geschäftsbanken nicht ermöglicht, eine von ihnen unter Ertragsaspekten gewünschte Ausweitung des Kreditgeschäftes durchzuführen.

---

<sup>23</sup>Vgl. Borchert (2003), S. 94ff.

Es ist jedoch auch ein Verdienst der Hypothesen, eine solch umfassende Betrachtung angeregt zu haben. Mit ihrer Analyse des konkreten Verhaltens von Banken weisen sie indirekt darauf hin, dass die mechanistischen Annahmen der Geldschöpfungslehre keine Verhaltenshypothesen im eigentlichen Sinn darstellen.

Die drei Hypothesen zeigen auch in Ansätzen Wechselwirkungen zwischen Kreditvergabe und Geldmenge (beschränkt auf die Sichteinlagen) auf.

Die Aktualität der Thematik „Motive der Zentralbankgeldnachfrage“ bleibt somit erhalten. Borchert stellt fest: „Die Steuerbarkeit des Geldangebotes durch die Zentralbank hängt insbesondere von der Zentralbankgeldnachfrage der Geschäftsbanken ab. Letztere ist nicht nur von deren freien Liquiditätsreserven, sondern auch von Portfolioüberlegungen etc. abhängig.“<sup>24</sup>

Somit hat die Diskussion der drei Hypothesen wertvolle Ansatzpunkte für die spätere mikroökonomische Analyse der Kreditgenossenschaften geliefert.

### 2.1.3 Weiterentwicklung: Geldangebotsfunktionen

Issings kritische Position zur Geldschöpfungslehre<sup>25</sup> war sinngemäß bereits früher Konsensmeinung unter den Geldtheoretikern.

So grenzt Claassen z.B. die Dominanz der Geldschöpfungslehre auf die Zeit von 1921 (Erscheinungsjahr des grundlegenden Werks von Phillips) bis zum Beginn der 60er Jahre des 20. Jahrhunderts ein.

Das Geldangebot wird zwar seit Beginn der geldtheoretischen Forschung als funktionale Beziehung ermittelt. Insofern steht hier auch die Theorie des Geldschöpfungsmultiplikators mit ihren funktionalen, wenn auch einfachen Beziehungen in dieser Tradition. Jedoch haben die hinter den Argumenten der Funktion liegenden Verhaltensannahmen einen stark vereinfachenden Charakter und sind letztendlich nicht substantiell (= nicht mikroökonomisch) begründet. Die vorgestellten Motive zur Zentralbankverschuldung der Geschäftsbanken wiederum betrachten nur einen Handlungsparameter der Banken.

Das Ziel der neueren Ansätze seit den 60er Jahren des 20. Jahrhunderts ist deshalb die Ermittlung von Geldangebotsfunktionen, die - im Unterschied zur Geldschöpfungslehre - auf soliden Verhaltensannahmen beruhen.

Die Kategorisierung der Funktionen zur Ermittlung des Geldangebotes zeigt Unterschiede zwischen den Geldtheoretikern auf: Claassen z.B. unterteilt die Geldangebotsfunktionen in „mechanistische“ und „preistheoretische“<sup>26</sup> Zu den mechanistischen zählt er insbesondere die klassische Geldschöpfungslehre, deren frühe Weiterentwicklungen z.B.

---

<sup>24</sup>Borchert (2003), S. 91.

<sup>25</sup>Vgl. Issing (2001), S. 76, Zitat in dieser Arbeit am Ende des Abschnittes 2.1.1, S. 6.

<sup>26</sup>Vgl. Claassen (1980), S. 204.

in Form der Tinbergen-Modelle behandelt er nicht. Als typischen preistheoretischen Ansatz sieht Claassen das Kreditmarktmodell von Brunner und Meltzer.

Neldner hingegen unterteilt die theoretischen Ansätze in die Theorie des Geldschöpfungsmultiplikators (aufgeteilt in Standardmodell und Erweiterungen), Modelle des Tinbergen-Typs und den Ansatz von Brunner und Meltzer. Dieser Einteilung wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht gefolgt. Vor diesem Hintergrund wird auch Neldners Ansicht, dass das Tinbergen-Modell zentrale Bedeutung für die Geldangebotstheorie hat, nicht gefolgt. Die Entwicklung im Bereich der Geldangebotstheorie seit Mitte der 70er Jahre des 20. Jahrhunderts hat gezeigt, dass nicht Tinbergens Modell, sondern vielmehr das Kreditmarktmodell von Brunner und Meltzer „...[] inzwischen zu einer Art Standardmodell für die Analyse des Geldangebotsprozesses geworden“<sup>27</sup> ist. Tinbergens Modell wird deshalb hier nicht weiter behandelt; eine ausführliche Darstellung findet sich z.B. bei Neldner.<sup>28</sup>

Die keynesianische Darstellung des Geldangebotes im Rahmen des IS/LM - Systems wird ebenfalls nicht behandelt. Diese trennt nicht zwischen Geld- und Kreditmarkt und beinhaltet in der Konsequenz auch keinen eigenständigen Sektor Geschäftsbanken. In diesem Sinne stellt das IS/LM-Modell sogar einen Rückschritt im Vergleich zur mechanistischen Theorie des Geldschöpfungsmultiplikators dar, die immerhin die zentrale Rolle der Geschäftsbanken erkennt.

Somit stellt das Kreditmarktmodell das zentrale makroökonomische Analyseinstrument im Bereich der Geldangebotstheorie dar. Im folgenden Abschnitt wird dieses Modell in seinen Grundzügen vorgestellt.

#### **2.1.4 Die Integration: Geldangebotsmodelle vom Brunner-Meltzer-Typ**

Das Geldangebotsmodell des Typs Brunner-Meltzer (im Folgenden: B/M-Modell oder Kreditmarktmodell) stellt eine entscheidende Neuerung im Bereich der Geldangebotstheorie dar. Es bietet u.a. einen um den Kreditmarkt erweiterten Analyserahmen und basiert auf einem umfassenden preistheoretischen Ansatz. Damit hebt es sich nicht nur von der mechanistischen Geldschöpfungslehre und der rudimentären Modellierung des Geldangebotsprozesses im IS/LM-Modell ab, sondern auch von den aus ökonometrischen Großmodellen abgeleiteten Tinbergen-Modellen.

Die Hinzufügung des Bankkreditmarktes stellt eine wesentliche materielle Besonderheit des B/M-Modelles dar. Thieme umschreibt dies so: „Damit wurde die für die Makroökonomik bedeutsame Trennung zwischen Geldmarkt [...] und Kreditmarkt [...] vollzogen.“<sup>29</sup> Auch Brunner selbst betont diese Besonderheit bei der Abgrenzung der Kreditmarkttheorie vom „Geldmarktmodell“, das er als Weiterentwicklung der keynesianischen LM-

---

<sup>27</sup>Willms (1987), S. 21.

<sup>28</sup>Vgl. Neldner (1976), S. 75 ff.

<sup>29</sup>Thieme (1993), S. 171.

Kurve betrachtet: „Die beiden Theorien unterscheiden sich somit radikal in der Behandlung des Kreditmarktes. Das Geldmarktmodell betrachtet den Kreditmarkt implizit als Spiegelbild des Geldmarktes, während die Kreditmarkttheorie die (logisch) unabhängige Existenz zweier interdependenter Aktivamärkte anerkennt.“<sup>30</sup>

Das Modell ist gleichzeitig auch eine geldangebotstheoretische Ergänzung und Flankierung der von Brunner 1970 vorgestellten Transmissionstheorie der relativen Preise.<sup>31</sup> In dieser Transmissionstheorie wird auf Basis der unterschiedlichen Ertragsraten der verschiedenen Finanz- und Sachaktiva ein Impulskonzept vorgestellt, das auch das Verhalten der Geschäftsbanken beschreibt. Analog gilt für das Kreditmarktmodell: „Die Kreditmarkttheorie des Geldangebotsprozesses basiert auf dem Zusammenspiel von Geld, anderen Finanzaktiva und Realkapital.“<sup>32</sup>

Das Kreditmarktmodell stellt die Geschäftsbanken als Gewinnmaximierer dar. Die Kreditzinsen bilden den Ertrag; die Kostenseite setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen.

Claassen führt in seiner Darstellung des Kreditmarktmodelles folgende Kostenarten auf:<sup>33</sup>

- die Verwaltungskosten der Kreditgewährung,
- die geleisteten Dienstleistungen im Zahlungsverkehr,
- die Opportunitätskosten der Reservehaltung und
- evtl. Refinanzierungskosten.

Claassen hält fest, dass diese Kosten der Kreditgewährung je nach (länderspezifischer und aktuell gültiger) institutioneller Ausgestaltung des Finanzsystems variieren können.

Aus dem Gewinnmaximierungskalkül der Geschäftsbanken ergibt sich unter Annahme einer klassischen Kostenfunktion die Kreditangebotsfunktion.

Diese ist jedoch im Kreditmarktmodell - im Unterschied zur Geldschöpfungslehre - nicht deckungsgleich mit der tatsächlichen Kreditvergabe. Sie trifft vielmehr am Kreditmarkt auf die Kreditnachfrage. Der Schnittpunkt beider Kurven ergibt die Gleichgewichtswerte von Kreditvolumen und Kreditzins.

Aus der Gleichgewichtsbedingung des Kreditmarktes kann wiederum die Geldangebotsfunktion abgeleitet werden. Lutz hebt die Bedeutung der Kreditnachfrage für die Geldschaffung hervor: „Bestimmend für die Geldschaffung ist die Kreditnachfrage der Unternehmer [...]“<sup>34</sup>

---

<sup>30</sup>Brunner (1974), S. 114f. Vgl. auch Brunner (1973), S. 482.

<sup>31</sup>Vgl. Brunner (1970b).

<sup>32</sup>Brunner (1974), S. 127.

<sup>33</sup>Vgl. Claassen (1980), S. 217. Bofinger erwähnt zusätzlich noch die Kreditausfallkosten; vgl. Bofinger (2001), S.56.

<sup>34</sup>Lutz (1970), S. 8.

In diesem Modelltyp werden die Überschussreserven von der tatsächlichen Kreditnachfrage bestimmt. Die Höhe der Überschussreserven stellt somit nicht das eigentliche Verhaltensmotiv der Banken dar.<sup>35</sup>

Verglichen mit den Tinbergen-Modellen berücksichtigt das Kreditmarktmodell somit erstmals explizit, dass das Kreditvolumen nicht in beliebiger Höhe (gemäß dem Wunsch der Geschäftsbanken) gebildet wird, sondern im Zusammenspiel mit den Kreditnachfragern am Markt. Zusätzlich darf nicht in Vergessenheit geraten, dass das B/M-Modell eng mit dem preistheoretisch fundierten Transmissionsprozesses der relativen Preise verwandt und damit Teil eines umfangreichen und mikroökonomisch fundierten nequantitätstheoretischen Theoriekomplexes ist. Die von Neldner ausführlich dargestellten Tinbergen-Modelle betrachten hingegen das Geldangebot isoliert von Kreditmarkt und Transmissionsprozess.

Kritisch anzumerken bleibt, dass auch die B/M-Modellwelt letztendlich nur eine eher rudimentäre Mikrofundierung des Bankenverhaltens liefert. Darüber hinaus wird auch hier eine für alle Bankengruppen repräsentative Bank stillschweigend vorausgesetzt.

### **2.1.5 Zusammenfassung: Die Rolle der Kreditinstitute in der Geldangebotstheorie**

Die Bedeutung der Geschäftsbanken im Geldangebotsprozess wird bereits in der mechanistischen Geldschöpfungslehre deutlich. Obwohl die Multiplikatoren dort nicht verhaltenstheoretisch begründet sind, ergibt sich die zentrale Bedeutung der Geschäftsbanken aus der reinen Arithmetik des Multiplikators.

Das besondere Interesse „[...] der neueren Geldangebotstheorie am Problem des Bankenverhaltens liegt in der besonderen Stellung des Bankensektors im Geldangebotsprozeß [!] begründet.“<sup>36</sup> Louda umschreibt diese zentrale Stellung der Geschäftsbanken durch folgende Kernaussagen:<sup>37</sup>

- Veränderungen der Geldmenge sind in erster Linie eine Folge von Aktivgeschäften des Bankensektors mit Nichtbanken,
- die Geschäftsbanken sind der wichtigste Geschäftspartner der Zentralbanken,
- wenn die Zentralbanken somit die Geldmenge kontrollieren wollen, müssen sie das Verhalten des Bankensektors in ihrem Sinn beeinflussen.

Im Rahmen seiner Untersuchung berücksichtigt Louda zusätzlich die Interdependenz zwischen dem Verhalten der Geschäftsbanken und dem der privaten Nichtbanken. Seine zentrale Fragestellung ist jedoch, herauszufinden, welches Verhalten der Zentralbank

---

<sup>35</sup>Zu dieser Erkenntnis kamen Siebke und Willms im Rahmen einer empirischen Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland bereits 1970, vgl. Siebke/Willms (1970), S. 64.

<sup>36</sup>Vgl. Louda (1975), S. 18.

<sup>37</sup>Vgl. Louda (1975), S. 18.

erforderlich ist, um das Verhalten der Geschäftsbanken im Geldangebotsprozess kontrollieren zu können. Im Rahmen dieser Arbeit geht es nicht um einen derartigen Ansatz. Gesucht wird nicht eine optimale geldpolitische Strategie der Zentralbank. Vielmehr sollen auf der Grundlage *gegebener* geldpolitischer Rahmenbedingungen folgende Aspekte differenziert analysiert werden:

- Wie reagiert eine ausgewählte Bankengruppe auf geldpolitische Maßnahmen?
- Welchen Einfluss hat hierauf deren besondere Organisationsform? Gibt es hier Kausalitäten?
- Welche Konsequenzen haben die so ermittelten Verhaltenshypothesen einer ausgewählten Bankengruppe für die Stabilität geldpolitischer Makrogrößen?

Während somit auch Loudas Analyse implizit von einer Homogenität des Sektors der Geschäftsbanken ausgeht und vor dieser Grundannahme die ideale Geldpolitik der Zentralbank zu ermitteln versucht, wird im Rahmen dieser Arbeit exakt diese Grundannahme auf den Prüfstand gestellt.

Louda erkennt sehr wohl die Problematik des homogenen Ansatzes: „Eine einzelwirtschaftliche Analyse des Bankverhaltens im Geldangebotsprozeß [!] wird dadurch erschwert, daß [!] der Bankensektor aus Einzelbanken besteht, die sich hinsichtlich ihres rechtlichen Status und ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit voneinander unterscheiden.“<sup>38</sup> Jedoch ist diese Thematik aus seiner Sicht vernachlässigbar, da er von der Dominanz des Typs der Universalbank ausgeht, der sich bei allen Bankengruppen findet.

Diese sowohl für die ältere makroökonomische als auch für die moderne mikroökonomische Theorie der Bank übliche Sichtweise Loudas dient als Ausgangslage für die spätere mikroökonomische Untersuchung der Kreditgenossenschaften.

Die Betrachtung der geldangebotstheoretischen Aspekte hat somit gezeigt, dass Banken eine wichtige Funktion im Rahmen der Geldschöpfung haben. Diese Funktion ist unabhängig von dem jeweiligen Stand der Geldangebotstheorie über die Zeit hinweg stabil.

Jedoch ist die Aufgabe der Geldangebotstheorie auf ein Thema beschränkt: „Die Erklärung der Höhe der nominalen Geldmenge ist Aufgabe der Geldangebotstheorie.“<sup>39</sup>

Die Analyse des Bankenverhaltens im Transmissionsprozess kann zusätzlich aufzeigen, wie Geschäftsbanken auf geldpolitische Maßnahmen reagieren.

Im folgenden Abschnitt wird aus diesem Grund die Stellung der Geschäftsbanken im Transmissionsprozess geldpolitischer Impulse betrachtet.

---

<sup>38</sup>Vgl. Louda (1975), S. 23.

<sup>39</sup>Issing (2001), S. 146.

## 2.2 Die Rolle der Geschäftsbanken im Transmissionsmechanismus monetärer Impulse

### 2.2.1 Definition und Abgrenzung

Die verschiedenen Gebiete der Geldtheorie sind nicht alle gleichermaßen relevant für die Betrachtung der Geschäftsbanken.<sup>40</sup> Neben der im vorhergehenden Hauptabschnitt vorgestellten Geldangebotstheorie hat jedoch auch die Transmissionstheorie zentrale Bedeutung für ein besseres Verständnis der Rolle der Kreditgenossenschaften.

Issing definiert den Transmissionsmechanismus so: „Den Zusammenhang zwischen Änderungen im monetären Bereich und deren Wirkung auf den realen Sektor sowie das Preisniveau bezeichnet man als Transmissionsmechanismus.“<sup>41</sup>

Der Prozess der Übertragung geldpolitischer Impulse ist für die Umsetzung der geldpolitischen Zielsetzung einer jeden monetären Instanz von entscheidender Bedeutung. Monetäre Instanzen führen abhängig von ihrer Zielsetzung geldpolitische Maßnahmen durch, um letztendlich realwirtschaftliche Größen und/oder das Preisniveau zu steuern. Die Übertragungswege dieser monetären Impulse in die realwirtschaftlichen Zielgrößen oder hin zum Preisniveau sind jedoch trotz langjähriger Forschung nicht abschließend geklärt und unverändert Gegenstand wissenschaftlicher Kontroversen. Görgens, Ruckriegel und Seitz führen zwei Hauptargumente an, um diese Unklarheit zu erklären:<sup>42</sup>

- Die Wirkungsrichtung des monetären Impulses ist nicht einseitig. Die erzeugte Veränderung der Zielgröße wirkt auf das eingesetzte Instrument zurück.
- Die Entwicklung des Preisniveaus ist zumindest kurzfristig nicht unbedingt und in allen Fällen Folge der Geldpolitik.

Das erste Argument postuliert, dass die Geldpolitik keine „Einbahnstraße“ mit klarer Kausalkette hinsichtlich des Einsatzes ihrer Instrumente ist. Vielmehr ist das Zusammenspiel von „actio“ und „reactio“ nicht nur komplex im Detail, sondern auch nicht immer klar in der Richtung und Dominanz.

Das zweite Argument stellt die Umkehrformulierung der Neoquantitätstheorie dar: Wenn die Inflationsrate (als Wachstumsrate des Preisniveaus; ausgedrückt als Wachstumsrate des HVPI) mittel- und langfristig immer das Ergebnis einer Geldmengenänderung ist, dann gilt kurzfristig auch die umgekehrte Kausalität. Görgens et. al. führen für diese kurze Sicht folgende Möglichkeiten auf: „Lohnpolitische, fiskalpolitische und außenwirtschaftliche Einflüsse überlagern vielmehr [in der kurzen Sicht, d.Verf.] die Rolle der Geldpolitik und können sie zuweilen sogar dominieren.“<sup>43</sup>

Zu diesem zweiten Argument muss jedoch angefügt werden, dass es sich hierbei keineswegs um einen zwingenden Umkehrschluss aus der Neoquantitätstheorie handelt. Eine

---

<sup>40</sup>Eine Übersicht über diese Bereiche findet sich z.B. bei Thieme (1993).

<sup>41</sup>Issing (2001), S. 147.

<sup>42</sup>Vgl. Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 233.

<sup>43</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 233.

auch kurzfristige Steigerung des Preisniveaus muss monetär alimentiert sein. Erhöht sich die Geldmenge nicht, steigt zunächst die Umlaufgeschwindigkeit. Die von Görgens et al. genannten Einflüsse auf das Preisniveau sollten somit weniger als eigenständige Determinanten, sondern eher als typische Anlässe für expansive diskretionäre geldpolitische Schritte mit dem Endergebnis höherer Inflation betrachtet werden. Damit bleibt die empirisch nachgewiesene Kausalität zwischen Geldmenge und Preisniveau gewahrt.

Bereits diese kurzen Ausführungen zeigen, dass der Transmissionsprozess mit verschiedenen Ansätzen untersucht werden kann. Hierbei sind durchaus unterschiedliche Ergebnisse und Aussagen denkbar. Gemeinsam ist der Mehrzahl der Ansätze, dass sie monetären Impulsen zumindest kurzfristig Einfluss auf die realen Variablen zugestehen. Anders sehen dies jedoch die Vertreter der Neuklassik (im Folgenden NCM): Sie bestreiten auch einen nur kurzfristigen Einfluss monetärer Impulse auf den realen Sektor der Wirtschaft. Begründet wird diese Position mit dem der NCM zugrunde liegenden Konzept der Erwartungsbildung. Die NCM unterstellt gemäß Muths Konzept rationale Erwartungen. Die Wirtschaftssubjekte begehen somit keine systematischen Erwartungsfehler und können damit z.B. nicht der Geldillusion unterliegen.

Insgesamt kann Cassel gefolgt werden: „Bei allen Unterschieden im Detail gehen die meisten transmissionstheoretischen Ansätze von der Idee aus, daß [!] monetäre Impulse durch geldpolitische Aktivitäten der Notenbanken auf dem gesamtwirtschaftlichen Geldmarkt entstehen und durch mannigfaltige Interaktionen zwischen Banken und Nichtbanken über die Kredit- und Vermögenmärkte auf den gesamtwirtschaftlichen Gütermarkt übertragen werden.“<sup>44</sup>

Die aktuell diskutierten Wirkungskanäle geldpolitischer Transmission sind in der folgenden Darstellung aufgeführt:

---

<sup>44</sup>Cassel (1995), S. 146.

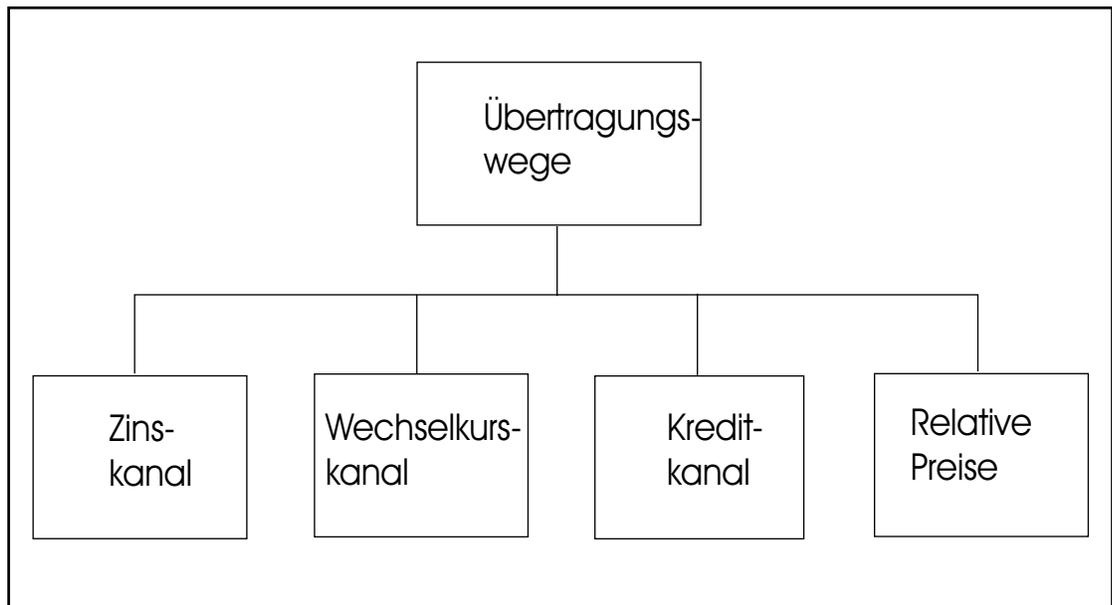


Abb. 1: Wirkungskanäle des Transmissionsprozesses

In den nächsten Abschnitten werden diese Wirkungskanäle untersucht. Die Analyse betont dabei die Rolle der Geschäftsbanken im jeweiligen Prozess.

### 2.2.2 Der Zinskanal

Der Zinskanal beschreibt realwirtschaftliche Änderungen als Folge von Anpassungen der kurzfristigen Zinsen. Die deutsche Bundesbank betont in ihrer Definition den Aspekt von Zinsanpassungen auf die Kapitalnutzungskosten der Unternehmen: „In einer derartigen Modellwelt [bei Gültigkeit des Separationstheorems, d.Ver.] sind die Kapitalnutzungskosten die wichtigste Größe, über welche geldpolitische Maßnahmen die Investitionstätigkeit beeinflussen. Dies ist der [...] Zinskanal der monetären Transmission bezüglich der Investitionsnachfrage.“<sup>45</sup> Neben diesen direkten Effekten können auch die sich aus der Zinsanpassung ergebenden „[...] indirekten Wirkungszusammenhänge, die schlagwortartig als Substitutions-, Einkommens- und Vermögenseffekte bezeichnet werden [...]“,<sup>46</sup> dem Zinskanal zugerechnet werden.

Die gebräuchlichste Darstellungsmethode dieses Übertragungsweges in seiner direkten Form der Wirkung auf die Kapitalkosten ist der keynesianische Analyserahmen des IS/LM-Modells. Diese Analysemethode, die sich zur dominierenden grafischen und algebraischen Darstellung des Keynesischen Multiplikatormodelles entwickelte, zeigt den Zusammenhang zwischen Geldmengenanpassungen und aggregierter Gesamtnachfrage auf.<sup>47</sup> Ohne hier die bekannte Darstellung grafisch oder algebraisch zu wiederholen, sei

<sup>45</sup>Vgl. Deutsche Bundesbank (2002), S. 43.

<sup>46</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 244.

<sup>47</sup>Die bekannteste Interpretation und erste Darstellung in der Art des IS-LM-Modells liefert Hicks (1937).

nur kurz die Wirkungskette am Beispiel einer expansiven Geldpolitik aufgezeigt:

$$M \uparrow \Rightarrow i \downarrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (2)$$

Analog gilt für eine restriktive geldpolitische Maßnahme:

$$M \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow Y \downarrow \quad (3)$$

Dieser Übertragungsweg des IS/LM-Modells ist auf den ersten Blick anschaulich und eingängig, weist aber bei näherer Betrachtung zahlreiche Defizite auf:

- Das IS/LM-Modell dient primär der Darstellung und Analyse kurzfristiger Instabilitäten auf dem Güter- und Geldmarkt. Es wurde z.B. nicht geschaffen zur Untersuchung langfristiger Preisniveaueinstellungen oder des gesamtwirtschaftlichen Güterangebots.
- Das Modell beinhaltet nur einen Zinssatz für die gesamte Volkswirtschaft; dieser ist nicht abgegrenzt bzw. definiert.
- Da sich Unternehmen in ihrem langfristigen Investitionsverhalten auch an langfristigen Zinsen orientieren, müsste dieser Zins ein langfristiger sein. Langfristige Zinsen jedoch sind von der monetären Instanz nicht direkt steuerbar.
- Das Verhalten der Geschäftsbanken und Nichtbanken ist nicht modelliert.<sup>48</sup>
- Das Modell betrachtet nur zwei Finanzaktiva: Geld und Bonds. Der Kreditmarkt wird nicht separat betrachtet.<sup>49</sup>
- Es ist nicht klar, ob es sich im IS/LM-Modell um reale Größen bei fixiertem Preisniveau oder um nominale Größen handelt.<sup>50</sup>

Die entscheidende Schwachstelle des Ansatzes liegt jedoch darin, dass der monetäre Impuls ohne jede Behinderung bzw. Hemmung auf die realen Variablen durchschlägt. Die Akteure, also auch die Geschäftsbanken, haben somit kaum Einfluss im Prozess. In der empirischen Untersuchung zeigt sich aus Sicht der Bundesbank, „[...] dass es schwer fällt, den kurz- und mittelfristigen Einfluss der Geldpolitik auf das gesamtwirtschaftliche Geschehen mit Hilfe des Zinskanals allein zu erklären.“<sup>51</sup> Diese Erkenntnis kann nicht überraschen: Der Zinskanal basiert auf dem Kreditkostenkonzept und damit auf einer keynesianischen Interpretation des Zinses. Es hat sich gezeigt, dass diese Sichtweise einerseits nicht diejenige von Keynes ist, sondern eine einschränkende Interpretation der

---

<sup>48</sup>Meltzer umschreibt das drastisch: „[...] there is no role for financial intermediaries [...]“, vgl. Meltzer (1995). S. 52.

<sup>49</sup>Vgl. Brunner/Meltzer (1988), S. 446.

<sup>50</sup>Meltzer (1995) beschreibt dies so: „This simple version of the IS-LM leaves open whether it is a model of real output with fixed prices or a model of nominal output that does not distinguish between real and nominal values.“

<sup>51</sup>Deutsche Bundesbank (2002), S. 44.

General Theory. Andererseits zeigen empirische Untersuchungen die nur schwache Kausalitätsbeziehung zwischen Zins und aggregierter gesamtwirtschaftlicher Nachfrage.

Insgesamt ist dieser Ansatz mit zahlreichen Unzulänglichkeiten behaftet (auch in den weiterentwickelten Versionen im Rahmen der neoklassischen Synthese). Brunner formuliert es drastisch: „Das IS/LM-Schema bot keine Grundlage für die Diskussion der Kreditpolitik und war der Beziehung zwischen Kredit und Geld nicht gewachsen.“<sup>52</sup> Aus Sicht dieser Arbeit fällt insbesondere die fehlende Modellierung der Geschäftsbanken ins Gewicht.

### 2.2.3 Der Wechselkurskanal

Der Wechselkurskanal bildet zusammen mit dem im vorigen Abschnitt betrachteten Zinskanal den Zinskanal im weiteren Sinne. Während der enge Zinskanal auf binnenwirtschaftliche Einflüsse der Zinspolitik abstellt, betrachtet der Wechselkurskanal „[...] die wechselkursbedingten Reaktionen im Gefolge geldpolitisch ausgelöster Zinsänderungen.“<sup>53</sup> Auch der Wechselkurskanal soll kurz mit einer Wirkungskette vorgestellt werden; hier zunächst der expansive Impuls:

$$M \uparrow \Rightarrow i \downarrow \Rightarrow e \downarrow \Rightarrow (X - J) \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (4)$$

Der expansive Impuls führt zunächst zur Zinssenkung. Inländische Geldanlagen verlieren an Attraktivität für ausländische Anleger; es kommt zur Abwertung (der Wechselkurs ist in Mengennotierung dargestellt) der heimischen Währung. In der Konsequenz vergrößert sich der Saldo aus Export und Import; c.p. steigt das Bruttoinlandsprodukt.

Analog gilt für einen restriktiven Impuls:

$$M \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow e \uparrow \Rightarrow (X - J) \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \quad (5)$$

Dieser Übertragungskanal konzentriert sich somit stark auf den Einfluss des Wechselkurses auf die aggregierte Nachfrage und damit auf eine Folgestufe im Transmissionsprozess. Die zunehmenden internationalen Verflechtungen erhöhen die Bedeutung dieses Wirkungskanal; eine vollständige Analyse monetärer Impulse in offenen Volkswirtschaften muss den Wechselkurskanal berücksichtigen.

Thema der vorliegenden Arbeit ist jedoch ausschließlich der erste Schritt im gesamten Transmissionsprozess, die aktive Geldschaffung der Geschäftsbanken.

Unabhängig hiervon gelten für den Wechselkurskanal ähnliche Kritikpunkte wie für den Zinskanal im engeren Sinne. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf die mangelnde Modellierung der Rolle der Banken.

Der Wechselkurskanal wird deshalb nicht weiter isoliert erwähnt. Ist im Folgenden vom Zinskanal die Rede, so wird vielmehr unter „Zinskanal“ der Zinskanal im engeren Sinne, also in einer geschlossenen Wirtschaft verstanden.

---

<sup>52</sup>Brunner (1978), S. 67.

<sup>53</sup>Vgl. Görgens et al. (2003), S. 244

## 2.2.4 Der Kreditkanal

Der Kreditkanal ist derjenige Wirkungskanal, der für die Themenstellung dieser Arbeit sehr wichtig erscheint: Er zielt auf die Bedeutung der Geschäftsbanken im Rahmen des Prozesses der Transmission monetärer Impulse ab. Dieser Kanal ist aufgrund seiner Ausrichtung auf die Geschäftsbanken auch derjenige, für den die umfangreichste bankenspezifische Mikrofundierung existiert.

Görgens, Ruckriegel und Seitz grenzen ihn wie folgt von den anderen Übertragungskanälen ab: „Neben den [...] traditionellen monetären Übertragungswegen gibt es als relativ neuen Ansatz den *Kreditkanal (credit channel)*, der die besondere Rolle der Kreditvergabe der Geschäftsbanken im Transmissionsprozess herausstellt.“<sup>54</sup>

Dieser Kanal ist jedoch nicht aus Sicht aller Autoren eigenständig. So schränken z.B. Bernanke und Gertler ein: „We don't think of the credit channel as a distinct, free-standing alternative to the traditional monetary transmission mechanism [...]“.<sup>55</sup> Diese Autoren sehen ihn in erster Linie als Verstärker der bereits bekannten Mechanismen. Dennoch ist auch aus ihrer Sicht die Bezeichnung „Kreditkanal“ verbreitet und nicht mehr rückgängig zu machen.

Die Deutsche Bundesbank fügt diese beiden Standpunkte in einer Synthese wieder zusammen. In ihrem Monatsbericht Juli 2002 definiert sie wie folgt: „Unter dem Begriff Kreditkanal werden Mechanismen zusammengefasst, bei denen durch unvollkommene Finanzmärkte konventionelle Zinseffekte verstärkt werden.“<sup>56</sup> Somit weist die Bundesbank zwar einerseits darauf hin, dass der Kreditkanal insgesamt lediglich verstärkenden Charakter hat. Jedoch führt sie ihn andererseits in ihrer Darstellung der Transmissionstheorie als auf einer Stufe stehend mit dem Zinskanal auf, wodurch sie einen eigenständigen Charakter dieses Übertragungsweges anerkennt. Dieser Vorgehensweise wird im Rahmen dieser Arbeit gefolgt.<sup>57</sup>

Wichtiger als diese eher formelle Thematik der Einordnung des Kreditkanals ist jedoch die Frage nach konkreten Beispielen, dem typischen Ablauf. Hier sehen Görgens et. al. eine klare Schwerpunktbildung des Kreditkanals: „Er bezieht sich vor allem auf restriktive geldpolitische Maßnahmen.“<sup>58</sup> Hintergrund hierfür ist aus ihrer Sicht, dass „[...] im Gefolge restriktiver Geldpolitik die realen Wirkungen (z.B. Rückgang der Investitionen) häufig stärker ausfallen als aufgrund einer nur mäßigen Veränderung der Notenbank- und Marktzinsen zu erwarten wäre.“<sup>59</sup> Dieser Effekt wird seit Mitte der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts als auch finanzieller Akzelerator bezeichnet.

Als Ursachen für diesen finanziellen Akzelerator werden informationsbedingte Kredit-

---

<sup>54</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 253.

<sup>55</sup>Bernanke/Gertler (1995), S. 29.

<sup>56</sup>Vgl. Deutsche Bundesbank (2002), S.44.

<sup>57</sup>Hubbard (1995) bezeichnet den Kreditkanal insgesamt als „Credit View“ der monetären Transmission - in Abgrenzung vom vorher lediglich bekannten „Money View“, unter dem er die anderen Kanäle zusammenfasst.

<sup>58</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 253f.

<sup>59</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 254.

angebotsbeschränkungen herausgearbeitet. Die Konsequenzen werden in einer „[...] *Kreditselektion* zu Lasten bestimmter Kreditnehmer oder sogar *Kreditrationierung* [...]“ gesehen.<sup>60</sup> Somit treten hier Fälle asymmetrischer Information mit den Folgeproblemen adverse Selektion und moralische Wagnisse auf. Unvollkommene Märkte wirken als Beschleuniger und Verstärker monetärer Impulse. Hier zeigen sich klare Ansatzpunkte für die in den Folgekapiteln dominierende mikroökonomische Analyse des Bankenverhaltens:

1. Lässt die bisher bekannte Mikroökonomik der Banken dieses Ergebnis erwarten?
2. Wurden hier institutsgruppenspezifische Betrachtungen durchgeführt?
3. Welches Verhalten ist hier von Genossenschaftsbanken der Primärstufe zu erwarten?

Der finanzielle Akzelerator ist aus dieser Sicht ursächlich für mangelnde Kreditverfügbarkeit. Zur Untersuchung dieser Thematik wird der Kreditkanal in der wissenschaftlichen Analyse üblicherweise in zwei Teilkanäle differenziert:

- „Bilanzkanal“ und
- „Bankenkanal“.

#### Der Bilanzkanal

Der Bilanzkanal, in der angelsächsischen Literatur überwiegend als „Balance Sheet Channel“ bezeichnet, wirkt über den Wert der Unternehmen. Dieser wird in den typischen Fällen dadurch verändert, dass monetäre Impulse das Publikum zu veränderten Dispositionen ihrer Finanzaktiva veranlassen. Insbesondere werden hier Aktien als Alternative zur Geldhaltung betrachtet. Über die resultierenden Umschichtungen werden somit Aktienkurse und damit der aktuelle Nettowert der Unternehmen beeinflusst.

Mishkin umschreibt den Bilanzkanal mit folgenden drei exemplarischen Wirkungsketten:<sup>61</sup>

Fall 1:

$$M \downarrow \Rightarrow P_e \downarrow \Rightarrow as \uparrow \&mh \uparrow \Rightarrow Kr \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \quad (6)$$

Neben dem bereits geschilderten Zusammenhang zwischen monetärem Impuls und dem Preis der Aktien werden in diese Wirkungskette nun die informationsökonomischen Erkenntnisse aus der Analyse unvollkommener Märkten eingefügt: Der gesunkene Wert der

<sup>60</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 254.

<sup>61</sup>Vgl. Mishkin (1995), S. 8f. Für den umgekehrten Fall eines expansiven Impulses vgl. Mishkin (1996), S. 38.

Unternehmen erhöht aus Sicht der Banken die Gefahr adverser Selektion (as) in ihren Kreditportfolios, denn die Zahl bonitätsmäßig schwacher Kreditnehmer steigt. Gleichzeitig bestehen für diese Anreize (= moralische Wagnisse = mh), riskante Investitionsvorhaben durchzuführen: Der Rückgang des Firmenwertes impliziert für die Eigentümer auch einen Rückgang des investierten Kapitals und damit ihres gefährdeten Engagements.

Die Erkenntnis dieser Zusammenhänge veranlasst die Banken im weiteren Schritt zur Einschränkung der Kreditvergabe mit der Konsequenz eines Investitionsrückgangs und c.p. der volkswirtschaftlichen Gesamtleistung.

Kritisch anzumerken ist hier, dass zwar erstmalig informationsökonomische Gesichtspunkte aus der Theorie unvollkommener Märkte aufgenommen werden. Jedoch werden die von dieser Theorie entwickelten Lösungsansätze zur Vermeidung der Prinzipal-Agent-Problematik nicht aufgeführt bzw. in die Kausalkette integriert.

Fall 2:

$$M \downarrow \Rightarrow i \uparrow \Rightarrow cf \downarrow \Rightarrow as \uparrow \& mh \uparrow \Rightarrow Kr \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \quad (7)$$

Diese zweite Variante des Bilanzkanales argumentiert über den negativen Effekt steigender Zinsen auf den cash flow (cf) der Unternehmen. Im Hinblick auf den ersten Fall hat dieser zweite eher ergänzende Bedeutung. Die bei der Diskussion von Fall 1 aufgeführten Hinweise zur Behandlung informationsökonomischer Probleme gelten somit analog.<sup>62</sup>

Fall 3:

$$M \downarrow \Rightarrow P_e \downarrow \Rightarrow fa \downarrow \Rightarrow fd \uparrow \Rightarrow c_{dh} \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \quad (8)$$

Dieser dritte Unterfall des Bilanzkanales konzentriert sich auf die Ausgabenneigung des Publikums - nicht auf die Kreditvergabeneigung der Geschäftsbanken. Mishkin bezeichnet diese Variante als „Household Balance-Sheet Effects“<sup>63</sup>

Hier wird davon ausgegangen, dass der von einer monetären Kontraktion ausgelöste Verfall der Aktienpreise den Gesamtwert der finanziellen Aktiva (fa sinkt) der Haushalte senkt. Der Wertverlust dieser Vermögensgegenstände wiederum verunsichert das Publikum und bringt es evtl. in Zahlungsschwierigkeiten (fd steigt). In der Konsequenz wird weniger umgeschichtet in dauerhafte Konsumgüter und Immobilien ( $c_{dh}$  sinkt). Grund hierfür ist die Befürchtung, dass diese Güter in finanziellen Notsituationen nur unter großen Verlusten in liquide Aktiva zurückverwandelt werden können. Der so entstandene Ausgabenrückgang führt dann letztlich zur Verringerung der gesamtwirtschaftlichen Aktivität.<sup>64</sup>

Geschäftsbanken erscheinen nur implizit: Die geringere Ausgabenneigung der Haushalte impliziert eine geringere Kreditnachfrage, damit ein geringeres Kreditvolumen. Hier

<sup>62</sup>Für den umgekehrten Fall eines expansiven Impulses vgl. Mishkin (1996), S. 38.

<sup>63</sup>Mishkin (1996), S. 38.

<sup>64</sup>Für den umgekehrten Fall eines expansiven Impulses vgl. Mishkin (1996), S. 39.

zeigt sich jedoch ein Anknüpfungspunkt an die betrachteten Kreditmarktmodelle des Brunner/Meltzer-Typs und dem ihnen zugrunde liegenden Zusammenhang: Dort wird erstmals darauf hingewiesen, dass es die Interaktion von Kreditangebot und -nachfrage ist, die das Kreditvolumen bestimmt.

Insgesamt können zum Bilanzkanal folgende Kritikpunkte festgehalten werden:

- die Konzentration auf deutlich aktienlastige Portfolios der Haushalte,
- die Konzentration auf Aktiengesellschaften,
- die Beschränkung auf zwei Finanzaktiva: Kasse und Aktien,
- die unvollständige Betrachtung der informationsökonomischen Thematik.

Der Bilanzkanal integriert somit mikroökonomische Aspekte - wenn auch einseitig und unvollständig - in die makroökonomische Betrachtung der Transmission geldpolitischer Impulse. Das Bankenverhalten wird teilweise mikrofundiert, aber nicht detailliert ausgearbeitet. Im Hinblick auf Kreditgenossenschaften und deren Klientel fehlt es (wegen der Konzentration auf Aktiengesellschaften) somit an Aussagekraft. Die Beschränkung auf wenige Aktiva ist kennzeichnend für eine postkeynesianische Betrachtung und läuft Gefahr, wesentliche Aspekte des Transmissionsprozesses zu übersehen.

### Der Bankenkanal

Der Bankenkanal, als zweite Teilkomponente des Kreditkanals, betrachtet als einziger Wirkungskanal im Rahmen der monetären Transmission primär das Verhalten der Geschäftsbanken. Somit erscheint er besonders geeignet zur Betrachtung des (auch gruppenspezifischen) Bankenverhaltens auf makroökonomischer Ebene.

Bei einem restriktiven monetären Impuls ergibt sich in Mishkins Darstellungsweise folgender Wirkungszusammenhang:<sup>65</sup>

$$M \downarrow \Rightarrow DE \downarrow \Rightarrow Kr \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow \quad (9)$$

Der restriktive Impuls (z.B. Verkauf von Offenmarktpapieren durch die Notenbank) verringert die Zentralbankguthaben der Geschäftsbanken und die von Kunden bei ihnen unterhaltenen Sichteinlagen. Die Geschäftsbanken senken daraufhin ihre Kreditvergabe. In der Konsequenz werden weniger Investitionen getätigt, die volkswirtschaftliche Leistung sinkt.

Der Bankenkanal geht nach Meltzer von zwei Voraussetzungen aus.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup>Vgl. Mishkin (1995), S. 7. Für den umgekehrten Fall eines expansiven Impulses vgl. Mishkin (1996), S. 37.

<sup>66</sup>Vgl. Meltzer (1995), S. 64.

1. Die Ausgaben einiger Unternehmen hängen (fast) ausschließlich von Bankdarlehen ab.
2. Der restriktive monetäre Impuls kann das Volumen an Bankkrediten relativ im Verhältnis zu anderen Aktiva verringern.

Meltzer interpretiert die erste Voraussetzung dergestalt, dass es zahlreiche Unternehmen gibt, für die Bankkredite die wichtigste Quelle der Außenfinanzierung sind.

Diese Annahme ist insbesondere im Hinblick auf die Gegebenheiten in Deutschland und konkret auf die mittelständischen Firmenkunden der Kreditgenossenschaften plausibel.

Die zweite Voraussetzung impliziert den Akzelerator-Effekt des Kreditkanals: Bankkredite entwickeln sich nicht proportional zum monetären Impuls, sondern überproportional. Somit verändern die Banken ihr Kreditangebot noch stärker, als es der monetäre Impuls für sich genommen erfordert.

Bei Betrachtung des Portfolios der Finanzaktiva des Geschäftsbankensektors bedeutet diese Voraussetzung, dass die Banken als Folge eines monetären Impulses ihr Portfolio überproportional anpassen. Sie werden also ihre Aktiva stärker umverteilen, als es die Reserveänderungen signalisieren. Im Unterschied zur ersten Voraussetzung sieht Meltzer diese zweite Annahme kritisch: Ausgehend von einem unterstellten Gewinnmaximierungskalkül ist das zunächst nicht einsichtig. Gerade die Kreditvergabe ist das ertragsstärkste Aktivum der Banken. Deshalb muss auch in Betracht gezogen werden, dass die Banken ihre Kreditvergabe bei einem restriktiven Impuls nicht einschränken, sondern ihr Kreditportfolio abschirmen, indem sie sich anderweitig Liquidität beschaffen, z.B. durch die Emission von nicht mindestreservepflichtigen Wertpapieren.<sup>67</sup>

Hier wird deutlich, dass der Bankenkanal eine unvollständige Substitution innerhalb des Bankportfolios voraussetzt. Dies gilt einerseits für die Aktivseite: Kredite können die anderen Aktiva nicht entscheidend ersetzen. Somit werden sie bei einem restriktiven Impuls abgebaut. Andererseits trifft der Bankenkanal auch analoge Annahmen für die Passivseite: Die Banken können Depositenabflüssen nicht begegnen, denn sie haben keine Alternativen der Mittelaufnahme.

Diese Annahmen werden üblicherweise, aber nicht in allen Darstellungen des Bankenkanals, von der Zusatzannahme asymmetrischer Information auf dem Kreditmarkt und daraus folgender Mengenrationierung begleitet.

Somit basiert die Kausalität des Bankenkanals auf zahlreichen restriktiven Annahmen.

Im Hinblick auf den Partner am Markt für Bankkredite - das Publikum - wirkt die Logik dieses Übertragungsweges ebenfalls sehr restriktiv: Warum sollte das Publikum z.B. einen restriktiven monetären Impuls in der von den Banken gewünschten überproportionalen Stärke mitmachen und in der Konsequenz seine Ausgaben noch stärker anpassen, als es der monetäre Impuls nahelegt? Hier stellt sich die Frage, ob auf Publikumsseite

---

<sup>67</sup>Starke Evidenz für diese Position liefert z.B. die Untersuchung von Romer/Romer (1990).

nicht eine Überschussnachfrage nach Krediten entsteht, die von anderen Finanzintermediären bedient werden kann. Damit sinkt die Kreditvergabe der Banken, nicht aber die des gesamten Finanzdienstleistungssektors.

Denkbar ist auch, dass es sich hierbei um eine umgekehrte Kausalität handelt: Monetäre Impulse verändern die Kreditnachfrage und die Banken passen sich dem an.<sup>68</sup> Diese Kausalitätsproblematik trägt ihren Anteil dazu bei, dass in der wissenschaftlichen Diskussion gerade über die Bedeutung des Bankenkanals Unklarheit herrscht. So hält Meltzer den Kanal zwar für existent, kann jedoch keine empirische Evidenz für eine hohe Bedeutung erkennen.

Diese Position wird z.B. von Romer/Romer gestützt. Die umfangreiche empirische Untersuchung von Altunbas, Fazylov und Molyneux wiederum mündet in diese bemerkenswerte Schlussfolgerung: „This paper adds to the confusion on evidence of a bank lending channel in Europe.“<sup>69</sup>

Diese empirisch geführte Diskussion soll nicht weiter verfolgt werden. Klar erkennbar ist jedoch, dass der Bankenkanal entscheidend vom Verhalten der Geschäftsbanken abhängt.

Insbesondere ist die Zusammensetzung des Aktivportfolios der Geschäftsbanken entscheidend: Wie sind die Relationen zwischen den Aktiva üblicherweise und wie (falls überhaupt) reagieren sie auf - insbesondere restriktive - monetäre Impulse?

Somit wird die mikroökonomische Untersuchung der Kreditgenossenschaften zwangsläufig auch Aussagen zur mikroökonomischen Fundierung des Bankenkanals treffen.

Analog wird die aggregierte Betrachtung zeigen, ob sich die Kreditgenossenschaften so verhalten, wie es der Bankenkanal für das Geschäftsbankensystem voraussagt.

## 2.2.5 Der Kanal der relativen Preise

Der Kanal der relativen Preise ist wie das bereits vorgestellte Kreditmarktmodell von Brunner und Meltzer Teil der monetaristischen Konzeption. Er stellt das transmissions-theoretische Gegenstück zum Kreditmarktmodell des Geldangebotsprozesses dar.

Mishkin kategorisiert den Kanal der relativen Preise als „Other Asset Price Effects“.<sup>70</sup> Diese Einordnung ist aus monetaristischer Sicht falsch. Monetaristen sehen die Impulstheorie der relativen Preise nicht als komplementär zu anderen Übertragungskanälen, sondern als diese umfassend. Sie begründen ihre Sichtweise damit, dass die Theorie der relativen Preise alle Vermögenmärkte und deren relative Preise beinhaltet.

---

<sup>68</sup>Ähnlich bei Meltzer (1995), S. 65.

<sup>69</sup>Altunbas/Fazylov/Molyneux (2002), S. 2107. Von den Ländern der EWU weisen nach dieser Studie Italien und Spanien einen Bankenkanal auf, Frankreich und Deutschland jedoch nicht.

<sup>70</sup>Mishkin (1995), S. 5.

Meltzer unterteilt die Impulstheorien aus diesem Grund in nicht-monetaristische und monetaristische.<sup>71</sup> Die ersteren betrachtet er hierbei als grundsätzlich unvollständig: „[...] this answer is at best partial and incomplete.“<sup>72</sup>

Mishkin führt als Besonderheit der monetaristischen Sicht eine Nichtgebundenheit an spezielle Übertragungswege an. Es gibt aus seiner Sicht mindestens zwei Übertragungswege des geldpolitischen Impulses über relative Preise:<sup>73</sup>

1. Tobin´s q,
2. Vermögenseffekte.

Die Wirkungskette im ersten Fall kann anhand eines expansiven Impulses vorgestellt werden:<sup>74</sup>

$$M \uparrow \Rightarrow P_e \uparrow \Rightarrow q \uparrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (10)$$

Der expansive monetäre Impuls stört das vorherige Gleichgewicht der Aktiva des Publikums, die faktisch gehaltene Geldmenge übersteigt nun die gewünschte. In der Konsequenz erfolgt hier eine Umschichtung in Aktien, deren Preis steigt. Das Tobinsche q wiederum, definiert als Quotient aus Marktwert des Unternehmens und Kapitalwiederbeschaffungskosten, wird nun steigen (Annahme: Es handelt sich um Aktiengesellschaften). Der gestiegene Wert von q induziert höhere Investitionen (da diese relativ zum Unternehmenswert günstig sind). Aus ihnen folgt c.p. eine Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität.

Der Fall der Vermögenseffekte kann wie folgt dargestellt werden:

$$M \uparrow \Rightarrow P_e \uparrow \Rightarrow W \uparrow \Rightarrow C \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (11)$$

Somit wird hier nicht das Zusammenspiel der Aktienpreise mit dem Tobinschen q aufgezeigt, sondern jenes mit dem Vermögen des Publikums.

Für Meltzer sind derartige spezifizierte Übertragungswege letztendlich immer nur verschiedene Möglichkeiten der Impulsweiterleitung über den Mechanismus der relativen

---

<sup>71</sup>Diese Unterteilung ist inhaltlich deckungsgleich mit Cassel (1995) und Duwendag et al. (1999), die die Mechanismen der Transmission in kredit- und vermögenstheoretische einteilen (Cassel (1995), S.149 bzw. Duwendag et al. (1999), S. 189ff.). Insbesondere Cassels Definition ist jedoch präziser als Meltzers, denn die vermögenstheoretische Sichtweise findet sich auch bei Tobin, der nicht den Monetaristen zugerechnet werden kann. Weniger exakt als die bisher genannten Abgrenzungen erscheint die Aufteilung in „money view“ (oft etwas oberflächlich gleichgesetzt mit dem Mechanismus der relativen Preise, von einigen Autoren jedoch auch als gemeinsamer Überbegriff für den Transmissionsmechanismus der relativen Preise und denjenigen des IS/LM - Modell verwendet) und „credit view“. Sie beherrscht zwar in weiten Bereichen die oft kontrovers geführte Diskussion, benennt aber nicht das wesentliche Unterscheidungsmerkmal der Ansätze: Die Konzentration auf wenige oder die simultane Betrachtung aller Aktiva.

<sup>72</sup>Meltzer (1995), S. 52.

<sup>73</sup>Vgl. Mishkin (1995), S. 6.

<sup>74</sup>Annahme hierbei ist, dass die Aktiva auf Geld und Aktien beschränkt sind.

Preise. Wie die Weiterleitung letztendlich erfolgt, hängt von den Erwartungen der Akteure (Publikum und Geschäftsbanken) hinsichtlich z.B. der Dauerhaftigkeit und der Zielrichtung des Impulses ab. Hier wird eines der zentralen Paradigmen des Monetarismus deutlich: Erwartungen der Marktteilnehmer haben eine überragende Bedeutung. Dabei handelt es sich jedoch nicht um rationale, sondern um adaptive Erwartungen. Felderer und Homburg beschreiben adaptive Erwartungen zusammenfassend als „[...] Erwartungshypothese des Monetarismus [...]“.<sup>75</sup> Mit dieser Erwartungshypothese kann ein Lernprozess der Wirtschaftssubjekte dargestellt werden, „[...] die zukünftigen Erwartungen basieren auf der in der Vergangenheit beobachteten Entwicklung.“<sup>76</sup> Obwohl die Rolle der Banken im Transmissionsprozess in der dargestellten Wirkungskette nicht hervorgehoben wird, trifft Meltzer nach Erläuterung des Grundmodells der relativen Preise doch einige Aussagen zu ihrer Bedeutung insgesamt und ihrer Rolle im (entsprechend differenzierter betrachteten) Transmissionsprozess:<sup>77</sup>

- Die Geschäftsbanken sind ein (neben anderen) Finanzintermediär.
- Ihre Anwesenheit im Transmissionsprozess erweitert die monetäre Basis um Geschäftsbankenguthaben bei der Zentralbank.
- Banken kaufen staatliche Schuldverschreibungen und vergeben Kredite.
- Banken orientieren sich am Profitkalkül.

Damit erhalten die Geschäftsbanken ihren Platz im Transmissionsprozess klar zugewiesen. Im Unterschied zu den diversen Varianten des credit view ist diese Position nicht vordergründig exponiert und von zentraler Bedeutung für den Transmissionsprozess insgesamt.

Diese Betonung der Banken im credit view resultiert jedoch aus einer restriktiven Sichtweise, die in letzter Konsequenz auf der Annahme einer Permanenz unvollkommener Märkte und bestimmter Substitutionsverhältnisse der Vermögensgegenstände (Bankkredite als unvollkommene Substitute für Wertpapiere) und Verbindlichkeiten (Depositen können kaum substituiert werden) von Geschäftsbanken beruht.

Die Einbindung der Geschäftsbanken in die erste Stufe des Transmissionsprozesses der relativen Preise zeigt Cassel detailliert auf. Nachfolgend der Ablauf eines expansiven monetären Impulses:<sup>78</sup>

1. Ein monetärer Impuls stört das Portfoliogleichgewicht der Geschäftsbanken.
2. Die Geschäftsbanken legen die zugeflossene Liquidität zunächst am Interbanken-/Geldmarkt an.
3. Diese Verhaltensweise aller Geschäftsbanken senkt den Geldmarktzins.

---

<sup>75</sup>Felderer/Homburg (1991), S. 260.

<sup>76</sup>Illing (1997), S. 90. Meltzer (1995), S. 53, umschreibt diesen Erwartungstyp so: „As more information accrues, the initial change in the monetary base [...] will be seen more clearly [...].“

<sup>77</sup>Vgl. Meltzer (1995), S. 62f.

<sup>78</sup>Die Darstellung lehnt sich an Cassel an, vgl. Cassel (1995), S. 153ff.

4. Die Geschäftsbanken wechseln nun in den relativ ertragsstärkeren Markt für Rentepapiere. Damit treten die Geschäftsbanken nun in Interaktion mit dem Publikum.
5. Durch diese Neunachfrage steigen die Kurse der Bonds und ihre Rendite fällt.
6. Das Publikum sucht lukrative Wiederanlagemöglichkeiten und findet sie in den Passivprodukten der Geschäftsbanken sowie in der Tilgung von Bankkrediten.
7. Damit verfügen die Geschäftsbanken erneut über ungewünschte Überschussliquidität.
8. Deshalb senken sie die Passivzinsen.
9. Nun wechseln die Geschäftsbanken in die dritte Möglichkeit auf der Aktivseite: Sie erhöhen ihr Kreditangebot und senken die Aktivzinsen.
10. Das Publikum nimmt zu den niedrigeren Zinsen mehr Kredite auf.
11. Der erhöhte Kreditbestand bei niedrigeren Zinsen erzeugt einen höheren Bestand an Sichteinlagen und damit steigt die Geldmenge.

Die weiteren Stufen des Transmissionsprozesses, die durch ein „Überspringen“ des Impulses auf den realen Sektor der Wirtschaft gekennzeichnet sind, werden an dieser Stelle nicht mehr betrachtet.<sup>79</sup>

Die dargestellte erste Stufe des Transmissionsprozesses der relativen Preise (am Beispiel eines expansiven monetären Impulses) ist im Hinblick auf die Geschäftsbanken somit durch folgende Vorgehensweise gekennzeichnet:

- Die Geschäftsbanken legen die Überschussliquidität stufenweise in Aktiva mit höheren Ertragsraten an.
- Die Informationskosten hemmen diesen Prozess jedoch. Die Anlage in einer ertragsstärkeren Anlage erfolgt erst dann, wenn die informationsbedingten höheren Grenzkosten und die Grenzerträge gleich sind.
- Dieser Punkt wird dadurch erreicht, dass die Grenzertragsrate des Aktivums mit höherer Liquidität entsprechend abfällt (als Folge des Renditeverfalls aus Zusatznachfrage).

Die Geschäftsbanken handeln somit- analog zum Geldangebotsmodell von Brunner und Meltzer - als Gewinnmaximierer. Es zeigt sich auch, dass der credit view in seiner aktuellen Ausprägung als Bankenkanal (der die ältere Darstellungsweise des postkeynesianischen IS-LM-Ansatzes modifiziert, aber nicht entscheidend verbessert) letztendlich als Bestandteil des Transmissionsmechanismus der relativen Preise interpretiert werden kann.<sup>80</sup> Der vermögenstheoretische Ansatz monetaristischer Prägung zeigt die Banken

---

<sup>79</sup>Vgl. hierzu Cassel (1995), S. 159ff.

<sup>80</sup>So zum Beispiel Meltzer (1995), S. 70.

aber nicht nur als Gewinnmaximierer - diese Zielsetzung verfolgen sie auch im Rahmen der kredittheoretischen Ansätze.

Im vermögentheoretischen Ansatz reagieren sie vielmehr mit ihrem *ganzen* Aktivportfolio auf Änderungen der relativen Ertragsraten.

Damit eröffnet der Transmissionsmechanismus der relativen Preise vielfältige Möglichkeiten für die differenzierte Analyse des Bankenverhaltens und ihre Einbindung in den Transmissionsprozess.

### 2.2.6 Zusammenfassung: Die Rolle der Kreditinstitute im Transmissionsprozess

Der Transmissionsmechanismus geldpolitischer Maßnahmen ist trotz langjähriger Untersuchungen noch nicht abschließend geklärt. Er wird auch weiterhin kontrovers diskutiert. Thieme und Vollmer umschreiben diese Kontroverse so: „Konkurrierende Hypothesen über Geldwirkungen i.e.S. existieren, seit der spontane Übergang von naturalen zu monetär organisierten Tauschwirtschaften wissenschaftliches Interesse gefunden hat.“<sup>81</sup>

Sogar die Definition und Abgrenzung der Kanäle selbst ist umstritten: Bofinger, Reischle und Schächter vertreten den Standpunkt, dass die gegenwärtig in der theoretischen Diskussion dominierenden Übertragungskanäle „money view“ und „credit view“ keineswegs den aktuellen Stand der Transmissionstheorie darstellen.<sup>82</sup>

Dieser Position kann jedoch nicht zugestimmt werden. Die beiden Konzepte dominieren die aktuelle - weitgehend empirisch ausgetragene - Diskussion des Transmissionsprozesses.

Issing und Bischofberger wiederum halten fest: „Der Transmissionsprozeß[!] der Geldpolitik ist trotz intensiver theoretischer und empirischer Forschung weiterhin nur lückenhaft bekannt.“<sup>83</sup> Dem kann insbesondere im Hinblick auf die mangelnde detaillierte Mikrofundierung einzelner Gruppen von Akteuren zugestimmt werden.

Thieme fasst die aktuelle Situation der Transmissionstheorie so zusammen: „Der heutige Stand der Transmissionstheorie ist ein ‘Multi Channel View’. Es werden verschiedene einzelne Transmissionskanäle und -variablen analysiert.“<sup>84</sup>

Die durchgeführte Untersuchung der Wirkungskanäle des Transmissionsmechanismus zeigte deren Struktur und den Stand der aktuellen wissenschaftlichen Diskussion auf. Bei der Vorstellung aller Ansätze wurde besonders auf die Rolle der Geschäftsbanken und Ansätze zur Modellierung ihres Verhaltens geachtet. Hierbei schien es zunächst, dass es der credit view (= Kreditkanal) und insbesondere sein Unterfall des Bankenkanals ist, der sich mit Geschäftsbanken und ihrem Verhalten befasst. Die Betrachtung des Bankenkanals verdeutlicht, dass die Geschäftsbanken - und damit auch die Kreditgenossenschaften - in zweifacher Hinsicht als Akteure im Geldangebotsprozess auftauchen:

- im Zusammenwirken mit der Notenbank und

---

<sup>81</sup>Thieme/Vollmer (1987), S. 75.

<sup>82</sup>Vgl. Bofinger/Reischle/Schächter (1999), S. 29.

<sup>83</sup>Issing/Bischofberger (1995), S. 124.

<sup>84</sup>Thieme (2003), S. 21.

- im Zusammenwirken mit dem Publikum. Die Kreditvergabe an Nichtbanken wiederum ist wichtigster Gegenposten der Geldmenge.

Die erste Schnittstelle ist Kernelement der Theorie des Geldangebots und damit gleichzeitig auch Teil der ersten Stufe im Transmissionsprozesses. Das Besondere dieser Schnittstelle liegt in der Unmittelbarkeit der Auswirkungen geldpolitischer Maßnahmen auf Geschäftsbanken.

Das Zusammenspiel von Geschäftsbanken und Publikum folgt zeitlich sehr dicht und bildet zusammen mit dem von der Notenbank ausgelösten Basiseffekt die Phase des „Liquiditätseffektes“<sup>85</sup>, der ersten Stufe im geldpolitischen Transmissionsprozess.

Offene Fragen bezüglich des Bankenkanals sind nach Hubbard:<sup>86</sup>

1. Warum benötigen einige Unternehmen Banken zur Finanzierung?
2. Wie wirken exogene Einflüsse auf das Bankenverhalten?
3. Welchen Zugriff haben welche Geschäftsbanken auf andere liquide Mittel, wenn die Notenbank eine restriktive Maßnahme umsetzt?

Diese drei Fragen zeigen, dass es letztlich nur die Mikrofundierung des Bankenverhaltens ist, die Antworten liefern kann. Sie werden im Rahmen der Mikrofundierung des Verhaltens genossenschaftlicher Kreditinstitute abgearbeitet. Diese Untersuchung wird dabei jedoch immer im Kontext der aktuellen geldpolitischen Rahmenbedingungen in Deutschland erfolgen.

Zwar stellt der Bankenkanal somit einige wichtige Kernfragen zum Bankenverhalten und zeigt Ansätze einer differenzierten Betrachtung.

Dennoch ist diese Sichtweise vor dem Hintergrund des Kanals der relativen Preise eine eher eingeschränkte.

Die Betrachtung dieses vermögenstheoretischen Übertragungskanals verdeutlicht, dass einerseits das den älteren keynesianischen zugrunde liegende Kreditkostenkonzept und die Beschränkung auf wenige Aktiva zu irreführenden Schlussfolgerungen verleiten.

Sie zeigt aber andererseits auch auf, dass der Bankenkanal als modernes keynesianisches Konzept u.U. ebenfalls zu kurz greift: Er leitet zwar kurzfristig durchaus vorstellbare Rationierungsphänomene als Konsequenz asymmetrischer Information ab.

Auch ist er durchaus nicht an Rationierungseffekte gebunden, wie es gelegentlich in der Literatur in einer etwas verengenden Sichtweise dargestellt wird.

Dabei „vergisst“ der Bankenkanal jedoch mögliche Lösungsansätze für Informationsasymmetrien und insbesondere Lerneffekte auf beiden Marktseiten. Er unterstellt implizit, dass die Banken ihren Informationsnachteil gegenüber den Kreditnehmern dauerhaft hinnehmen müssen. Jedoch arbeiten Banken z.B. mit Datenpools, aus denen sie

---

<sup>85</sup>Vgl. Cassel (1995), S. 153ff.

<sup>86</sup>Vgl. Hubbard (1995), S. 66.

Ausfallwahrscheinlichkeiten für Neukunden mittels Vergleich mit ähnlichen Kunden ableiten können. Damit können sie sich ein recht genaues Bild über die Bonität auch von Neukunden machen und bei Bedarf entsprechende Risikozuschläge verlangen. Diese Möglichkeiten können jedoch die Existenz eines Bankenkanals zu einer lediglich temporären Erscheinung werden lassen.

Weiterhin arbeiten zahlreiche dem Bankenkanal zugrunde liegende Mikromodelle mit Angebotsmonopolen (zumindest aber mit monopolistischem Wettbewerb), deren praktische Relevanz im heutigen Bankenumfeld zu überprüfen ist.

Vor diesem Hintergrund kann der Mechanismus der relativen Preise als der umfassendere Transmissionsansatz betrachtet werden, der in diesem Sinne wesentliche Teile des credit view beinhaltet, aber deren transitorische und i.d.R. untergeordnete Bedeutung hervorhebt.<sup>87</sup>

Im folgenden Kapitel werden die aktuellen geldpolitischen und bankenregulatorischen Rahmenbedingungen in der Bundesrepublik Deutschland vorgestellt und diskutiert. In Verbindung mit der bisher vorgestellten geldtheoretischen Betrachtung bilden sie das makroökonomische Umfeld der Geschäftsbanken und somit auch der Kreditgenossenschaften. Damit wird die Vorbereitung für die mikroökonomische Untersuchung abgeschlossen.

## **3 Makroökonomische Rahmenbedingungen der Kreditvergabe**

### **3.1 Bankenregulierung**

#### **3.1.1 Warum Bankenregulierung?**

Die geldtheoretische Analyse erfolgte bisher unter der Annahme fehlender staatlicher Eingriffe in die Märkte.

Neuberger ist zuzustimmen, wenn sie festhält, dass „[...] der Bankensektor [...] jedoch einer der am stärksten regulierten Wirtschaftssektoren“ ist.<sup>88</sup> Die Aktivitäten des Staates umfassen hierbei neben vielfältigen Maßnahmen zur Marktregulierung auch - als konsequenteste Form - den Aspekt des staatlichen Eigentums an Banken. Es ist zu beachten, dass es neben dieser staatlichen Kontrolle auch eine Marktkontrolle gibt: „Banken werden wie alle Unternehmen durch den Markt kontrolliert, wenn andere Marktteilnehmer ihr Risikoverhalten beobachten und aus diesen Beobachtungen geeignete Schlüsse ziehen.“<sup>89</sup> Das in der Diskussion dominierende Argument für den staatlichen Eingriff in den Bankenmarkt ist somit, wie auch in anderen Fällen, Marktversagen. Wenn der Markt seine Kontrollaufgaben nicht (mehr) übernimmt, greift die Bankenregulierung ein. Dieses Versagen des Bankenmarktes kann nach Neuberger „[...] entstehen, weil Banken im Rahmen

---

<sup>87</sup>Die Kontroverse zwischen credit view und money view hat sich zwischenzeitlich auf empirische Untersuchungen konzentriert und soll im Rahmen dieser Arbeit nicht verfolgt werden. Einen Überblick hierzu liefert Eckermann (1995). Empirische Evidenz, aber auch ökonomische Argumente zugunsten des money view liefern Romer/Romer (1990).

<sup>88</sup>Neuberger (1998), S. 177.

<sup>89</sup>Vgl. Burghof, H.-P./Rudolph, B. (1996), S. 37.

ihrer Fristentransformation langfristige unsichere Kredite in kurzfristige sichere Einlagen umwandeln, wobei hinsichtlich des Kreditportfolios asymmetrische Information besteht.“<sup>90</sup>

Insbesondere weist Neuberger auf die hohe Ausprägung der Informationsasymmetrie zwischen der jeweiligen Bank und den Anlegern hin: „So lässt [!] sich die Bonität einer Bank, die langfristige Kreditbeziehungen eingeht, durch einen Einleger nur mit großem Aufwand einschätzen. Es fehlen ihm die für eine dauerhafte Kontrolle der Bank notwendigen Kenntnisse und Informationen.“<sup>91</sup>

Die Kenntnis langfristiger Kreditbeziehungen bedeutet die Überlassung vertraulicher Kundendaten an den Einleger. Im Hinblick auf die mittlerweile erreichte typische Größe auch von Kreditgenossenschaften geht es hierbei um viele tausende Datensätze mit privaten Informationen. Zur Einschätzung der Kreditausfallrisiken sind jedoch beschränkte Angaben kaum von Aussagekraft. Stünden die Daten jedoch zur Verfügung, so wären sie aufgrund der Fülle kaum auswertbar - der Aufwand hierfür stünde auch nicht im Verhältnis zur typischen Einlagenhöhe eines Bankengläubigers. Darüberhinaus ist zu beachten, dass die Preisgabe derartiger Daten zu Wettbewerbsverzerrungen führen kann, wenn sie z.B. Mitbewerbern bekannt werden. Denkbar ist hier ein durch den Mitbewerber aufgrund dieser Daten ausgelöster Preiswettbewerb.

Vor diesem Hintergrund ist es aus ökonomischer Sicht nicht sinnvoll für den einzelnen Anleger, seine Hausbank zu kontrollieren.

Burghof und Rudolph leiten aus dieser Ausgangslage insgesamt drei Argumente für eine staatliche Bankenaufsicht ab:<sup>92</sup>:

1. Einlegerschutzargument,
2. Kontrollkostenargument,
3. Bank Run-Argument.

Das Einlegerschutzargument betrachtet das Problem, dass sich die Gläubiger nicht gegen ein Fehlverhalten der Bank schützen können. Das Kontrollkostenargument bezieht sich auf die Vermeidung gesamtwirtschaftlicher Ineffizienzen mittels Bündelung der Bankenaufsicht in einer Institution.

Das dritte Argument kann sowohl aus den Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise 1929-1933 als auch aus dem Einzelkalkül der Einleger abgeleitet werden: Jeder Gläubiger muss bei schlechten Nachrichten über seine Bank davon ausgehen, dass andere Einleger unverzüglich - d.h. noch vor ihm - ihre Einlagen abziehen. Durch den Abzug besteht die Gefahr der Insolvenz und damit des Verlustes seiner Einlage. Damit hat er einen Anreiz, möglichst schnell seine Einlagen abzuheben. Dasselbe Verhalten legen auch die anderen Anleger dieser Bank an den Tag - der Ansturm beginnt.

---

<sup>90</sup>Neuberger (1998), S. 177.

<sup>91</sup>Neuberger (1998), S. 177.

<sup>92</sup>Vgl. Burghof/Rudolph (1996), S. 19f.

Die Problematik besteht nun darin, dass ein solcher Ansturm auf eine Bank wie ein Lauffeuer auf letztendlich alle vorhandenen Banken übergreift und damit der gesamte Bankenmarkt versagt.<sup>93</sup>

Neuberger weist zu Recht darauf hin, dass ein derartiges Marktversagen in seiner Konsequenz insbesondere kleinere, junge Firmen betrifft, denn diese können sich i.d.R. nicht am Kapitalmarkt finanzieren, sondern sind auf Banken angewiesen. Es ist damit gleichzeitig auch für Finanzsysteme gefährlich, die sehr stark auf die Finanzierung durch Bankkredite abstellen.

Als weitere Begründungen für die Regulierung des Bankenmarktes sind seine Marktform und mögliche Verbundeffekte (Interessenkonflikte als Folge der Produktion verschiedener Finanzdienstleistungen in einer Hand) zu erwähnen.<sup>94</sup>

Im Rahmen dieser Arbeit soll keine weitere detaillierte Diskussion dieser Begründungen für eine staatliche Bankenaufsicht erfolgen. Vielmehr wird ihre aktuelle Ausgestaltung in Deutschland in den nächsten zwei Abschnitten vorgestellt.

Diese einführende Analyse zeigt jedoch bereits auf, dass die Marktform ein wichtiger Gesichtspunkt der späteren Analyse der Kreditgenossenschaften sein muss.

### **3.1.2 Methoden und gesetzliche Grundlagen**

Der Bankenaufsicht stehen mehrere Maßnahmen zur Verfügung. Sie lassen sich in zwei Gruppen unterteilen.<sup>95</sup>

1. protektive Maßnahmen und
2. präventive Maßnahmen.

Maßnahmen der ersten Gruppe dienen dem Schutz vor einer konkreten drohenden Insolvenz bzw. dem dann erforderlichen Schutz der Einleger. Präventive Maßnahmen hingegen sollen die Krisenwahrscheinlichkeit verringern.

Hinzu kommen als dritte - hier nicht weiter betrachtete - Regulierungsmaßnahmen die wettbewerbspolitischen Instrumente.

Die folgende Untersuchung konzentriert sich auf die Maßnahmen der präventiven Bankenaufsicht. Diese können nach Neuberger wie folgt eingeteilt werden:<sup>96</sup>

- Verbot und Trennung von Geschäften,
- Diversifikationsgebote,
- Liquiditätsgrundsätze,
- Eigenkapitalnormen,

---

<sup>93</sup>Vgl. Neuberger (1998), S. 179.

<sup>94</sup>Vgl. Neuberger (1998), S. 180.

<sup>95</sup>Vgl. Neuberger (1998), S. 180.

<sup>96</sup>Vgl. Neuberger (1998), S. 180.

- Zulassungsanforderungen,
- Informationsgebote,
- Rechnungs- und Bilanzierungsvorschriften.

Bei den ersten vier Maßnahmen handelt es sich um Eingriffe in die Portfolios der Geschäftsbanken. Nur diese sollen im Folgenden betrachtet werden, denn die anderen Maßnahmen sind im Hinblick auf die laufende Kreditvergabe und das Impulsverhalten der Kreditgenossenschaften von untergeordneter Bedeutung.

Die Thematik des Verbots bzw. der Trennung von Geschäften stellt die Frage nach der Struktur des Bankensystems: Soll es sich bei den Geschäftsbanken um Universalbanken oder um Trennbanken handeln? Neuberger führt aus, dass die Universalbankenlösung nicht nachweisbar zu Interessenkonflikten führt. Gleichzeitig jedoch haben Universalbanken gemäß empirischen Studien „[...] eine höhere Effizienz, geringere Verluste und damit eine höhere Profitabilität [...]“ als Trennbanken.<sup>97</sup> Da es sich bei den Kreditgenossenschaften der Primärstufe ebenso um Universalbanken handelt wie bei ihren Mitbewerbern, wird diese Thematik im Rahmen der Arbeit - deren Ziel die Feststellung möglicher Unterschiede zwischen Kreditgenossenschaften und ihren Mitbewerbern sowie sich hieraus ergebenden Konsequenzen im Geldangebotsprozess ist - nicht weiter verfolgt. Der Typ der Universalbank wird als gegeben betrachtet.

Maßnahmen aus dem Bereich der Diversifikationsgebote finden sich im Kreditwesengesetz (im Folgenden: KWG). Neuberger unterteilt die möglichen Gebote in zwei Gruppen:<sup>98</sup>

1. Risikozerfällungsgebot und
2. Risikostreuungsgebot.

Das Risikozerfällungsgebot stellt auf die Höhe des Kredites an den einzelnen Kreditnehmer ab und limitiert diesen im § 13 KWG quantitativ. Beim Risikostreuungsgebot geht es um die Beschränkung der Branchenrisiken. Für den Bereich des zweiten Ansatzes liegen keine zwingenden Vorgaben vor. Damit obliegt es jeder einzelnen Bank selbst, ihr Portfolio entsprechend zu diversifizieren. Hier liegt ein Ansatzpunkt für die Differenzierung zwischen den Bankengruppen: Die Gruppe der Großbanken agiert international, Sparkassen und Kreditgenossenschaften national. Im Hinblick auf den im Rahmen dieser Arbeit betrachteten deutschen Bankenmarkt agieren die Großbanken auf dem ganzen Markt, Sparkassen und Kreditgenossenschaften jedoch nur auf regionalen Märkten.

Die ehemaligen Liquiditätsgrundsätze (für Grundsätze gilt im Folgenden: GS) II und III zielten auf bestimmte Relationen zwischen der Aktiv- und Passivseite der Bankenbilanz in langfristiger (GS II) bzw. in kurz- und mittelfristiger Hinsicht (GS III).

---

<sup>97</sup>Neuberger (1998), S. 184.

<sup>98</sup>Vgl. Neuberger (1998), S. 184.

Im April 2000 trat der neue integrierende GS II in Kraft. Jedoch gilt auch nach der Konzentration der ehemals beiden Grundsätze auf einen einzigen unverändert die folgende Zielsetzung: „Liquiditätsgrundsätze betreffen die Relationen zwischen Aktiv- und Passivgeschäften und zielen darauf ab, das Risiko aus der Fristentransformation der Banken zu begrenzen.“<sup>99</sup> Insgesamt stellt somit der Liquiditätsgrundsatz kein bankengruppenspezifisches Steuerungsinstrument dar. Jedoch wird mikroökonomisch zu untersuchen sein, ob und wie stark er das Kreditvergabeverhalten der Kreditgenossenschaften berührt.

Die Eigenkapitalnormen sind im § 10 KWG i.V.m. dem GS I kodifiziert. Ihre Aufgaben können mit Neuberger in zweifacher Hinsicht definiert werden:<sup>100</sup>

1. Die gesetzlichen Vorgaben erzeugen einen Puffer, der den Einlegern ein Gefühl der Sicherheit vermittelt. Damit wird die Wahrscheinlichkeit von - psychologisch bedingten - Bank Runs gesenkt.
2. Eine gesetzlich vorgegebene hohe Mindest-Eigenkapitalquote verringert den Anreiz für Moral-Hazard-Handlungen der Eigentümer.

Die Eigenkapitalnormen wurden im Laufe der Zeit immer wieder angepasst. Praktische Zielsetzung blieb jedoch, ein zu umfang- und risikoreiches Kreditgeschäft zu verhindern. Durch die Koppelung der vergebenen Risikoaktiva an das Eigenkapital der Bank entsteht einerseits eine Obergrenze für die Kreditvergabe. Andererseits ergibt sich aber auch eine Kostenbelastung der Kreditvergabe, die diese zusätzlich dämpft. Bei Kreditgenossenschaften setzt sich das Eigenkapital aus den Rücklagen und den Geschäftsguthaben der Mitglieder zusammen. Für die Geschäftsguthaben werden typischerweise relativ hohe Dividenden gezahlt, womit eine Ausweitung des Eigenkapitals zwecks Kreditausweitung über diese Schiene kostspielig ist.

Die aktuelle Version der Eigenkapitalnormen entstand mit der 6. KWG-Novelle in 1998.

Die einschneidendsten Änderungen im Bankenaufsichtsrecht der nächsten Jahre werden aus der Umsetzung von „Basel II“ erwartet. Paul fasst den Basler Akkord zusammen: „Ein von drei Säulen getragener Ansatz soll die Stabilität des internationalen Finanzsystems stärken.“<sup>101</sup> Bei den drei Säulen handelt es sich um quantitative Eigenkapitalanforderungen (Säule I), qualitative Aufsicht (Säule II) und Transparenzvorschriften (Säule III).

Aus der Umsetzung von Basel II werden sich insbesondere Änderungen der aufsichtsrechtlichen Vorgaben hin zu einer stärker risikorientierten Kreditvergabe ergeben. Da jedoch einerseits mit der Umsetzung nicht vor 2007 zu rechnen ist und andererseits verschiedene Aspekte derzeit noch nicht abschließend geklärt sind, wird im Rahmen dieser Arbeit darauf verzichtet, den aktuellen Stand detailliert vorzustellen.

---

<sup>99</sup>Neuberger (1998), S. 183.

<sup>100</sup>Vgl. Neuberger (1998), S. 183.

<sup>101</sup>Paul (2001), 9.

Die Position des genossenschaftlichen Verbundes zu Basel II war anfangs durchaus kritisch<sup>102</sup> Fundamentale Kritik an der Ausrichtung von Basel II übt aktuell auch Buchholz. Aus ihrer Sicht gilt: „Basel II benachteiligt kleine Kreditinstitute und zwingt zu größeren Einheiten“<sup>103</sup>.

Jedoch hat sich die Position genossenschaftlichen Verbundes selbst gewandelt. Zwischenzeitlich werden wichtige Anpassungen des Regelwerkes als Erfolg eigener Lobbyarbeit gesehen. Besonders hervorgehoben werden folgende Verbesserungen für kleine und mittelgroße Banken:

1. Interne Ratingverfahren werden für alle Banken als Wahlmöglichkeiten zugelassen.
2. Der Kreis der anerkennungsfähigen finanziellen Sicherheiten wurde um Sachsicherheiten erweitert, die Sicherheitsabschläge bei bereits vorher anerkannten Sicherheiten wurden reduziert.
3. Für eine Übergangszeit wird es möglich sein, einen Teil des Kreditportfolios mit dem Standardansatz und andere Teile mit einem internen Ratingverfahren zu bewerten (vorübergehender Partial Use).
4. Für Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen wurden die Eigenkapitalsätze im 3. Konsultationspapier verringert.
5. Die Berücksichtigung der Restlaufzeit für die Eigenkapitalberechnung ist entfallen.
6. Die Meldeerfordernisse nach Säule III wurden reduziert.

Zum ersten Punkt ist anzumerken, dass ursprünglich die Anforderungen an den Einsatz von internen Ratingverfahren so hoch waren, dass sie nur von Großbanken hätten erfüllt werden können. Für z.B. Kreditgenossenschaften hätte das letztendlich den Fortbestand des derzeitigen GS I bedeutet und somit keine Chance, mögliche Erleichterungen von Basel II einzusetzen.<sup>104</sup>

Der zweite Aspekt hebt hervor, dass nun - entgegen ursprünglichen Planungen - auch z.B. die bei Kreditgenossenschaften dominierenden Grundpfandrechte anerkannt werden. Die Reduktion der Abschläge erhöht den Wert der anerkannten Sicherheiten und vermindert die erforderliche Eigenkapitalunterlegung.

Eine weitere Verbesserung stellt die Wahlmöglichkeit dar, die beiden Ansätze zur Berechnung der Eigenkapitalanforderungen vorübergehend parallel zu betreiben. Damit sind kleine und mittelgroße Banken nicht gezwungen, ihre Systeme - zu relativ überproportionalen Kosten - sofort vollständig umzustellen.

Der vierte Aspekt ist für die Kreditgenossenschaften von besonderer Bedeutung: Die Verringerung der Eigenkapitalsätze für kleine und mittelständische Unternehmen entlastet das Kerngeschäft.

---

<sup>102</sup>Zum Hintergrund der Entwicklung von Basel II sowie einer kritischen Sicht aus dem Blickwinkel der Kreditgenossenschaften vgl. Wild (2000).

<sup>103</sup>Buchholz (2005), S. 2.

<sup>104</sup>Vgl. Krüger (2005), S. 13.

Auch der fünfte Gesichtspunkt kommt den Kreditgenossenschaften entgegen: Wurden in bisherigen Entwürfen von Basel II lange Kreditrestlaufzeiten als risikoe erhöhend betrachtet und behandelt, so ist dieser Ansatz nun entfallen. Das ist insbesondere für die Kreditgenossenschaften und auch die Sparkassen vorteilhaft, die typischerweise langlaufende Wohnbau- und Investitionsdarlehen vergeben.

Der letzte Gesichtspunkt schließlich ist ebenfalls vorteilhaft: Ursprünglich waren die Meldevorschriften an den Möglichkeiten und Rechnungslegungsstandards international operierender Banken orientiert. Hier konnten erhebliche Erleichterungen erzielt werden, die Krüger so zusammenfasst: „Die nun nach Säule III zu meldenden Daten liegen bei den Rechenzentralen bereits vor, sodass auch hier keine zusätzlichen Kosten anfallen werden.“<sup>105</sup>

Zwar konzentrieren sich diese Verbesserungen auf die Säulen I und III. Jedoch sieht Krüger auch mit der Säule II keine Probleme auf die Kreditgenossenschaften zukommen: „Die nach Säule II vorzuhaltenden Messverfahren sind bereits heute in Deutschland notwendig.“<sup>106</sup>

Mit den vorgestellten Verbesserungen betrachtet der BVR zentrale Ziel als erreicht. Die erreichten Anpassungen manifestieren sich nach Krüger in der aktuellen Auswirkungsstudie zu Basel II: „Die Auswertung der vierten Auswirkungsstudie (kurz: QIS 4) auf Ebene der Volksbanken und Raiffeisenbanken zeigt deutlich die erreichten Verbesserungen bei der Ausgestaltung des neuen Regelwerkes.“<sup>107</sup>

Krüger hält deshalb in der vom BVR herausgegebenen zentralen Fachzeitschrift fest: „Die neuen Eigenkapitalregelungen passen nun endlich auch zu kleineren, regional tätigen Kreditinstituten.“<sup>108</sup> Insgesamt wird Basel II jetzt sogar begrüßt: „Basel II ist also Fort- und nicht Rückschritt.“<sup>109</sup>

### 3.1.3 Verlautbarungen der Bankenaufsicht

Für die Zielsetzung dieser Arbeit sind neben dem Gesetzestext des KWG auch Vorgaben der Bankenaufsicht bedeutsam, die

- sich konkret auf das Aktiv-Portfolio der Banken auswirken und
- zu einer nach Bankengruppen differenzierten Portfoliosteuerung führen können.

Deshalb werden zusätzlich zwei Verlautbarungen der Bankenaufsicht diskutiert:

1. die Handelsverlautbarung (MaH) und
2. die Mindestanforderungen an das Betreiben von Kreditgeschäften (MaK).

---

<sup>105</sup>Krüger (2005), S. 14.

<sup>106</sup>Krüger (2005), S. 14.

<sup>107</sup>Krüger (2005), S. 14.

<sup>108</sup>Krüger (2005), S. 14.

<sup>109</sup>Krüger (2005), S. 14.

Genossenschaftliche Kreditinstitute müssen wie alle anderen Geschäftsbanken die Verlautbarung der Bundesaufsichtsbehörde für Finanzdienstleistungen (im folgenden: BA-Fin), damals noch Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (im Folgenden: BAK) vom 23.10.1995 beachten und die für sie relevanten Teile umsetzen.<sup>110</sup> Die Handelsverlautbarung „Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften“ (im Folgenden: MaH) bedeutet einen wichtigen Schritt hin zur Gesamtbanksteuerung auf Controllingbasis. Damit ist sie nicht nur eine weitere Aufsichtsnorm, sondern in materieller Hinsicht auch eine Chance, Controllinginstrumente als entscheidendes Werkzeug verstärkt einzusetzen.

Ökonomischer Kern der MaH ist die Anforderung, ein Risikomanagement- und Risikocontrollingsystem im Hinblick auf Kredit- und Marktpreisrisiken zu entwickeln. Die Risiken müssen jederzeit, also bei allen vorgegebenen Szenarien, aus den ermittelten Risikobudgets abgedeckt sein. Die Auswirkungen eingegangener Risiken zeigen sich in den statistischen Zeitreihen zur Entwicklung der Ertragslage. Hier gibt es Besonderheiten der Genossenschaftsbanken:

1. Adressausfallrisiken entstehen überwiegend nur dem aus Kreditgeschäft, nicht aus den Eigenanlagen (Konzentration auf gute Bonitäten).
2. Die eingegangenen Marktpreisrisiken sind gering im Verhältnis zu den Kreditrisiken.
3. In der Regel werden kaum Aktienpositionen im Eigenbestand gehalten.

Der erste Punkt deutet entweder auf eine relativ hohe Risikoneigung im Kreditgeschäft oder auf eine extreme Risikoaversion im Bereich der Eigenanlagen bei Kreditgenossenschaften hin. Der zweite Gesichtspunkt zeigt sowohl die Auswirkung relativ geringer Tradingpositionen (es werden i.d.R. nur Anleihen einwandfreier Emittenten gekauft) als auch die Risiken im Kreditgeschäft deutlich auf. Der weitgehende Verzicht auf eigene Aktienpositionen wiederum weist erneut auf starke Risikoaversion bezüglich der Eigenanlagen hin.

Hintergrund hierfür ist die Umsetzung der MaH bei den Kreditgenossenschaften: Die genossenschaftlichen Kreditinstitute haben sich im Sinne der MaH fast alle als Endverwenderbanken eingestuft. Dadurch sind die Anforderungen administrativer Art an sie geringer. Es dürfen jedoch auch keine spekulativen Eigengeschäfte durchgeführt werden. Dies ist bei den Großbanken anders: Deren umfangreiche Trading-Geschäfte lassen im Rahmen der MaH nur die Einstufung als Händlerbanken zu - mit entsprechend höheren Anforderungen an die internen Steuerungssysteme.

Es zeigt sich hier bei den Kreditgenossenschaften somit insgesamt ein im Vergleich zu den Großbanken qualitativ und quantitativ andersartig strukturiertes Geschäft auf der

---

<sup>110</sup>Vgl. BAK (1995).

Aktivseite. Diese Thematik der abweichenden Bilanzstrukturen wird im Hinblick auf ihre mikroökonomische Fundierung und Relevanz für das Impulsverhalten später mikroökonomisch untersucht.

#### Die MaK (Gesamtumsetzung bis 31.12.2005)

Für das Kreditgeschäft der Geschäftsbanken sind die „Mindestanforderungen an das Betreiben von Kreditgeschäften“ (im Folgenden: MaK) von großer Bedeutung. Diese Verlautbarung der BAFin ist in vielen Bereichen analog den MaH ausgestaltet und zielt auf eine stärkere Transparenz und Risikoorientierung des Kreditgeschäfts.

Die MaK mussten von den Banken organisatorisch bis Mitte 2004 und technisch bis Ende 2005 umgesetzt worden sein. Während es im Rahmen der MaH jedoch für die Kreditgenossenschaften über ihre Selbsteinstufung möglich war, ein deutlich niedrigeres Niveau der administrativen Anforderungen zu erreichen, ist dies bei den MaK nicht der Fall: Diese regeln das Kerngeschäft der Kreditgenossenschaften - das klassische Kreditgeschäft. Somit sind hier die Ausweichmöglichkeiten gegenüber den zusätzlichen administrativen Anforderungen (insbesondere Gemeinschaftskompetenz auf allen Ebenen der Hierarchie und bei allen Krediten oberhalb der Bagatellgrenze) geringer als bei den MaH.

Vor diesem Hintergrund sehen sich die kleineren Banken, also in erster Linie Sparkassen und Kreditgenossenschaften hier stark - und im Vergleich zu den Großbanken überproportional - von der Bankenaufsicht belastet.<sup>111</sup>

Auch die MaK werden deshalb im Rahmen der mikroökonomischen Untersuchung nochmals für die repräsentative Kreditgenossenschaft diskutiert.

#### Zusammenfassung

Die vorangegangene Diskussion ausgewählter Themen der Bankenaufsicht zeigt, dass die Anforderungen der Bankenaufsicht im Hinblick auf eine differenzierte Betrachtung der verschiedenen Bankengruppen durchaus von Bedeutung sind.

Zentral für eine Modellierung des Verhaltens der Kreditgenossenschaften im Geldangebotsprozess sind die objektiv feststellbaren Auswirkungen der Bankenregulierung auf das Kreditvergabeverhalten der Kreditgenossenschaften.

Dieses muss vor dem Hintergrund bestimmter Portfoliopräferenzen der Kreditgenossenschaften betrachtet werden.

Hierzu zählt insbesondere die Struktur der Eigenanlagen (bonitätsmäßig einwandfreie Rentenpapiere, kaum Aktien) und auch des Kreditgeschäfts (klassisches Kreditgeschäft;

---

<sup>111</sup>Das Verhältnis zwischen Bankenaufsicht und - insbesondere kleinen - Kreditgenossenschaften wurde auch in der Vergangenheit bereits in verschiedenen Äußerungen kritisch betrachtet. Hahn schreibt sehr direkt: „Das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAK) mit dem Kreditwesengesetz, die Deutsche Bundesbank und bestimmte Kreise der eigenen Genossenschaftsorganisation sind keine Freunde der kleinen Dorfbank.“(Hahn (1986), S. 24.)

mittelständische Firmen mit relativ hohem Ausfallrisiko). Die Diskussion der aktuell relevanten Verlautbarungen MaH und MaK lässt Besonderheiten der Kreditgenossenschaften sowohl im Hinblick auf die Steuerung des Aktivportfolios (MaH) als auch die Gestaltung des Kreditgeschäftes (MaK) möglich erscheinen.

Diese Aspekte werden in der späteren mikroökonomischen Analyse vertieft.

## 3.2 Geldpolitische Rahmenbedingungen

### 3.2.1 Die monetäre Instanz: Das Eurosystem

Im Verbindung mit der Einführung des Euro wurden in den beteiligten Ländern und damit auch in der Bundesrepublik Deutschland neue institutionelle Rahmenbedingungen der Geldpolitik geschaffen. Bereits zum 01. Juli 1998 wurde die Europäische Zentralbank (im Folgenden: EZB) gegründet. Sie entstand aus ihrem Vorläufer, dem „Europäischen Währungsinstitut“.

Die EZB ist die entscheidende Institution für die Geldpolitik und Mittelpunkt der beiden voneinander abgrenzbaren Organisationen:

- Eurosystem und
- Europäisches System der Zentralbanken (ESZB).

Während das Eurosystem sich aus den eigenständigen nationalen Notenbanken des Euro-Raumes und der EZB zusammensetzt, wird das ESZB aus EZB und den Notenbanken aller EU-Mitgliedsstaaten gebildet. Damit ist das Eurosystem organisatorisch eine Teilmenge des ESZB; letzteres enthält auch die Notenbanken von EU-Staaten, die den Euro noch nicht eingeführt haben.

In der vorliegende Arbeit wird unter dem Träger der Geldpolitik immer das Eurosystem, vertreten durch die EZB, verstanden.

Das Zusammenspiel von Eurosystem und Geschäftsbanken verlangt Entscheidungen von beiden Seiten. Görgens/Ruckriegel/Seitz fassen die zentralen Organe der Entscheidungsfindung des Eurosystems wie folgt zusammen: „Zentrales Entscheidungsorgan des Eurosystems ist der *EZB-Rat*. Er besteht aus den Mitgliedern des Direktoriums der EZB und den Präsidenten der nationalen Zentralbanken der Staaten, die an der Währungsunion teilnehmen.“<sup>112</sup> Von der Darstellung und Diskussion weiterer Aspekte des Beschlussverfahrens der EZB wird an dieser Stelle abgesehen.

Für die EZB ist insbesondere Artikel 105 (1) des EG-Vertrages maßgeblich: „Das vorrangige Ziel ist es, die Preisstabilität zu gewährleisten.“<sup>113</sup> Dieses Ziel war auch für die autonome Bundesbank jenes mit der höchsten Priorität. Jedoch war der damalige Artikel 3 des Gesetzes über die Deutsche Bundesbank nicht so exakt und eindeutig gefasst.

---

<sup>112</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S.65.

<sup>113</sup>Vgl. Europäische Gemeinschaften (2002), Artikel 105 (1)

Um das Hauptziel der Preisniveaustabilität erreichen zu können, wird dem Eurosystem im Allgemeinen und der EZB im Besonderen in Artikel 108 Unabhängigkeit zugestanden: „Bei der Wahrnehmung der ihnen durch diesen Vertrag und die Satzung des ESZB übertragenen Befugnisse, Aufgaben und Pflichten darf weder die EZB noch eine nationale Zentralbank noch ein Mitglied ihrer Beschlussorgane Weisungen von Organen und Einrichtungen der Gemeinschaft, Regierungen der Mitgliedsstaaten oder anderen Stellen einholen oder entgegennehmen.“<sup>114</sup> Auch zu dieser Rechtsnorm findet sich ein Vorgänger im früheren Bundesbankgesetz: In Artikel 12 wurde die Unabhängigkeit der Bundesbank von Weisungen der Bundesregierung festgestellt.

Somit zeigt sich, dass das Eurosystem auf einem ähnlichen rechtlichen Fundament wie die frühere Bundesbank beruht.

Dennoch gibt es zwischen der früheren Bundesbank und dem Eurosystem Unterschiede im Hinblick auf die geldpolitische Strategie und die geldpolitischen Instrumente.

Beide Themen sind für das Zusammenspiel von monetärer Instanz und Geschäftsbanken auf der ersten Stufe des Transmissionsprozesses von Bedeutung. Im nächsten Abschnitt wird zunächst die geldpolitische Strategie des Eurosystems vorgestellt.

### 3.2.2 Die geldpolitische Strategie des Eurosystems

Das Verhalten einer Zentralbank in der geldpolitischen Praxis beruht nicht nur auf rechtlichen Grundlagen und der exakten Definition ihres Zieles. Diese Rechtsnormen sind zwar der Unterbau und auch - so zeigt es die Praxis immer wieder - gleichsam der Schutz gegenüber den Forderungen der Politik nach bestimmten geldpolitischen Maßnahmen. Jedoch bedarf es einer über das Tagesgeschäft hinaus gültigen konsistenten Strategie, um die Notenbank zu einem berechenbaren Geschäftspartner für die anderen Akteure im Transmissionsprozess (Geschäftsbanken und Publikum) werden zu lassen.

Die EZB umschreibt dies im Sinne einer Definition wie folgt: „Da der Transmissionsmechanismus komplex ist, müssen die Vorbereitung, Erörterung und Darstellung geldpolitischer Entscheidungen in einem zusammenhängenden klärenden Rahmen stattfinden. Diese Rolle fällt der geldpolitischen Strategie zu.“<sup>115</sup>

Vollmer definiert den Begriff der geldpolitischen Strategie kurz und prägnant: „Unter einer geldpolitischen Strategie versteht man das längerfristige Verfahren, wie die Notenbank als Träger der Geldpolitik über den Instrumenteneinsatz entscheidet.“<sup>116</sup>

Jarchow definiert ausführlich: „Eine geldpolitische Strategie beschreibt die konzeptionelle Vorgehensweise einer Zentralbank bei Verfolgung ihres wirtschaftspolitischen Endziels. Sie betrifft den geldpolitischen Entscheidungsprozeß [!] innerhalb der Zentralbank sowie die Darstellung und Begründung der Entscheidungen nach außen.“<sup>117</sup> Ähnlich definieren auch Görgens/Ruckriegel/Seitz: „Die geldpolitische Strategie bildet das konzeptionelle

---

<sup>114</sup>Europäische Gemeinschaften (2002), Artikel 108.

<sup>115</sup>EZB (1999), S. 47.

<sup>116</sup>Vollmer (2003), S. 254.

<sup>117</sup>Jarchow (1998), S. 334.

Gerüst für die laufende Geldpolitik. Unter ihr versteht man ein **mittel- bis langfristig** ausgerichtetes und in sich stimmiges Verfahren, nach dem im Sinne einer Grundsatzentscheidung über den Instrumenteneinsatz zur Erreichung der geldpolitischen Endziele entschieden wird. Sie beinhaltet somit den gesamten Weg vom Instrumenteneinsatz bis zu den Endzielen der Geldpolitik.<sup>118</sup> Die Definitionen sind materiell weitgehend inhaltsgleich. Entscheidend ist, dass eine geldpolitische Strategie in sich schlüssig konzipiert ist.

Anhand der von Notenbanken bereits früher durchgeführten geldpolitischen Maßnahmen leitet Jarchow zunächst folgende drei Ziele ab:<sup>119</sup>

- Wechselkursziel,
- Geldmengenziel,
- direktes Inflationsziel.

Verfolgt eine Notenbank ein Wechselkursziel, so orientiert sich ihre Strategie und die geldpolitische Umsetzung an einem gewünschten Wechselkurs zwischen der eigenen und einer als Ankerwährung betrachteten fremden Währung. Ist diese Ankerwährung kaufkraftstabil, so wird durch diese Koppelung auch ein mäßigender Einfluss auf die nationale Geldpolitik ausgeübt.

Die vorrangige Bedeutung eines Geldmengenziels „[...] war seit Mitte der siebziger Jahre Kernstück der geldpolitischen Strategie der Deutschen Bundesbank.“<sup>120</sup> Die Geldmengenstrategie entstand als praktische Umsetzung neoquantitätstheoretischer Forschungen. Die Neoquantitätstheorie bildet ein Kernstück des vor allem von M. Friedman vertretenen Monetarismus der ersten Generation („Monetarism Mark One“). Sie betont, dass Inflation letztendlich immer das Ergebnis einer Geldmengenausweitung darstellt. Damit ist die Geldmengenstrategie eine zweistufige Strategie: Die Wachstumsrate eines definierten Geldmengenaggregats dient als Indikator für die Wachstumsrate eines definierten Preisindex. Die Neoquantitätstheorie und damit auch die aus ihr abgeleitete Geldmengenstrategie setzen jedoch die Stabilität der Geldnachfrage und damit auch ihres Kehrwerts, der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, voraus. Von Hagen/Hayo/Fender fassen diese Anforderung so zusammen: „Wesentlich für die erfolgreiche Nutzung einer Geldmengenstrategie ist die Existenz einer stabilen Geldnachfragefunktion, die den Zusammenhang zwischen Geldmenge und Output, sowie Geldmenge und Preisniveau herstellt.“<sup>121</sup> Diese Voraussetzung war nach Jarchow nicht in allen Ländern - jedoch in der Bundesrepublik Deutschland - erfüllt: „Wie sich zeigte, wurde diese Voraussetzung

---

<sup>118</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S.90.

<sup>119</sup>Vgl. Jarchow (1998), S. 334ff. Zu beachten ist, dass Jarchow die Begriffe „Strategie“ und „Ziel“ zunächst synonym gebraucht. Dies ist nicht korrekt, wird jedoch in seinen weiteren Ausführungen korrigiert. Er bezeichnet dann z.B. nicht mehr ein Geldmengenziel als Strategie, sondern als Hauptelement einer Strategie.

<sup>120</sup>Jarchow (1998), S. 335.

<sup>121</sup>Von Hagen/Hayo/Fender (2002), S. 16.

in einigen Ländern wegen fortwährender Strukturbrüche in der Geldnachfragefunktion (anders als in Deutschland) nicht erfüllt, so daß [!] eine Reihe von Zentralbanken, die die Geldmengenstrategie in den 70er Jahren eingeführt hatten, diese (anders als die Bundesbank) in den 80er Jahren wieder aufgegeben haben.“<sup>122</sup>

Hierzu ist aber anzumerken, dass dieser Stabilitätsbegriff eng mit der Definition der Geldmenge zusammen hängt: Umfassendere Geldmengenaggregate nehmen in sich diverse Umschichtungen ihrer Einzelkomponenten auf, so dass das Aggregat insgesamt stabil bleibt. Umgekehrt kann die Betrachtung enger Aggregate dazu führen, dass Umschichtungen, die letztendlich kaum die gesamte Liquiditätssituation verändern, als Indiz für die Instabilität der Geldnachfrage betrachtet werden.

<sup>123</sup>

Wird die Strategie des direkten Inflationsziels gewählt, so „[...] gibt die Zentralbank (bzw. die Regierung) im voraus bekannt, welchen Preisanstieg sie als tolerierbar betrachtet. Grundsätzlich kann sich die Festlegung dabei auf eine Zielgröße für die *Inflationsrate* oder auf einen Zielpfad für die Entwicklung des *Preisniveaus* beziehen.“<sup>124</sup> Diese Strategie verlangt somit regelmäßige Inflationsprognosen für die Periode des angekündigten Inflationsziels. Die Prognosen wiederum basieren auf einer Reihe von Indikatoren. Hierbei bildet die Geldmenge nur einen Indikator unter vielen. Insgesamt wird eine stabile funktionale Beziehung zwischen den Indikatoren und der Inflationsrate vorausgesetzt. Die geldpolitischen Instrumente werden kontraktiv eingesetzt, falls die erwartete Inflationsrate größer als die gewünschte ist und expansiv im Umkehrfall. Diese Strategie ist einstufig; es gibt kein Zwischenziel.<sup>125</sup> Damit stellt sich Frage nach Klarheit und innerer Konsistenz einer solch komplexen Strategie. Die einfache funktionale Beziehung der Geldmengenstrategie weicht hier wesentlich komplexeren Zusammenhängen. Es ist zweifelhaft, ob die weitgehend empirisch abgesicherten quantitätstheoretischen Kausalitäten hierfür geopfert werden sollten.

Im Hinblick auf die Beurteilung der verschiedenen Strategien weist Jarchow darauf hin, dass jede erfolgreiche geldpolitische Strategie eines erreichen muss: „Der wesentliche Zweck einer geldpolitischen Strategie besteht darin, die von den Wirtschaftssubjekten erwartete Inflationsrate auf dem Niveau der angestrebten (niedrigen) Inflationsrate zu stabilisieren, um bei antiinflationärer Ausrichtung der Geldpolitik Stabilisierungskrisen zu vermeiden.“<sup>126</sup> Damit spricht er den entscheidenden Aspekt einer jeden geldpolitischen Strategie an: die Glaubwürdigkeit der monetären Instanz hat oberste Priorität. Glaubwürdigkeit wiederum kann nach Jarchow mit drei Kriterien operationalisiert werden:

- Transparenz,

---

<sup>122</sup>Jarchow (1998), S. 335.

<sup>123</sup>Vgl. Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 127f.

<sup>124</sup>Jarchow (1998), S. 335.

<sup>125</sup>Eine Variante des Inflationsziels findet sich bei Svensson: Er definiert die Inflationsprognose der monetären Instanz als Zwischenziel im Rahmen der Strategie des Inflationsziels, vgl. Svensson (1997), S. 1126.

<sup>126</sup>Jarchow (1998), S. 336.

- Verantwortlichkeit,
- Kontinuität.

Transparenz umfasst zwei Aspekte:<sup>127</sup>

1. Die Zentralbank präzisiert und publiziert ihr geldpolitisches Ziel.
2. Die geldpolitische Strategie ist verständlich und einsichtig.

Werden diese Vorgaben der Transparenz eingehalten, so wird die Gefahr zeitinkonsistenten Verhaltens - mithin das „Gespenst“ der von der monetären Instanz ausgelösten Überraschungsinflation - minimiert.

Der Aspekt Verantwortlichkeit erweitert den der Transparenz: Sollte es zu Zielverfehlungen kommen, dann ist die Verantwortung hierfür der Zentralbank eindeutig zugeordnet; sie muss über den nicht adäquaten Zielerreichungsgrad Rechenschaft ablegen.

Das dritte Beurteilungskriterium, die Kontinuität, ist pragmatischer Natur: Fußt die aktuelle geldpolitische Strategie auf einer erfolgreichen Vorgängerstrategie? Dieser Aspekt war für die EZB eine bedeutende Startvoraussetzung: „Die teilnehmenden NZBen [nationalen Zentralbanken, d. Verf.], [...], haben sich im Lauf der Jahre viel Anerkennung für die Sicherung der Preisstabilität erworben. Bei möglichst weitgehender Kontinuität in Bezug auf die Ziele und Erfolge, [...], kann dieses Ansehen auf das Eurosystem übergehen.“<sup>128</sup>

Jarchow sieht die Geldmengenstrategie unter den drei Kriterien Transparenz, Verantwortlichkeit und Kontinuität dann als die beste Variante an, wenn folgende Konkretisierung gilt: „Wird bei einer Geldmengenstrategie die Zwischenzielgröße aus einer übergeordneten Inflationsnorm hergeleitet und diese als präzise formuliertes Endziel veröffentlicht, dann [und nur dann, d.Verf.] weist ein Geldmengenziel im Hinblick auf alle drei Kriterien Vorteile gegenüber einem direkten Inflationsziel auf.“<sup>129</sup> Höhere Transparenz und Verantwortlichkeit sind in diesem Fall durch die Konzentration auf einen Indikator gewährleistet. Damit kann das geldpolitische Vorgehen einerseits besser nachvollzogen und andererseits problemlos einer einzigen Institution - der monetären Instanz - zugeordnet werden.

Die Kontinuität wiederum ergibt sich aus der langjährig erfolgreichen Geldpolitik der Deutschen Bundesbank. Dieser Erfolg bestand nicht nur in absolut niedrigen, sondern vor allem auch in relativ niedrigen Inflationsraten - relativ zu den Nachbarländern, die mit direktem Inflationsziel operierten. Dennoch gab es auch in Deutschland sehr wohl Inflationszyklen. Ursächlich hierfür war, dass die Bundesbank zwar im Wesentlichen eine Geldmengenstrategie verfolgte. Sie betrieb diese aber nicht in der verstetigten und

---

<sup>127</sup>Vgl. Jarchow (1998), S. 336f.

<sup>128</sup>EZB (1999), S. 49.

<sup>129</sup>Jarchow (1998), S. 337.

regelgebundenen Form. Deren Notwendigkeit aber „[...] resultiert gerade und insbesondere aus dem Nichtwissen über Details der Transmissionsprozesse und seiner Time-lag-Struktur.“<sup>130</sup> Insofern war die geldpolitische Konzeption der Bundesbank nicht ideal im Sinne von kontinuierlich erfolgreich bzw. stringent. Dennoch war sie letztendlich vergleichsweise nachvollziehbar und erfolgreich.

Sicher waren es auch diese relativen Erfolge der Deutschen Bundesbank bei der Erhaltung der Preisstabilität, die zur Entscheidungsfindung über die „Verfassung“ und die geldpolitische Strategie des Eurosystems eine bedeutende Rolle spielten. Der EZB-Rat entschied sich in seiner Sitzung vom 13. Oktober 1998<sup>131</sup> für eine geldpolitische Strategie, die in der Praxis als „Zwei-Säulen-Strategie“ bekannt geworden ist. Bereits kurz vor und nach der Veröffentlichung wurde gefordert, dass die Strategie eindeutig sein müsse. So fordert von Hagen: „[...] the European Central Bank would be well advised to develop a consistent monetary strategy, whether it be focused on a monetary target or an inflation forecast, and to use this strategy to communicate its intentions and actions both to the public, the governments, and the participants in the decision making processes over monetary policy.“<sup>132</sup> In der Folge sah sich die EZB mehrmals genötigt, ihre Strategie und insbesondere die beiden Säulen detailliert zu erläutern<sup>133</sup>

Die erste Säule wird von der EZB wie folgt umschrieben: „Die erste Säule besteht aus einer eingehenden Analyse der eventuellen Abweichungen des Geldmengenwachstums vom Referenzwert, unterstützt und ergänzt durch eine Untersuchung des Informationsgehalts der Geldmengenaggregate sowie ihrer Komponenten und Bilanzgegenposten (insbesondere der Kreditgewährung) für die künftige Preisentwicklung.“<sup>134</sup> In dieser ersten Säule zeigt sich die herausragende Rolle der Geldmenge im Hinblick auf die Zielgröße Inflation. Hier wurde der Ansatz der Bundesbank übernommen, der auf der monetaristischen Grundannahme beruht, „[...] dass Inflation auf mittlere Frist letztlich ein monetäres Phänomen ist.“<sup>135</sup> Erweitert wird diese Betrachtung jedoch um die so bezeichnete zweite Säule: Bei dieser Analysemethode wird „[...] eine breite Palette sonstiger Konjunktur- und Finanzmarktindikatoren“<sup>136</sup> betrachtet. Den Zweck dieser zweiten Säule umschreibt die EZB wie folgt: „Mit der im Rahmen der zweiten Säule durchgeführten Analyse soll vor allem der Einfluss einer Reihe von Faktoren, die sich zum Teil auf die Preisentwicklung auf kürzere Sicht auswirken, herausgestellt werden.“<sup>137</sup> Typische Beispiele derartiger Indikatoren werden aufgezählt: „Im Einklang mit den herkömmlichen Konjunkturmodellen stehen im Mittelpunkt dieser Analyse häufig die Auswirkungen des Zusammenspiels zwischen Angebot und Nachfrage und/oder des Kostendrucks auf die Preisgestaltung an den Güter-, Nachfrage- und Arbeitsmärkten.“<sup>138</sup> Diese beiden Säulen der geldpolitischen Strategie sind jedoch keine separat zu verfolgenden Ziele. Die EZB

---

<sup>130</sup>Michler/Thieme (2004), S. 94.

<sup>131</sup>Vgl. EZB (1998).

<sup>132</sup>von Hagen (1999), S. 700.

<sup>133</sup>Vgl. EZB (1999) und EZB (2000).

<sup>134</sup>EZB (2000), S. 43.

<sup>135</sup>EZB (2000), S. 42.

<sup>136</sup>EZB (2000), S. 46.

<sup>137</sup>EZB (2000), S. 46.

<sup>138</sup>EZB (2000), S. 46.

betont ausdrücklich, „[...] dass die Gewährleistung der Preisstabilität die einzige ‚Zielsetzung‘ (genauer gesagt, das ‚vorrangige Ziel‘) der geldpolitischen Strategie der EZB ist.“<sup>139</sup> Die EZB definiert beide Säulen als Hilfsmittel zur analytischen Aufbereitung der Daten: „Zusammen bilden die zwei Säulen der Strategie ein Gerüst zur Organisation der Analyse und Darstellung der Informationen, die für die geldpolitische Beschlussfassung von Bedeutung sind [...]“<sup>140</sup>. Die Säulen bilden somit im Prozess der geldpolitischen Strategie die „black box“ zwischen den eingehenden Datenmengen und den geldpolitischen Entschlüssen zur Wahrung der Preisstabilität. Um diese black box möglichst durchsichtig zu gestalten und damit glaubwürdig zu sein, werden die zwei Säulen und ihr analytischer Hintergrund offen kommuniziert: „Sie [die geldpolitische Strategie der zwei Säulen, d. Verf.] wird außerdem die Transparenz der Entscheidungsfindung des ESZB und seine öffentliche Kontrolle gewährleisten.“<sup>141</sup>

Rudebusch/Svensson umschreiben diese ursprüngliche Strategie der EZB wie folgt: „This strategy appears to be a combination of a weak type of monetary targeting and an implicit form of inflation targeting.“<sup>142</sup>

Resinek kommt nach Analyse der geldpolitischen Instrumente und ihres praktischen Einsatzes zu folgender Einschätzung: „Die von der EZB definierte geldpolitische Strategie mit einem Referenzwert für das Geldmengenwachstum und einer hervorgehobenen Stellung der monetären Aggregate für die Preisentwicklung entspricht grundsätzlich einer monetaristisch-(neo)quantitätstheoretischen Konzeption.“<sup>143</sup> Er sieht die Strategie somit insgesamt eher auf die Geldbasis ausgerichtet.<sup>144</sup> Diese Einschätzung einer Dominanz der monetären Aggregate wird auch von Gerlach/Svensson geteilt: „[...] the Eurosystem has adopted a monetary policy framework which emphasizes the role of monetary aggregates.“<sup>145</sup>

Im Mai 2003 hat die EZB nach Abschluss der Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie mitgeteilt, dass die Strategie der zwei Säulen aus ihrer Sicht erfolgreich umgesetzt wurde, jedoch leicht modifiziert wird.<sup>146</sup> Die Modifikation erfolgt unter zwei Aspekten:<sup>147</sup>

- Konkretisierung des Preisstabilitäts-Ziels:  
Im Hinblick auf die Diskussion möglicher Deflationsgefahren gilt nun zwar weiterhin ein Anstieg des HVPI von unter 2% als Zielerreichung. Neu ist jedoch, dass der HVPI-Anstieg in der Nähe von 2% liegen soll.
- Bedeutung der Säulen:  
Die Struktur des EZB-Berichts wird dergestalt geändert, dass nun die monetäre

---

<sup>139</sup>EZB (2000), S. 44.

<sup>140</sup>EZB (2000), S. 44.

<sup>141</sup>EZB (2000), S. 46.

<sup>142</sup>Rudebusch/Svensson (2002), S. 418.

<sup>143</sup>Resinek (2002), S. 29.

<sup>144</sup>Vgl. Resinek (2002), S. 30.

<sup>145</sup>Gerlach/Svensson (2003), S. 1650.

<sup>146</sup>Die EZB hat die Überprüfung und Diskussion ihrer Strategie mit mehreren Hintergrundstudien untermauert, vgl. EZB (2003c).

<sup>147</sup>Vgl. EZB (2003a), S.8.

Säule hinter die zweite Säule der anderen Inflationsindikatoren gerückt ist. Gleichzeitig wird der M3-Referenzwert nicht mehr jährlich überprüft. Hintergrund hierfür ist die mangelnde Konsistenz zwischen der Entwicklung des M3-Wertes und den ergriffenen geldpolitischen Maßnahmen. Obwohl M3 fast durchweg deutlich anstieg, wurde zuletzt (d.h. im Laufe der letzten zwei Jahre vor der Anpassung der Strategie) der Leitzins mehrfach aus konjunkturpolitischen Gründen gesenkt.

Letztendlich hat diese Strategieanpassung nicht zu mehr Klarheit hinsichtlich der geldpolitischen Strategie geführt. Unverändert stellt die geldpolitische Strategie des Eurosystems den Beobachter vor die Frage, wie sie einzuordnen ist. Diese Problematik hat die EZB selbst bereits frühzeitig erkannt: „Die Strategie der EZB erscheint in ihrer öffentlichen Präsentation komplexer als manche Alternativen.“<sup>148</sup> Gleichzeitig verwahrt sie sich auch dagegen, die monetäre Säule als Geldmengenziel und die zweite Säule als Inflationsziel zu interpretieren.<sup>149</sup> Somit trägt die EZB selbst trotz der eigenen Zielsetzung einer transparenten Kommunikation hier nicht zur Klarstellung bei.

Die Anpassung der geldpolitischen Strategie im Mai 2003 scheint jedoch die zweite Säule - die Ausrichtung am direkten Inflationsziel - tendenziell stärker zu betonen. Ein Hinweis dafür ist der Verzicht auf die bisher jährliche Überprüfung des Referenzwerts für die Geldmenge M3. Schönwitz fasst diese Entwicklung zusammen: „In the ECB’s confirmed and clarified strategy since the announcement of May 2003 the role of money is still prominent but not as prominent as before. This is an important aspect of the adjustment.“<sup>150</sup> Ähnlich schätzen Michler und Thieme die Entwicklung ein: „Es gibt Anzeichen, dass sich die Strategie offensichtlich deutlich hin zur zweiten Säule verschiebt.“<sup>151</sup>

Insgesamt wird deutlich, dass die geldpolitische Strategie des Eurosystems auch nach ihrer Überarbeitung nicht eindeutig ist. Das Eurosystem verfolgt unverändert eine gemischte geldpolitische Strategie, wenn auch mit veränderten Schwerpunkten. Thieme beurteilt diese Vermischung kritisch: „Die geldpolitische Konzeption (Zwei-Säulen-Strategie) ist ein - schlechter - Kompromiss zwischen britischem inflation targeting und mitteleuropäischer Geldmengenorientierung einer verstetigten Geldpolitik, wodurch immer wieder ein hoher Erklärungsbedarf bei den Marktakteuren entsteht.“<sup>152</sup>

Nachteilig hierbei ist neben den inhärenten geldtheoretischen Konflikten (monetaristische versus postkeynesianische Elemente) also auch die Kommunikation der Strategie an die Öffentlichkeit. Hier kann mit Resinek festgehalten werden: „Kritisch ist [...] anzumerken, dass der Spagat zwischen den theoretischen Konzeptionen und die damit verbundene Diskretion bei der Begründung geldpolitischer Entscheidungen aber auch Probleme im Bereich der externen Kommunikation und der allgemeinen Transparenz des geldpolitischen Handelns mit sich gebracht hat.“<sup>153</sup>

---

<sup>148</sup>EZB (2000), S. 53.

<sup>149</sup>Vgl. EZB (2000), S. 44.

<sup>150</sup>Schönwitz (2004), S. 31.

<sup>151</sup>Michler/Thieme (2004), S. 82.

<sup>152</sup>Thieme (2002), S. 90.

<sup>153</sup>Resinek (2002), S. 30.

Thieme fasst seine Einschätzung der geldpolitischen Strategie und deren Konsequenzen so zusammen: „Diese Weder-noch-Strategie lässt breite Interpretationsspielräume der Geldpolitik und erhebliche Gestaltungsspielräume für ihre Entscheidungsträger zu. Ob hierdurch die Glaubwürdigkeit der Geldpolitik dieser jungen Institution angemessen gefördert wird, bleibt abzuwarten.“<sup>154</sup>

Deshalb ist es fraglich, ob das Eurosystem die von ihm selbst eingeräumten Kommunikationsprobleme im Rahmen der aktuellen geldpolitischen Strategie beheben kann. Nicht zuletzt im Hinblick auf die Erwartungsbildung an den Märkten wäre eine eindeutige, theoretisch begründete Konzeption vorzuziehen. Im Hinblick auf die am Beispiel der früheren Bundesbank empirisch nachgewiesene Überlegenheit einer Geldmengensteuerung über die direkte Steuerung des Inflationszieles wäre die erste Variante die sinnvolle Lösung. Sie trägt insbesondere dem auch vom Eurosystem anerkannten Zusammenhang zwischen Geldmenge und Preisniveau Rechnung.

### 3.2.3 Die geldpolitischen Instrumente des Eurosystems

Die EZB verwendet ein Bündel von Instrumenten, um ihre geldpolitische Strategie umzusetzen. Diese Instrumente der Geldpolitik lassen sich wie folgt aufzählen:

1. Offenmarktgeschäfte
  - a) Hauptrefinanzierungsinstrument
  - b) Längerfristige Refinanzierungsgeschäfte
  - c) Feinsteuerungsoperationen
  - d) Strukturelle Operationen
2. Ständige Fazilitäten
  - a) Spitzenrefinanzierungsfazilität
  - b) Einlagenfazilität
3. Mindestreserve-Politik

Das Eurosystem bietet vielfältige Rahmenbedingungen für die Refinanzierungsmöglichkeiten der Geschäftsbanken. Hierbei kommt den Offenmarktgeschäften dominierende Bedeutung zu. Offenmarktgeschäfte umfassen den Kauf und Verkauf von Wertpapieren am offenen Markt, die auf Initiative der Zentralbank stattfinden. Von den einzelnen Typen der Offenmarktgeschäfte ist das wöchentlich abgeschlossene Hauptrefinanzierungsinstrument (im Folgenden: HRG) das bedeutendste. Bei ihm handelt es sich um „[...] im wöchentlichen Rhythmus angebotene Kredite mit einer Laufzeit von zwei Wochen.“<sup>155</sup> Mit diesem zentralen geldpolitischen Instrument wird der Großteil der Refinanzierungen der Banken abgewickelt und zusätzlich die Zinssteuerung durchgeführt (über die Festsetzung des Zinssatzes beim Mengentender bzw. der Zuteilungsquoten beim Zinstender).

---

<sup>154</sup>Thieme (2003), S. 30.

<sup>155</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz, (2003), S. 184.

Die EZB fasst die Bedeutung der HRG so zusammen: „Den HRGs der EZB kommt bei der Steuerung der Zinssätze und der Liquidität am Markt sowie der Signalisierung des geldpolitischen Kurses eine Schlüsselrolle zu.“<sup>156</sup> Beachtenswert ist die Umstellung der HRG vom Mengen- auf den Zinstender Mitte 2000. Hintergrund war ein unausgewogenes Bietungsverhalten der Geschäftsbanken beim Mengentender in beiden Varianten, also Über- und Unterbietung. Unerwünschte Konsequenzen waren kurzfristige Liquiditätsengpässe und hohe Volatilitäten der Tageszinssätze.<sup>157</sup> Nach der Umstellung auf den Zinstender gilt: „Gegenwärtig besitzt der Mindestbietungssatz des Zinstenders die entscheidende geldpolitische Signalfunktion, die zuvor der Zinssatz des Mengentenders innehatte.“<sup>158</sup>

Mit der Umstellung vom Mengen- auf den Zinstender hat sich der Charakter des wichtigsten geldpolitischen Instrumentes geändert: Mit diesem Instrument werden die Voraussetzungen für eine Geldbasissteuerung verbessert. Hierfür ist es im Unterschied zum Mengentender gut geeignet.

Längerfristige Refinanzierungsgeschäfte haben eine Laufzeit von drei Monaten und sind damit ebenfalls befristet, dienen aber nicht der Zinssteuerung.

Feinsteuerungsoperationen „[...] werden eingesetzt, um unerwarteten Veränderungen bei der Bankenliquidität [...] entgegenzuwirken.“<sup>159</sup> Auch hier ist die Laufzeit begrenzt, sogar auf wenige Tage.

Strukturelle Operationen als letzte Untergruppe der Offenmarktgeschäfte sind hingegen langfristiger Natur und i.d.R. unbefristet. Sie sollen die Liquidität des Finanzsektors dauerhaft ändern. Ein typisches Beispiel für liquiditätserhöhende Maßnahmen sind echte Ankäufe von Wertpapieren durch die monetäre Instanz.

Die zweite Gruppe geldpolitischer Instrumente sind die ständigen Fazilitäten. Während bei den Offenmarktgeschäften das Eurosystem der aktive Part ist, der Liquidität anbietet oder entzieht, sind es bei den ständigen Fazilitäten die Kreditinstitute, die tätig werden. Die Spitzenrefinanzierungsfazilität dient der kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung und wird in Form von Übernacht-Pensionsgeschäften bzw. Übernacht-Pfandkrediten durchgeführt. Sie ähnelt damit dem früheren Instrument des Lombardkredites der Bundesbank. Daneben können die Geschäftsbanken aber auch Geld über Nacht im Eurosystem „parken“. Hierfür steht das Instrument der Einlagenfazilität zur Verfügung. Die Zinssätze der beiden Fazilitäten haben Signalwirkung. Sie stellen die Bandbreite, den Zinskorridor, am Markt für Tagesgelder dar.

---

<sup>156</sup>EZB (2003b), S.47.

<sup>157</sup>Zu den Phasen unausgewogenen Bietungsverhaltens und der Auswirkungen auf den Geldmarktzins vgl. EZB (2003b), S. 52ff.

<sup>158</sup>EZB (2003b), S. 47.

<sup>159</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz, (2003), S. 187f.

Schließlich existiert als weiteres geldpolitisches Instrument die Mindestreserve. Die Mindestreserve war bereits für die Bundesbank in Zeiten ihrer geldpolitischen Autonomie ein wichtiges Instrument und wurde vom Eurosystem übernommen. Bei der Mindestreserve ist die monetäre Instanz der aktive Part. Neu ist, dass sie - im Unterschied zum früheren geldpolitischen System der Bundesrepublik - nun verzinslich ist. Sie dient zur Glättung von Liquiditätsschwankungen und stabilisiert damit auch den Tagesgeldsatz.<sup>160</sup> Bemerkenswert ist, dass sich die in die Mindestreservebasis einbezogenen Verbindlichkeiten in zwei Gruppen unterscheiden: Die erste Gruppe umfasst solche mit einem Reservesatz von 2 %, während der Reservesatz für die zweite Gruppe 0 % beträgt. Zu dieser zweiten Gruppe gehören folgende Einlagen:

- Einlagen mit vereinbarter Laufzeit von über zwei Jahren,
- Einlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von über zwei Jahren,
- Repogeschäfte,
- ausgegebene Schuldverschreibungen mit einer vereinbarten Laufzeit von über zwei Jahren.

Diese oft übersehene Feinheit bei der Ausgestaltung der Mindestreserve hat erhebliches geldpolitisches Potenzial: Verringert sich die Reservebasis der mit einem Reservesatz belegten Verbindlichkeiten, so kann das Eurosystem über die Erhöhung des Reservesatz auf die zweite Gruppe hier wirksam gegensteuern. Mehr noch: In dieser zweiten Gruppe liegt das Potenzial für einen verstärkten Einsatz des geldpolitischen Instruments Mindestreserve. Würde dieses genutzt, käme deutlicher als bisher zum Vorschein, dass die monetäre Instanz jederzeit die Möglichkeit zur einer konkreten Basissteuerung hat. Die Ausgestaltung der Mindestreserve ist somit auch im Eurosystem für eine Geldbasissteuerung geeignet.

Im Hinblick auf die geldpolitischen Instrumente des Eurosystems kann mit Cassel/Thieme zusammenfassend festgehalten werden: „Insgesamt ist der Instrumentenkasten der EZB als modernisierte und angepasste [!] Version des vormaligen Bundesbankinstrumentariums zu sehen.“<sup>161</sup>

### **3.2.4 Die Position des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken zu den geldpolitischen Instrumenten des Eurosystems**

Die Betrachtung der geldpolitischen Instrumente soll mit einer Analyse der Position des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken (im Folgenden: BVR) abgeschlossen werden.

---

<sup>160</sup>Vgl. Resinek (2002), S. 28.

<sup>161</sup>Cassel/Thieme (2003), S. 399.

In seiner Publikation „Volkswirtschaft special“ Nr. 10/1995 kommuniziert der BVR als Vertreter der Kreditgenossenschaften einerseits allgemein seine Position zur damals anstehenden Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. Andererseits beurteilt er konkret mögliche Strategien der zukünftigen europäischen Notenbank sowie das dazu passende geldpolitische Instrumentarium.

Hinsichtlich der geldpolitischen Strategie ist die Position des BVR eindeutig: In Fortführung des Ansatzes der damaligen Deutschen Bundesbank wird eine Geldmengenstrategie vorgeschlagen. Dies wird insbesondere auch mit deren Erfolgen begründet: „Das von der Bundesbank praktizierte Geldmengenkonzept hat sich [...] bewährt und ist zu einem Stück Stabilitätskultur und somit zu einem vertrauensbildenden Element geworden. Es sollte nicht nur in Deutschland weiterhin konsequent praktiziert werden, sondern es sollte auch als Vorbild für die geldpolitische Konzeption der künftigen EZB dienen.“<sup>162</sup>

Ausgehend von dieser Strategieempfehlung schlägt der BVR folgende geldpolitischen Instrumente vor:

- Eine dezentrale Offenmarktpolitik in der Form von Wertpapierpensionsgeschäften,
- eine verzinsliche Mindestreserve und
- standing facilities als Instrumente der Basisrefinanzierung.

Die Dezentralität - im Sinne einer Abwicklung durch die jeweiligen nationalen Notenbanken - der Offenmarktpolitik wird gefordert, um allen Kreditinstituten, also insbesondere auch den i.d.R. kleinen Kreditgenossenschaften einen Zugang zu diesen Geschäften zu ermöglichen.

Diese Forderung des BVR wurde erfüllt; die Deutsche Bundesbank verantwortet die technische Abwicklung von Offenmarktgeschäften für Deutschland.

Die Forderung, Offenmarktgeschäfte in Form von Wertpapierpensionsgeschäften durchzuführen, wurde hingegen nicht umgesetzt. Im Unterschied zur früheren Verfahrensweise der Wertpapierpensionsgeschäfte wickelt die Deutsche Bundesbank im Rahmen des Eurosystems Offenmarktgeschäfte als Pfandkredite ab. Das hierbei verwendete Pfandpoolverfahren führt zu einem erheblich geringeren Transaktionsaufwand, denn die Deutsche Bundesbank verwendet den Gesamtbestand des Pfandkontos der jeweiligen Geschäftsbank als Sicherheit für alle dieser Bank gewährten Kredite.

Diese vom BVR-Vorschlag abweichende Verfahrensweise bedeutet jedoch in der Praxis keinen spezifischen Nachteil für Kreditgenossenschaften. Der Unterschied liegt primär in den Rechtsbeziehungen zwischen Notenbank und Geschäftsbank.

Die Forderung nach Einführung einer verzinslichen Mindestreserve leitet der BVR aus seiner Strategieempfehlung ab: „Auch für das Konzept der Geldmengensteuerung ist

---

<sup>162</sup>BVR (1995), S. 13.

die Mindestreservepflicht von herausragender Bedeutung. Denn sie sichert eine stabile, hinreichend große und vorhersehbare Nachfrage der Geschäftsbanken nach Zentralbankgeld.“<sup>163</sup> Diese Forderung wurde umgesetzt.

Die aus Sicht des BVR entscheidenden geldpolitischen Instrumente sind hingegen die ständigen Fazilitäten. Diese Forderung wird aus dem Wunsch nach Wettbewerbsneutralität aller Instrumente abgeleitet, denn „das Gebot der Wettbewerbsneutralität gebietet es, daß [!] alle Kreditinstitute - unabhängig von ihrer Größe - bei entsprechender Bonität die Möglichkeit haben müssen, sich unmittelbar beim ESZB zu refinanzieren. Gerade für kleinere Banken, die nicht ständig am Geldmarkt aktiv sein können, ist eine gesicherte Basisrefinanzierung unverzichtbar.“<sup>164</sup>

Bei der konkreten Ausgestaltung dieser geforderten ständigen Fazilitäten bringt der BVR den damaligen Rediskontkredit ins Spiel, besteht jedoch nicht auf exakt diesem Instrument. Unklar und nicht überzeugend ist die Position zum Zinssatz der gewünschten Fazilitäten: „Um möglicherweise verbleibenden Ungerechtigkeiten bei der Verteilung der Kontingente vorzubeugen, könnte der Zinssatz möglichst marktnah ausgestaltet sein. Dies würde auch den Subventionscharakter vermindern. Gleichwohl sollte der Satz unter dem Marktniveau liegen, da die Kontingente möglichst weit ausgenutzt werden sollten.“<sup>165</sup>

Während die Forderung nach einer kontingentierten Basisrefinanzierung zur Strategie der Geldmengensteuerung passt, widerspricht die Forderung nach einem - wenn auch eher geringfügig - subventionierten Zinssatz dieser Linie. Ein vorgegebener Zins führt zu allokativen Verzerrungen.

Hier ist die damalige Position des BVR von der Angst geprägt, der Wegfall der deutschen Rediskontkredite würde insbesondere für die Kreditgenossenschaften nachteilig sein.

Die vom Eurosystem eingeführten ständigen Fazilitäten entsprechen somit den Vorstellungen des BVR nur bedingt: Zwar bietet die Spitzenrefinanzierungsfazilität die Möglichkeit der Basisrefinanzierung, jedoch ist sie aufgrund des hohen Zinssatzes inhaltlich eher dem früheren Lombardkredit gleichzusetzen.

Dennoch zeigt die Entwicklung der letzten Jahre, dass der Wegfall des deutschen Rediskontkredites kein spezifisches Problem für die Gruppe der Kreditgenossenschaften darstellt.

Insgesamt finden sich die Vorstellungen des BVR weitgehend in den tatsächlich eingeführten geldpolitischen Instrumenten des Eurosystems wieder. Dies ist auch daran erkennbar, dass es keine anderslautenden späteren Stellungnahmen des BVR zu diesem Thema gibt. Das anfängliche Misstrauen und die Angst vor gruppenspezifischer Benachteiligung sind gewichen.<sup>166</sup>

---

<sup>163</sup>BVR (1995), S. 18.

<sup>164</sup>BVR (1995), S. 19.

<sup>165</sup>BVR (1995), S. 20.

<sup>166</sup>Bley (2003), Abteilung Grundsatzfragen/Volkswirtschaft des BVR, fasst diese Position des BVR in einer E-Mail an den Verfasser so zusammen: „Im Nachhinein sehen wir keine spezifischen Nachteile für Kreditgenossenschaften durch den Wegfall der Diskont- und Lombardpolitik.“

### 3.3 Die Rolle der Kreditgenossenschaften im Bankensystem

#### 3.3.1 Geschäftsbanken in der Bundesrepublik

Die Geschäftsbanken sind zusammen mit der monetären Instanz nicht nur im Rahmen der Geldtheorie, sondern auch in der Praxis die Träger der Geldpolitik. Eine erfolgreiche Geldpolitik der Notenbank setzt voraus, dass es ihr gelingt, das Verhalten der Geschäftsbanken im gewünschten Sinn zu beeinflussen. Deshalb ist die genaue Kenntnis des jeweiligen Bankensystems entscheidend für die monetäre Instanz.

Das Geschäftsbankensystem in der Bundesrepublik ist durch das Universalbankprinzip gekennzeichnet. Dies unterscheidet es vom Trennbankensystem, das z.B. in den USA existiert. Für die monetäre Instanz in den Ländern der Europäischen Währungsunion bedeutet dies, dass ihre wichtigsten Partner, die Geschäftsbanken, über komplexe Aktiv- und Passivportfolios verfügen, deren Beeinflussung besonders anspruchsvoll ist.

Das System der Universalbanken der Bundesrepublik wird üblicherweise in drei Gruppen eingeteilt:<sup>167</sup>

- Kreditbanken,
- Sparkassen und
- Genossenschaftsbanken.

Die Gruppe der Kreditbanken unterteilt sich in Großbanken und Regionalbanken. Zur ersten Gruppe gehören derzeit Deutsche Bank, HypoVereinsbank, Dresdner Bank und Commerzbank.

Die Großbanken unterscheiden sich von den Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht nur hinsichtlich der Größe der Einzelinstitute. Es ist insbesondere auch ihre nationale und internationale Ausrichtung, die für sie typisch ist. Hierzu gehört auch ein umfangreiches Geschäft mit Großkunden und eine vergleichsweise geringere Präsenz innerhalb der Regionen.

Sparkassen und Kreditgenossenschaften hingegen „[...] sind mit ihrem engmaschigen Netz und ihrer Produktpalette auf das Geschäft mit Privatkunden und mittelständischen Unternehmen ausgerichtet.“<sup>168</sup>

Die Sparkassengruppe setzt sich aus den lokal tätigen Sparkassen, den regional agierenden Landesbanken und dem Spitzeninstitut zusammen. Ähnlich ist der Aufbau der genossenschaftlichen Bankengruppe: Die lokal tätigen Kreditgenossenschaften (= Primär-genossenschaften, erste Stufe) werden unterstützt von regionalen Zentralbanken (zweite

---

<sup>167</sup>Die Spezialbanken, wie z.B. Hypothekenbanken und Kreditinstitute mit Sonderaufgaben, werden im Rahmen der Untersuchung nicht betrachtet.

<sup>168</sup>Deutsche Bundesbank (2003c), S. 41.

Stufe) und einem bundesweit tätigen Spitzeninstitut (dritte Stufe), der DZ Bank. Bemerkenswert ist hierbei, dass es nur noch ein genossenschaftliches Kreditinstitut der zweiten Stufe gibt - die WGZ Bank.<sup>169</sup> Vor diesem Hintergrund erscheint die Dreistufigkeit im genossenschaftlichen Bankenverbund nur noch als Übergangslösung.<sup>170</sup>

### 3.3.2 Bedeutung der Kreditgenossenschaften

Die Kreditgenossenschaften bilden eine der drei Gruppen von Universalbanken in der Bundesrepublik. Sie unterscheiden sich von den beiden anderen Bankengruppen zunächst unter zwei Gesichtspunkten:

- Rechts- und Organisationsform,
- Größe.

Die Kreditgenossenschaften unterscheiden sich als Genossenschaften sowohl von den privatrechtlich organisierten Großbanken (Aktiengesellschaften) als auch von den öffentlich-rechtlichen Sparkassen. Sie vereinen in ihrer Rechts- und Organisationsform zwei Wurzeln: Genossenschaften und Kreditinstitute.

Ein weiterer Unterschied ist die Größe, gemessen am Bilanzvolumen. Kreditgenossenschaften sind im Durchschnitt die kleinsten Kreditinstitute; i.d.R. auch deutlich kleiner als die lokal konkurrierenden Sparkassen. Seit etwa 1960 läuft hier jedoch bereits ein Konzentrationsprozess, der die Zahl der Kreditinstitute sukzessive verringert und zu größeren Instituten führt.

Es ist jedoch verfehlt, wenn Borchert schreibt: „Die deutschen Genossenschaftsbanken haben angekündigt, die Zahl ihrer selbständigen Institute von ungefähr 2.222 (im Jahr 1999) auf 800 durch Zusammenschlüsse zu verringern.“<sup>171</sup> Der Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (im Folgenden: BVR) hat im Rahmen seiner Strategiediskussion „Bündelung der Kräfte“ lediglich festgestellt, dass sich die Zahl der Kreditgenossenschaften auf etwa 800 reduzieren wird, wenn das bisherige Fusionstempo beibehalten wird. Der Dachverband BVR kann eine verpflichtende Aussage dieser Art nicht treffen, da alle Kreditgenossenschaften rechtlich selbständig sind. Sie dürfen nicht mit Zweigniederlassungen einer Großbank verwechselt werden.

Unabhängig hiervon ist der Konzentrationsprozess innerhalb der kreditgenossenschaftlichen Primärstufe beeindruckend, wie folgende Tabelle der Daten zum jeweiligen Jahresende zeigt:

---

<sup>169</sup>Die Zahl der genossenschaftlichen Zentralbanken (inkl. Spitzeninstitut) betrug in 1970 noch 14, in 1980 noch 10, aber bereits in 1990 nur noch vier. Eine kritische institutionenökonomische Analyse des dreistufigen Systems der Genossenschaftsbanken liefern Bonus/Schmidt (1990).

<sup>170</sup>Die tatsächliche Entwicklung hat hier die frühere, sehr kontroverse Diskussion zur Dreistufigkeit im Verband, vgl. Bonus/Steiner/Wagner (1988), überholt.

<sup>171</sup>Borchert (2003), S. 298. Die dort für 1999 genannte Zahl von 2.222 ist darüber hinaus nicht korrekt; zumindest nicht als Jahresendwert. Dieser war 2.035.

Jahr	Anzahl Kreditgenossenschaften	Bilanzsumme Kreditgenossenschaften in Mio. EUR (bis 1990: Mio. DM)	Marktanteil
1970	7.092	78.714	17,8%
1980	4.246	284.674	21,2%
1990	3.037	555.729	20,6%
2000	1.794	534.861	16,4%
2001	1.621	552.904	16,0%
2002	1.489	560.336	15,4%
2003	1.392	566.434	15,4%
2004	1.335	576.370	15,8%

Tab. 1: Zahl und Marktanteile der Kreditgenossenschaften  
 Quellen: DG Verlag (2002), S. 30 u. S. 35; DG Verlag (2003), S. 40 u. S. 43; DG Verlag (2004), S. 42 u. S. 45; DZ Bank AG (2005)

Die Zahl der Primärkreditgenossenschaften nimmt somit bei wachsender Bilanzsumme kontinuierlich ab.

Hierbei handelt es sich letztlich um eine Entwicklung, die den Prognosen des BVR entspricht. Ziel ist genau eine Kreditgenossenschaft pro Region.

Für die Entwicklung der Marktanteile in den letzten Jahren kann das jedoch nicht gelten:<sup>172</sup> Sie haben sich in den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts auf einem gegenüber den 80er und 90er Jahren des 20. Jahrhunderts niedrigeren Niveau eingependelt.<sup>173</sup>

Die Zahl der Mitglieder von Kreditgenossenschaften der Primärstufe wuchs hingegen kontinuierlich von 6,2 Mio. im Jahr 1970 auf über 15,5 Mio. im Jahr 2004.<sup>174</sup> Die Zahl der Mitarbeiter der Kreditgenossenschaften lag in 2003 bei knapp unter 200.000.

Diese statischen Auswertungen zeigen insgesamt, dass die Kreditgenossenschaften - die zusammen mit ihren Zentralbanken eine der drei Universalbankengruppen bilden - unverändert ein wichtiger Partner der Notenbank im Transmissionsprozess sind.

<sup>172</sup>Die Werte der *Marktanteile* beziehen sich auf alle Genossenschaftsbanken; d.h. Kreditgenossenschaften und genossenschaftliche Zentralbanken.

<sup>173</sup>Hierbei ist jedoch zu beachten, dass diese rein bilanzielle Betrachtung der Marktanteile zunehmend unpräziser wird: Die Geschäftsbanken erhöhen tendenziell den Anteil des provisionsabhängigen Geschäftes. Dieses Vermittlungsgeschäft zeigt sich aber nicht mehr in den Bilanzpositionen, sondern nur in der Ertragsrechnung. Somit sollte der bisher dominierenden bilanzorientierten Methode eine ertragsorientierte zur exakten Ermittlung der Marktanteile zur Seite gestellt werden. Eine solche wurde für 1999 von der damaligen Deutschen Genossenschaftsbank AG (DG Bank AG, heute DZ Bank AG) durchgeführt und der bilanzorientierten Methode gegenübergestellt; es ergaben sich jedoch nur geringfügige Verschiebungen. Zur detaillierten Betrachtung der Vor- und Nachteile beider Methoden vgl. Deutsche Genossenschaftsbank AG (2001), S. 6ff.

<sup>174</sup>Vgl. DZ Bank AG (2005).

## 4 Kreditgenossenschaften: Mikroökonomische Rahmenbedingungen der Kreditvergabe

### 4.1 Abgrenzung des mikroökonomischen Ansatzes

Für die in diesem und in den nächsten Kapiteln folgende genossenschaftsbankspezifische Untersuchung sei einleitend auf die Aussage Lamperts hingewiesen: „Wer sich als Ökonom bemüht, sich jene wissenschaftliche Disziplin zu erschließen, die als „Genossenschaftswesen“ bezeichnet wird, gewinnt sehr schnell den Eindruck, daß[!] Volkswirtschaftslehre und Genossenschaftswesen nur durch eine ganz schmale Brücke miteinander verbunden sind [...]“. <sup>175</sup> Diese Aussage ergänzt das Bild der umfangreichen Diskussionen zur Thematik „Betriebswirtschaftslehre der Genossenschaften“. Hier steht die endgültige Klärung noch aus. Diese Situation hat ihre Ursache auch darin, dass der Begriff der Genossenschaften theoretisch, aber auch praktisch ein sehr weiter ist: Die Rechts- und Organisationsform der Genossenschaft wurde und wird von völlig unterschiedlichen Unternehmen aus den verschiedensten Branchen gewählt.<sup>176</sup>

Im Hinblick darauf, dass die betriebswirtschaftliche Sichtweise nicht immer klar von der mikroökonomischen Sichtweise abgegrenzt wird, gilt für diese Arbeit die Einteilung von Schumann/Meyer/Ströbele: „In der volkswirtschaftlichen Mikroökonomik sind die einzelwirtschaftlichen Theorien des Haushalts und der Unternehmung stets nur Unterbau oder Vorstufe für das Vordringen zum Problem der marktwirtschaftlichen Koordination. Die Mikroökonomik zielt letztlich stets auf die analytische Erklärung und die ordnungspolitische Gestaltung der gesamten Volkswirtschaft.“ <sup>177</sup> Hiervon grenzen diese Autoren die Betriebswirtschaftslehre wie folgt ab: „In der Betriebswirtschaftslehre steht die analytische Durchdringung und die erfolgreiche Führung einer Unternehmung im Vordergrund [...]“<sup>178</sup>

Thema der vorliegenden Arbeit ist nicht, eine vollumfängliche Mikroökonomik der Kreditgenossenschaften zu entwickeln.

Vielmehr erfolgt eine Konzentration auf Rahmenbedingungen und Hauptbestimmungsfaktoren der Kreditvergabe. Damit soll konkret überprüft werden, ob die Genossenschaftsbanken ein nachhaltig eigenständiges Verhalten im Rahmen des Geldangebots- und Transmissionsprozesses zeigen.

Vor diesem Hintergrund werden insbesondere solche Ansätze betrachtet und entwickelt, in deren Zentrum die Erklärung der Kreditvergabe (= laufende Schaffung des Geldangebotes) sowie die Reaktion der Bank auf externe Impulse (= Impulsverhalten der Kreditvergabe) stehen.

Nicht betrachtet werden z.B. solche mikroökonomische Ansätze, die die Existenz von

---

<sup>175</sup>Hoppe (1976), Vorwort.

<sup>176</sup>Für einen aktuellen Überblick über das deutsche Genossenschaftswesen vgl. die Homepage des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes e.V., <http://www.dgrv.de>.

<sup>177</sup>Schumann/Meyer/Ströbele (1999), S. 3.

<sup>178</sup>Schumann/Meyer/Ströbele (1999), S. 3.

## 4.2 Die repräsentative Kreditgenossenschaft

Die Abgrenzung des mikroökonomischen Untersuchungsansatzes vom betriebswirtschaftlichen könnte dazu verleiten, für die Gruppe der Kreditgenossenschaften insgesamt mikroökonomische Verhaltenshypothesen zu entwickeln und dann eine Aggregation vorzunehmen.

Diese Vorgehensweise wäre jedoch immer noch zu undifferenziert. Die Gruppe der Kreditgenossenschaften umfasst unverändert Banken völlig unterschiedlicher Größe und Struktur.<sup>180</sup> Derart gravierende Unterschiede äußern sich zwangsläufig in mehreren mikroökonomischen Gesichtspunkten: So kann z.B. die Umsetzung der bankenaufsichtsrechtlichen Anforderungen bei größeren Kreditgenossenschaften ähnlich wie bei Sparkassen und Großbanken erfolgen; die personellen Ressourcen sind vorhanden. Kleine und sehr kleine Kreditgenossenschaften hingegen stoßen hingegen auf elementare Probleme wie z.B. die Umsetzung der Funktionstrennung und Gemeinschaftskompetenz Markt - Marktfolge. Die mikroökonomische Untersuchung konzentriert sich deshalb auf eine für die Zwecke dieser Arbeit definierte repräsentative Kreditgenossenschaft. Diese Bank ist durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- Sie konzentriert sich auf das Kerngeschäft (z.B. kein Warengeschäft).
- Sie setzt moderne Instrumente der Gesamtbanksteuerung ein, insbesondere bei der Gestaltung risikoadäquater Preise im Kreditgeschäft.
- Sie ist die einzige, zumindest jedoch die klar dominierende Kreditgenossenschaft in ihrem Geschäftsgebiet.
- Die Bilanzsumme liegt in etwa auf der Höhe der konkurrierenden Sparkassen des jeweiligen Geschäftsgebietes. Es wird von mindestens 1 Mrd. EUR ausgegangen.
- Alle Kunden sind zugleich auch Mitglieder.

Der erste Aspekt berücksichtigt, dass die meisten Kreditgenossenschaften das früher übliche Warengeschäft aufgegeben haben. Insbesondere werden Fusionen von Kreditgenossenschaften häufig dazu benutzt, das neue Institut auf die Bankgeschäfte zu konzentrieren und das Warengeschäft zu beenden.

Die repräsentative Kreditgenossenschaft verwendet die vom Verbund bereitgestellten organisatorischen, inhaltlichen und technischen Hilfen zur Gestaltung einer modernen Gesamtbanksteuerung. Hierzu zählen z.B. mit den Dachverbänden des Kreditgewerbes

---

<sup>179</sup>Hierzu zählen insbesondere Leland/Pyle (1977) und Diamond (1984).

<sup>180</sup>Es finden sich Banken mit 50 Mrd. EUR Bilanzsumme und sieben Mitarbeitern ebenso wie Banken mit 10 Mrd. EUR Bilanzsumme und mehreren tausend Mitarbeitern.

und der Bankenaufsicht abgestimmte Musterarbeitsrichtlinien, Steuerungskonzepte wie der Value at Risk und vernetzte Datenbanksysteme zur Ermittlung von Ausfallwahrscheinlichkeiten im Kreditgeschäft. Dieser Aspekt ist zur Abgrenzung der ausgewählten Musterbank von Bedeutung, denn in diesen Bereichen gibt es noch zahlreiche Ausweichmöglichkeiten für kleine und sehr kleine Banken, die zu deutlich andersartigen Strukturen führen können.

In ihrem Geschäftsgebiet gilt das Prinzip „Ein Markt, eine Kreditgenossenschaft“. Dieser Aspekt ist von Bedeutung im Hinblick auf relative Unterschiede zu den Mitbewerbern im Markt. Die Anwesenheit mehrerer ähnlich großer Kreditgenossenschaften in einem Markt kann andernfalls die Aussagekraft der Analyse schmälern.

Abgrenzende Aussagen zur Bilanzsumme sind ebenfalls von Bedeutung. Im Hinblick auf die rechtliche Selbständigkeit der einzelnen Banken gibt es hier zwar keine verbundpolitischen Vorgaben.

Jedoch gibt es eine Tendenz hin zu größeren Einheiten, die ihr Geschäftsgebiet, ihre Region voll und als einzige Kreditgenossenschaft abdecken. Die Region wird hierbei im Sinne von Zerche als Marktsegment begriffen, an dem sich die Größe und Organisationsform der Kreditgenossenschaft orientieren.<sup>181</sup>

In der Konsequenz bilden sich Kreditgenossenschaften, deren Größe etwa den Sparkassen im gleichen Geschäftsgebiet entspricht. Davon können nun zu erwartende Größen, gemessen an der Bilanzsumme abgeleitet werden. Bilanzsummen von mindestens 1 Mrd. EUR sind hier realistisch. Für die repräsentative Kreditgenossenschaft wird von einer solchen Größe ausgegangen.<sup>182</sup>

Zuletzt gilt für die repräsentative Kreditgenossenschaft, dass alle Kunden auch zugleich Mitglieder sind. Diese Annahme ist zwar aktuell nicht erfüllt, der Anteil der Mitglieder an der Zahl aller Kunden beträgt i.d.R. maximal 50%, jedoch wird bei Neukunden üblicherweise eine Mitgliedschaft angestrebt. Vor diesem Hintergrund ist die Annahme mittel- und langfristig gerechtfertigt.

Damit ist die zu betrachtende Kreditgenossenschaft der Primärstufe für weitere Analysen ausreichend abgegrenzt.

Im nächsten Abschnitt wird das zu einer solchen Kreditgenossenschaft passende Zielsystem analysiert.

---

<sup>181</sup>Vgl. Zerche (1989), S. 271.

<sup>182</sup>Die Diskussion um eine aus Kosten- und Effizienzsicht „optimale Betriebsgröße“ hat bisher keine eindeutigen Ergebnisse gebracht. Vgl. hierfür im Hinblick auf die bayerischen Genossenschaftsbanken z.B. Welzel (1996). Die Bedeutung von Fusionen hierfür untersuchen - ebenfalls bezogen auf bayerische Kreditgenossenschaften - Lang/Welzel (1999).

### 4.3 Das Zielsystem der Kreditgenossenschaft

#### Notwendigkeit und allgemeine Definition eines Zielsystems

Das Zielsystem ist eine wichtige Grundlage der Verhaltensfunktionen zur Beschreibung der Kreditvergabe und des Impulsverhaltens der Kreditgenossenschaft.

Wittstock definiert ein Ziel als „[...] Zustand, den zu erreichen menschliches Handeln erstrebt“.<sup>183</sup> Die strukturierte Zusammenführung von Zielen einer Unternehmung zu einem definierten System, ggf. mit Zielhierarchien, bildet das Zielsystem.

Eine wichtige qualitative Anforderung an ein Zielsystem ist seine Operationalität. Wittstock betont die Notwendigkeit operationaler Zielgrößen: „So formulierte Zielgrößen eignen sich im Gegensatz zu nichtoperationalen Postulaten zur Entscheidungsdelegation in der Unternehmung (Vorgabe von Handlungszielen für nachgeordnete Instanzen) und schaffen eine wichtige Voraussetzung für externe Analysen des Entscheidungsprozesses.“<sup>184</sup> Wittstock weist darauf hin, dass Operationalität in diesem Sinne nicht „[...] die Quantifizierbarkeit eines Zieles, hingegen stets seine Überprüfbarkeit“<sup>185</sup> bedeutet. Neben der Operationalität nennt Wittstock weitere Kriterien zur Beurteilung von Zielsystemen:<sup>186</sup>

- Flexibilität,
- Motivationseignung,
- Kompatibilität.

Das Kriterium der Flexibilität umschreibt Wittstock wie folgt: „Angesichts des Erwartungscharakters der Zielelemente sind bei ihrer Bestimmung Möglichkeiten einer Änderung relevanter Plandaten zu berücksichtigen.“<sup>187</sup> Das Zielsystem muss also flexibel genug sein, „[...] um Änderungen externer Daten sowie auch von der Bank selbst fixierter Präferenzen zu ermöglichen.“<sup>188</sup> Die Kriterien Motivationseignung und Kompatibilität definiert Wittstock als Kriterien mit subjektiver Bedeutung. Die Motivationseignung beschreibt die „[...] Fähigkeit des Zielsystems, den zu seiner Erfüllung tätigen Entscheidungssubjekten ihren Willen zur Mitarbeit zu erhalten und ihnen Leistungsanreize zu vermitteln.“<sup>189</sup> Das Kriterium der Kompatibilität letztlich beurteilt Zielsysteme nach ihrer Homogenität, d.h. danach, ob und inwieweit die einzelnen Elemente widerspruchsfrei und kompatibel sind.

---

<sup>183</sup>Wittstock (1971), S. 19.

<sup>184</sup>Wittstock (1971), S. 89.

<sup>185</sup>Wittstock (1971), S. 89.

<sup>186</sup>Vgl. Wittstock (1971), S. 90f.

<sup>187</sup>Wittstock (1971), S. 90.

<sup>188</sup>Wittstock (1971), S. 90.

<sup>189</sup>Wittstock (1971), S. 90.

Ausgehend von diesen Anforderungen an das Zielsystem einer Unternehmung gilt es nun, ein solches für Kreditgenossenschaften des definierten Typs abzuleiten. Hierbei verbinden sich zwei „Zufahrtsstraßen“ zum Zielsystem der Kreditgenossenschaft:

- Zum einen kann der Weg über das allgemeine bankbetriebliche Zielsystem gegangen werden. Nach Ermittlung dieses Zielsystems können im zweiten Schritt Genossenschaftsspezifika zur Überführung des allgemeinen bankbetrieblichen Zielsystems in ein Zielsystem für Kreditgenossenschaften verwendet werden.
- Alternativ kann zunächst ein allgemeines Zielsystem der Genossenschaft abgeleitet werden. Anschließend können bankspezifischen Besonderheiten als Folge des Abgleichs mit dem allgemeinen bankwirtschaftlichen Zielsystem zur Umwandlung des allgemeinen genossenschaftlichen Zielsystems in ein Zielsystem für Kreditgenossenschaften dienen.

Letztendlich geht es bei der Wahl der Reihenfolge der „Zufahrtsstraßen“ zur Bestimmung des Zielsystems um die Frage, ob Kreditgenossenschaften primär Genossenschaften sind, die Bankgeschäfte betreiben; oder ob sie letztendlich „gewöhnliche“ Kreditinstitute sind, die sich nur durch ihre Rechtsform - mit vernachlässigbaren Unterschieden im organisatorischen Bereich - von den anderen Universalbankengruppen (Kreditbanken und öffentlichen Banken) unterscheiden. Diese beiden Sichtweisen können jeweils auch als Ausgangspunkt der weiteren Untersuchung verwendet werden. Diese Frage ist auch besonders vor dem Hintergrund der repräsentativen Kreditgenossenschaft interessant: Diese unterscheidet sich auf den ersten Blick kaum von den Sparkassen oder kleineren Kreditbanken.

Ziel dieser Arbeit ist die Prüfung möglicher genossenschaftsspezifischer Besonderheiten im Geldangebots- und Transmissionsprozess. Deshalb wird methodisch der zweite der beiden skizzierten Wege beschritten: Ausgehend von den gesetzlich vorgegebenen Rahmenbedingungen einer Genossenschaft wird zunächst deren Umsetzung im Rahmen eines allgemeinen genossenschaftlichen Zielsystems untersucht.

Diesem wird dann ein allgemeines banktypisches Zielsystem gegenübergestellt.

Die Synthese ergibt das Zielsystem der repräsentativen Kreditgenossenschaft.

Ein Kernelement des Zielsystems aller Genossenschaften leitet sich unmittelbar aus dem Genossenschaftsgesetz ab: Im § 1 GenG wird die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft der Mitglieder<sup>190</sup> als Ziel vorgegeben.

Hierbei handelt es sich somit um einen Grundauftrag für alle Genossenschaften und damit auch für alle Kreditgenossenschaften. Jedoch lässt dieser Paragraph des Genossenschaftsgesetzes „[...] bei näherer Betrachtung keinerlei inhaltliche Bestimmung der

---

<sup>190</sup>Vgl. GenG § 1, Abs. 1.

Förderbeziehungen zwischen Genossenschaftsbetrieb und Mitgliederwirtschaften erkennen [...]“<sup>191</sup> Diese Vorgabe entstand als Antwort auf die wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen, die den Kontext bei der Gründung von Genossenschaften bildeten.

In den letzten Jahrzehnten hat sich jedoch das gesamte soziale Umfeld der Genossenschaften wesentlich verändert. Hierzu zählen insbesondere auch die wirtschaftlichen Bedürfnisse und das Verhalten der Mitglieder und Kunden.<sup>192</sup> Dieses veränderte Umfeld verlangt einerseits eine Neuinterpretation des Förderauftrages, andererseits aber auch dessen Operationalisierung. Diese Operationalisierung ist die Erstellung eines von ihm abgeleiteten Zielsystems. Hier ist die theoretische Diskussion jedoch unverändert im Gange. Sie soll im Hinblick auf die Thematik dieser Arbeit nicht in ihrer historischen Entwicklung wiedergegeben werden. Tebroke fasst diese komplexe Diskussion in drei existierende Interpretationsansätze des genossenschaftlichen Förderauftrages wie folgt zusammen:<sup>193</sup>

1. Interpretation als individuelle Bedürfnisse der Mitglieder,
2. Reduktion des Förderauftrages auf die Verschaffung eines ökonomischen Vorteils für die Mitglieder,
3. Unternehmenssicherung als Inhalt des Förderauftrages.

Die erste Interpretation ist aufgrund der vielfältigen unterschiedlichen Ansprüche der Mitglieder kaum operationalisierbar. Die im Rahmen dieser Arbeit betrachteten Kreditgenossenschaften haben üblicherweise mehrere 10.000 Mitglieder.

Der Vorstand der Kreditgenossenschaft ist nicht in der Lage, aus deren sich im Zeitablauf ändernden Interessen ein konsistentes Zielsystem abzuleiten.

Zipp hingegen sieht durch die Berücksichtigung von Mitgliederzielen zwar „erhöhte Ansprüche an die organisatorische Gestaltung des Planungsbereiches [...]“<sup>194</sup>. Jedoch führt er verschiedene Möglichkeiten der aufbauorganisatorischen Mitgliederpartizipation auf, mit deren Hilfe er die Berücksichtigung der Mitgliederziele doch verwirklichen will. Folgende Möglichkeiten werden von ihm genannt:<sup>195</sup>

- Integration der Mitglieder in bestehende Linienstrukturen (genossenschaftliches Ehrenamt, Mitglieder als Mitarbeiter),
- Kollegienbildung (Entscheidungs-, Beratungs-, und Informationskollegien),
- Stabsbildung,
- Mitgliederausschüsse,

---

<sup>191</sup>Kuhn (1984), S. 66.

<sup>192</sup>Vgl. Tebroke (1993), S. 11.

<sup>193</sup>Vgl. Tebroke (1993), S. 12ff.

<sup>194</sup>Zipp (1985), S. 97.

<sup>195</sup>vgl. Zipp (1985), S. 161ff.

- Projektgruppen,
- Konfrontationstreffen,
- Beurteilung der organisatorischen Gestaltungsmöglichkeiten.

Insgesamt erscheint dieser Ansatz jedoch gerade bei modernen Kreditgenossenschaften, die sich - häufig fusionsbedingt - zu zunehmend größeren Einheiten entwickeln, kaum umsetzbar. Neben den größenbedingten Umsetzungsproblemen ist auch der erhöhte Wettbewerbsdruck, der zu schnellen Entscheidungen, schlanken Strukturen und weitgehender Dezentralisierung zwingt, ein Argument gegen die Bildung weiterer Gremien und Ausschüsse.

Der zweite Ansatz versucht nun, dieses Problem dadurch zu lösen, dass die Operationalisierung sich nur noch auf die Bereitstellung wirtschaftlicher Vorteile für die Genossen beschränkt. Damit ist die Ebene der ökonomisch umsetzbaren Ziele erreicht.

Voraussetzung für die Verschaffung wirtschaftlicher Vorteile ist die Unternehmenssicherung. Sie ist Grundlage jeden wirtschaftlichen Erfolgs. Explizit hierin besteht der dritte Ansatz zur Operationalisierung des Förderauftrages. Unternehmenssicherung verlangt aber die nachhaltige Existenz wirtschaftlichen Erfolgs im Rahmen der Wettbewerbsbedingungen.

Damit ist der zweite Ansatz letztendlich von der Umsetzung des dritten abhängig, zumindest in langfristiger Betrachtung. Damit aber kann nur die dritte Variante eine nachhaltige Umsetzung des Förderauftrages sicherstellen.

Es lässt sich also für das allgemeine genossenschaftliche Zielsystem festhalten:

- Das Unternehmensziel ist die Umsetzung des Förderauftrages.
- Diese wird in der Unternehmenssicherung gesehen.
- Unternehmenssicherung im verschärften Wettbewerb bedarf der Ressourcen, die aus der Zielsetzung der langfristigen Gewinnmaximierung hervorgehen.

Somit ist das allgemeine Zielsystem ableitbar aus der Maxime einer langfristigen Gewinnmaximierung. Sie garantiert den Mitgliedern nachhaltig die wirtschaftliche Förderung und erfüllt damit den genossenschaftlichen Grundauftrag. Das Zielsystem ist damit langfristiger Natur und kurzfristig flexibel.

Das bankenspezifische Zielsystem umfasst nach Tebroke hingegen folgende Elemente:<sup>196</sup>

1. Sicherheit,
2. Rentabilität und Wirtschaftlichkeit,

---

<sup>196</sup>Vgl. Tebroke, 1993, S. 16.

### 3. Marktanteil und Wachstum.

Hierbei handelt es sich um rein ökonomische Ziele, von denen wiederum die konkreten Sach- und Formalziele bzw. Leistungs-, Erfolgs- und Finanzziele abgeleitet werden können. Für die Abgrenzung der Zieldefinitionen gilt nach Schierenbeck: „Leistungs- und Finanzziele bilden als wirtschaftliche Sachziele den Gegenstandsbereich des Wirtschaftens in der Unternehmung ab, während Erfolgsziele als wirtschaftliche Formalziele den Umfang der angestrebten Wirtschaftlichkeit bei der Verfolgung wirtschaftlicher Sachziele zum Ausdruck bringen.“<sup>197</sup> In Tebrokes Zielsystem ist die Liquiditätssicherung nicht explizit als Teil des Zielsystems aufgeführt. Liquiditätssicherung ist jedoch für Kreditinstitute jederzeit von überragender Bedeutung, wie die Diskussion im Rahmen der Bankenregulierung gezeigt hat. In der Praxis stellt sich die Liquiditätssicherung jedoch nicht als gravierendes Problem dar; die Banken achten hier auf Reserven.<sup>198</sup>

In dieser Arbeit wird deshalb dennoch dem bankbetrieblichen Zielsystem Tebrokes gefolgt, denn Liquidität ist die Grundbedingung des Sachzieles Sicherheit und kann somit als Teil dieses Zieles betrachtet werden. Marktanteil und Wachstum wiederum gehen als Leistungsziele als drittes Kernelement und weiteres Sachziel in das Zielsystem ein.

Die Gegenüberstellung von allgemeinem genossenschaftlichem und bankbetrieblichen Zielsystem führt zu folgenden Ergebnissen:

- Das allgemeine genossenschaftliche Zielsystem ist eher langfristig orientiert.
- Hingegen ist das allgemeine bankbetriebliche Zielsystem kurz- und langfristig ausgelegt.
- Es gibt in der langfristigen Sicht keinen Widerspruch zwischen den Zielsystemen.

Die Zielsysteme haben somit im Wesentlichen eine komplementäre Beziehung zueinander. Das konkrete und auch kurzfristige bankbetriebliche Zielsystem ergänzt das allgemeine und langfristige genossenschaftliche.

Das Zielsystem der Kreditgenossenschaft in der Volkswirtschaft ist damit weitgehend deckungsgleich mit dem allgemein bankwirtschaftlichen im Sinne von Tebroke. Damit entfallen auch die mit der Operationalisierung des Förderauftrags im engeren Sinn verbundenen Probleme, die Richter recht resigniert so umschreibt: „Für die Operationalisierung des genossenschaftlichen Förderauftrages gibt es kein Patentrezept. Insofern muss derjenige enttäuscht sein, der sich einen revolutionären ‚Wurf‘ versprach, gar in der Art, daß [!] sich der Förderungserfolg der Mitglieder in einer handlichen Formel oder einem komprimierten Index ausdrücken ließe“.<sup>199</sup>

---

<sup>197</sup>Schierenbeck (1993), S. 62.

<sup>198</sup>Vgl. hierzu auch die spätere Betrachtung der konkreten Liquiditätskennziffern.

<sup>199</sup>Richter (1981), S. 284.

Hier muss Richter widersprochen werden: Genossenschaften sind privatrechtlich organisierte Unternehmen in der Marktwirtschaft. Wenn die Umsetzung des Förderauftrags die nachhaltige Verschaffung wirtschaftlicher Vorteile für die Mitglieder bedeuten soll - und das ist die auch hier vertretene Mehrheitsmeinung - dann gibt es sehr wohl ein solches „Patentrezept“: langfristige Gewinnmaximierung zur Sicherung des Unternehmens. Richters Anspruch ist, wird er als Forderung nach einer kurzfristigen Umsetzungshilfe des Förderauftrags interpretiert, hingegen uneinlösbar. Genossenschaften sind rechtlich selbständige Einheiten und das Gesetz lässt es bewusst offen, wie die einzelne Genossenschaft die Mitgliederförderung ausgestaltet.

Der Unterschied des genossenschaftlichen Zielsystems zu denen anderer Unternehmungen kann somit einerseits in den teilweise abweichenden Nebenbedingungen gesehen werden: Während z.B. eine Aktiengesellschaft ihren Gewinn u.a. unter der Nebenbedingung „Einhaltung der aktienrechtlichen Vorgaben“ maximiert, wird diese bei Genossenschaften durch die ebenfalls restriktiv bindende Nebenbedingung „Einhaltung der genossenschaftsgesetzlichen Vorgaben“ ersetzt.

Bedeutender ist aber, dass bei Genossenschaften die Möglichkeit der Abweichung zwischen lang- und kurzfristigen Zielsystem in Teilbereichen möglich und zulässig ist. Während die Liquiditätssicherung auch kurzfristig jederzeit zu gewährleisten ist, so kann jedoch aus übergeordneten genossenschaftlichen Zielen eine kurzfristige Zurückstellung des Rentabilitätszieles erfolgen. Ein typisches Beispiel hierfür ist das Halten von unrentablen Filialen in kleinen Orten.

#### Die Bedeutung des Zielsystems für die Kreditvergabe

Für die Kreditvergabe und das Impulsverhalten aus dem Blickwinkel des Zielsystems ist mit folgenden Auswirkungen des Zielsystems zu rechnen:

- Das Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung bedeutet eine sachorientierte Portfolioaufteilung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten. Damit ist die Kreditvergabe ein Aktivum unter mehreren, das analog den anderen Positionen gesteuert wird.
- Kurzfristig - und darunter fällt auch die Reaktion auf monetäre Impulse - kann die Kreditgenossenschaft auf geänderte Rahmenbedingungen der Kreditvergabe anders als ihre Mitbewerber reagieren.

Die Umsetzung dieses Zielsystems kann z.B. dazu führen, dass ein schwaches Kreditengagement nicht kurzfristig gekündigt wird. Vielmehr greift hier die Nebenbedingung „Beachtung des Förderauftrages“: Die Mitgliederförderung dominiert das betriebswirtschaftliche Kalkül. Dieser Aspekt betrifft die laufende Kreditvergabe bzw. Geldschöpfung.

Ähnlich kann es bei der Reaktion auf einen monetären Impuls zu einem spezifischen Verhalten der Kreditgenossenschaft kommen: Ein stark restriktiver monetärer Impuls

würde unter dem Aspekt der Wahrung von konstanten Portfoliogewichten auch zu einem Abbau von Krediten führen; also nicht nur zum Abbau von Wertpapieranlagen. Stellt die Kreditgenossenschaft jedoch hier die Förderung der Mitglieder in den Vordergrund, wird sie sich die notwendige Liquidität mit einem überproportionalen Verkauf von Wertpapieren verschaffen und das Kreditportfolio somit schützen.

#### 4.4 Entscheidungsfindung in der Kreditgenossenschaft

Im vorigen Abschnitt wurde abgeleitet, dass das Zielsystem der repräsentativen Kreditgenossenschaft sich letztendlich nicht signifikant von demjenigen anderer Unternehmungen unterscheidet.

Nach dieser strategischen Betrachtung soll nun analysiert werden, wie die operative Umsetzung der langfristigen Ziele erfolgt. Konkret: Wie gestaltet sich der laufende Entscheidungsprozess in Kreditgenossenschaften? Dies soll im Folgenden kurz anhand der Struktur der ausgewählten Genossenschaftsbank erläutert werden.<sup>200</sup>

Kreditgenossenschaften verfügen wie alle Genossenschaften über drei gesetzlich vorgeschriebene Organe:

- die Generalversammlung,
- den Aufsichtsrat und
- den Vorstand.

Die Generalversammlung als höchstes Organ ist die Versammlung aller Mitglieder der Genossenschaft. Auf den ersten Blick entspricht sie der Aktionärsversammlung von Aktiengesellschaften; jedoch gibt es deutliche Unterschiede. Für die Generalversammlung der Kreditgenossenschaften ist insbesondere das Prinzip der einen Stimme pro Mitglied charakteristisch - unabhängig von der Anzahl der gehaltenen Anteile eines Mitglieds. Hier zeigen sich demokratische Elemente, die es in dieser Form bei Aktiengesellschaften nicht gibt. Nach Gräser/Hoppert gilt: „Diese Regelung ist von zentraler Bedeutung für das Genossenschaftswesen. Sie betont die Personenbezogenheit der Genossenschaft im Gegensatz zu den Kapitalgesellschaften.“<sup>201</sup>

Somit scheint die Entscheidungsfindung in Kreditgenossenschaften auf wesentlich anderen Grundlagen zu stehen als diejenige in den überwiegend aktienrechtlich organisierten Großbanken oder den öffentlich-rechtlichen Sparkassen.

Diese Überlegung greift jedoch aus zwei Gründen zu kurz:

1. Es gibt i.d.R. Vertreter- statt Generalversammlungen.

---

<sup>200</sup>Grundlage hierfür ist die Mustersatzung des Deutschen Genossenschaftsverlags, die von den genossenschaftlichen Dachverbänden gemeinsam erarbeitet und verabschiedet wurde. Diese Mustersatzung wird von der großen Mehrheit aller Kreditgenossenschaften eingesetzt.

<sup>201</sup>Gräser/Hoppert (2003), S. 84.

## 2. Die Versammlungen haben kaum Einfluss auf die operativen Entscheidungen.

Zum ersten Punkt ist festzuhalten, dass es Kreditgenossenschaften mit mehr als 1.500 Mitgliedern offen steht, an die Stelle der Generalversammlung eine von den Mitgliedern zu wählende Vertreterversammlung zu setzen. Diese rechtliche Möglichkeit ist nicht Pflicht, wird aber alleine aus Gründen der Praktikabilität von fast allen größeren Kreditgenossenschaften wahrgenommen.<sup>202</sup> Somit verfügt der im Rahmen dieser Arbeit untersuchte Typ der Kreditgenossenschaft nicht mehr über eine Mitgliederversammlung, sondern eine Vertreterversammlung.

Im Hinblick darauf, dass die Vertreterwahl typischerweise als Listenwahl erfolgt, gibt es zur vom Wahlausschuss der Bank vorgelegten Kandidatenliste i.d.R. keinen Gegenvorschlag aus den Reihen der Mitglieder.<sup>203</sup> Somit entsteht eine Vertreterversammlung auf der Grundlage des Wahlvorschlags des (vom Aufsichtsrat eingesetzten) Wahlausschusses. Dieser setzt sich aus Mitgliedern des Aufsichtsrates, des Vorstandes sowie Mitgliedern der Bank zusammen. Zulässig ist, dass diese Mitglieder gleichzeitig auch Vertreter sind.

Diese Überlegungen zeigen, dass es in der Praxis der repräsentativen Kreditgenossenschaft das gesetzlich ermöglichte basisdemokratische Element „One Man one Vote“ zwar noch gibt.

Jedoch ist die Zusammensetzung der Vertreterversammlung aus den erläuterten Gründen weitgehend kalkulierbar. Der Vorstand der Kreditgenossenschaft hat hier für seine Entscheidungen i.d.R. sicher nicht weniger Planungssicherheit und -freiheit als das Top-Management einer Aktiengesellschaft.

Hierfür spricht auch das zweite Argument: Aufgrund des jährlichen Turnus´ der General- bzw. Vertreterversammlungen wird die laufende Entscheidungslage der Bank hiervon kaum berührt.

Der Aufsichtsrat als zweites vorgeschriebenes Organ entspricht in Funktion und Struktur weitestgehend demjenigen von Aktiengesellschaften. Zumindest in der Funktion ist er auch das Gegenstück zum Verwaltungsrat bei den Sparkassen. Letzterer wird jedoch nach regionalpolitischen Gesichtspunkten besetzt, während die Aufsichtsräte von Banken in der Rechtsform der AG und Kreditgenossenschaften von den Eigentümern gewählt werden. In beiden Fällen übt er die Funktion als Kontrollorgan aus. Gräser/Hoppert

---

<sup>202</sup>Dies gilt z.B. für die Wiesbadener Volksbank eG, Mainzer Volksbank eG, Frankfurter Volksbank eG als typisch städtische Kreditgenossenschaften; aber auch bei der Westerwald Bank eG als eine der größten flächendeckenden Kreditgenossenschaften.

<sup>203</sup>Auch das ist plausibel: Die in der Satzung individuell festzulegende Relation „Zahl der Mitglieder pro einem zu wählenden Vertreter“ ist üblicherweise so ausgelegt, dass die sich ergebende Zahl der Vertreter bei mehreren hundert liegt. Ein Gegenvorschlag zur Wahl müsste somit ebenfalls diese Zahl von Kandidaten enthalten. Das stellt in der praktischen Umsetzung kaum lösbare Probleme, da alle Kandidaten vorher befragt werden sollten, ob sie das Amt annehmen würden. Hier ist der vom Aufsichtsrat eingesetzte Wahlausschuss im Vorteil, da ihm die Logistik der Bank zur Verfügung steht.

umschreiben die Kontrollfunktion in folgender Weise: „Die Überwachung erstreckt sich auf die ordnungsmäßige Erfüllung der gesetzlichen und satzungsmäßigen Aufgaben des Vorstands unter Beachtung des genossenschaftlichen Förderauftrags, auf die Organisation der Genossenschaft, die wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen sowie die laufende Geschäftsführung.“<sup>204</sup>

Zwar lässt diese Aufgabenstellung relativ weiten Spielraum für die Ausübung des Amtes. Jedoch wird derzeit über die Einführung des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ versucht, Standards auch für die Tätigkeit von Aufsichtsräten zu definieren und verbindlich einzuführen. Findet dieser Kodex Verbreitung in den Aktiengesellschaften, und damit auch in den Großbanken, so wird dies mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung auch für die Kreditgenossenschaften bedeutsam werden. Derzeit können hieraus jedoch noch keine für das Bankenverhalten relevante Abweichungen der Ausübung des Aufsichtsratsamtes gegenüber der bisherigen Handhabung abgeleitet werden.

Somit liefert auch die Betrachtung dieses zweiten Organs keinen Hinweis auf eine nachhaltige Abweichung der Entscheidungsfindung in Kreditgenossenschaften von derjenigen in Großbanken. Hier befinden sich diese beiden Institutsgruppen aufgrund ihrer privatrechtlichen Struktur sogar in größerer Nähe zueinander als zu den Sparkassen.

Das dritte gesetzlich vorgeschriebene Organ einer Kreditgenossenschaft ist die Geschäftsleitung; im Genossenschaftsgesetz als Vorstand bezeichnet. Für die Leitung der Kreditgenossenschaft gilt: „Der Vorstand hat bei der Geschäftsführung die Vorschriften der Gesetze, Satzung und Geschäftsordnung zu beachten.“<sup>205</sup> Die Mustersatzung führt hierzu namentlich das Genossenschaftsgesetz auf. Hinzu kommen bei der Kreditgenossenschaft jedoch insbesondere noch das Kreditwesengesetz (KWG) und auch das Handelsgesetzbuch (im Folgenden: HGB). Während das HGB für die Bereiche rechtliche Vertretung und Bilanz von Bedeutung ist, hat das KWG zentralen Charakter und dominiert im Tagesgeschäft einer Kreditgenossenschaft eindeutig auch das GenG. Ursache hierfür ist, dass das klassische Kreditgeschäft bei Kreditgenossenschaften dominiert. Das KWG wiederum regelt mit seinen Ergänzungen und Erweiterungen, insbesondere den Grundsätzen I und II das Kreditgeschäft.

Genossenschaftsgesetz, Satzung und Geschäftsordnung wiederum sind nichts Anderes als die rechtliche Umsetzung des im vorherigen Abschnitt behandelten Förderauftrags. Es wurde dort analysiert, dass es für moderne Genossenschaften letztendlich nur eine nachhaltige Umsetzung dieses Grundauftrags geben kann: die langfristige Gewinnmaximierung. Die genossenschaftlichen Besonderheiten gesetzlicher Art bilden hierbei Nebenbedingungen, die jedoch nicht im ökonomischen Sinn operationalisierbar sind. Vor diesem Hintergrund ist auch der Vorstand der Kreditgenossenschaft insgesamt in einer ähnlichen Situation wie die Unternehmensleitungen der im Rahmen dieser Arbeit primär betrachteten Mitbewerber:

- Er sieht sich den Eigentümern bzw. deren Vertreter gegenüber. Diese haben jedoch

---

<sup>204</sup>Gräser/Hoppert (2003), S. 65.

<sup>205</sup>Gräser/Hoppert (2003), S. 45.

kaum Einfluss auf das operative Geschäft.

- Die Eigentümer bzw. deren Vertreter stellen ein Kontrollorgan, dessen Bedeutung tendenziell steigt. Die Tätigkeit dieses Kontrollorgans basiert in Deutschland zunehmend auf einheitlichen Standards.

Der formale Prozess der Entscheidungsfindung ist somit insgesamt nicht spürbar anders als bei den Mitbewerbern.

Genossenschaftsspezifische Merkmale werden hier von den Aspekten Unternehmenskontrolle im Allgemeinen und Bankenaufsicht im Besonderen dominiert.

Neben diesem Prozess der Entscheidungsfindung auf der Ebene der Geschäftsführung ist außerdem noch die konkrete Bildung von Kreditentscheidungen unterhalb der Vorstandsebene zu untersuchen.

Kreditgenossenschaften haben aufgrund ihrer vergleichsweise dezentralen Struktur Kompetenzträger vor Ort. Gerade bei Fusionsbanken finden sich vor Ort häufig ehemalige Vorstände mit hoher Kompetenz. Bei Sparkassen ist dies ähnlich, jedoch nicht so stark ausgeprägt: Fusionen sind bei ihnen relativ selten; Strukturen und Hierarchien stabiler. Großbanken hingegen ziehen sich tendenziell aus der Fläche zurück und treffen damit auch Kreditentscheidungen eher zentral. Somit sind im konkreten Prozess der Kreditentscheidung Unterschiede zwischen den Bankengruppen vorhanden.

Bei der Betrachtung der MaK (vgl. Kapitel 3.1.3) wurde deutlich, dass Kreditentscheidungen oberhalb einer Bagatellgrenze immer von Markt und Marktfolge gemeinsam getroffen werden. Diese Vorgaben gelten zwar für alle Banken. Es ist deshalb denkbar, dass damit der bisherige Vorteil der Kreditgenossenschaften im konkreten Kreditfall verloren geht. Diese Gefahr droht insbesondere dann, wenn die für das Zweitvotum vorgesehenen Stellen zentralisiert werden und damit keine Kreditentscheidungen vor Ort getroffen werden können.

Jedoch bieten die MaK durchaus Gestaltungsspielraum auch für dezentrale Entscheidungsstrukturen. Die betrachtete moderne Kreditgenossenschaft verfügt über die Ressourcen einer flexiblen Anpassung. Hierzu können aber erst dann Aussagen getroffen werden, wenn die Umsetzung der MaK zu stabilen neuen Strukturen geführt hat. Für die Zwecke dieser Arbeit wird von der Struktur vor Umsetzung der MaK bzw. von einer mit der Dezentralität verträglichen Umsetzung derselben ausgegangen, bei der die Vorteile der dezentralen Entscheidungsfindung den Kreditgenossenschaften nicht verloren gehen.

Die Strukturen und der Prozess der Entscheidungsfindung in der ausgewählten Kreditgenossenschaft können thesenartig zusammengefasst werden:

- Die Strukturen der Entscheidungsfindung weichen nicht signifikant von anderen Bankengruppen ab.

- Jedoch bestehen in der Kreditentscheidung vor Ort Geschwindigkeitsvorteile der Genossenschaften insbesondere im Vergleich zu den Großbanken.

Die Dezentralität stellt sich somit im Lichte des formalen Entscheidungsweges als Vorteil der ausgewählten Kreditgenossenschaft dar.

## **4.5 Kosten- und Ertragsstrukturen**

### Die Bedeutung von Kosten- und Ertragsstrukturen

Die Kosten- und Ertragsstrukturen sind wesentliche Beeinflussungsgrößen für das Verhalten eines Unternehmens am Markt und in der Interaktion mit anderen Akteuren. Im Hinblick auf die Kreditgenossenschaften sind somit sowohl die laufende Kreditvergabe als auch das Impulsverhalten nach geldpolitischen Maßnahmen der monetären Instanz im Hinblick auf ihre Abhängigkeit von Kosten- und Ertragsstrukturen zu untersuchen.

Ziel der folgenden Analyse ist es, festzustellen, ob die genossenschaftliche Bankengruppe im Zeitraum 1980 bis 2000 typische Kosten- und Ertragsstrukturen aufweist, die zeitlich relativ stabil sind und hinsichtlich der resultierenden Verhaltensweisen zur Abgrenzung von den Mitbewerbern beitragen können. Zu diesem Zweck wird zunächst die Entwicklung bis etwa 1990 betrachtet. In einem zweiten Schritt werden dann aktuelle Zahlen untersucht. Diese Aufteilung wird gewählt, um zu überprüfen, ob der Umbruch im deutschen Bankengewerbe, der Anfang der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts begann, nach rund zehn Jahren die relativen Kosten- und Ertragspositionen der Institutsgruppen verändert hat. Eine Stabilität trotz der strukturellen Umbrüche würde auf Nachhaltigkeit der Kosten- und Ertragsstrukturen hindeuten und wäre damit ein weiteres Indiz für eine eigenständige Mikroökonomik der Kreditgenossenschaft.

Kreditgenossenschaften verfügen aufgrund ihrer Tradition und der Geschäftsphilosophie im Regelfall über ein vergleichsweise dichtes Filialnetz. Dies führt tendenziell zu relativ hohen Fixkostenblöcken im Sach- und Personalkostenbereich. Die im Vergleich zu privatwirtschaftlichen Kreditinstituten noch relativ hohe Bruttozinsspanne wird von den hohen Kosten (insbesondere auch den Risikokosten aus dem Kreditgeschäft) derart verringert, dass die Kreditgenossenschaften insgesamt unter starkem Kostendruck und damit - so lautet eine gängige Vorstellung - unter Fusionszwang stehen. Fusionen zeitigen jedoch keineswegs immer die gewünschten Ergebnisse. Tebroke gelangt im Rahmen seiner umfangreichen empirischen Analyse zu folgendem „Ergebnis der Untersuchung isolierter Kennzahlen [...]: Gemessen an der Entwicklung der Ergebnisstruktur allein der aufnehmenden Kreditgenossenschaften ist im Mittel und in der weit überwiegenden Zahl der Fälle ein Scheitern der untersuchten Fusionen festzustellen.“<sup>206</sup> Hahn hat diese Entwicklung bereits 1980 so umschrieben: „Im Gegensatz zu den leistungswirtschaftlichen Unternehmen ist im Bankbetrieb die Betriebsgröße nur ein sehr bescheidener Kosteneinflussfaktor [!]: Die Hauptkostenart - Zinsen - ist betriebsgrößenunabhängig.“<sup>207</sup> Eine fusionsbedingte Kostendegression im technisch-organisatorischen Bereich sieht er durch „[...] Kooperation im allgemeinen [!] und genossenschaftliche Verbundwirtschaft im besonderen [!]“<sup>208</sup> als durch andere Formen der Zusammenarbeit weitgehend neutralisierbar an.

Auf der Ertragsseite bildet das klassische zinsabhängige Geschäft zwar bei allen Bankengruppen unverändert den größten Block. Jedoch lassen sich hier Unterschiede in der Relation zwischen Provisions- und Zinsüberschüssen feststellen. Für 1990 ermittelt Filc für diese Relation die nachfolgend aufgeführten Werte:<sup>209</sup>

- Großbanken 1:2,5
- Landesbanken 1:6,6
- Sparkassen 1:6,1
- Genossenschaftsinstitute 1:6,0

Gerstenmaier liefert - auf der Grundlage der von der Bundesbank ermittelten Werte - für die Jahre 1980 bis 1989 eine vergleichende Untersuchung der Ertragslage für die drei Bankengruppen Großbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften.

---

<sup>206</sup>Tebroke (1993), S. 293.

<sup>207</sup>Hahn (1980), S. 32.

<sup>208</sup>Hahn (1980), S. 32.

<sup>209</sup>Vgl. Filc (1992), S. 13.

Jahr	Großbanken in %	Sparkassen in %	Kreditgenossenschaften in %
1980	0,40	1,01	1,00
1981	0,71	1,38	1,39
1982	1,00	1,61	1,41
1983	1,29	1,77	1,29
1984	1,17	1,60	0,98
1985	1,10	1,47	0,76
1986	1,29	1,34	0,69
1987	0,81	1,17	0,67
1988	0,85	1,13	0,71

Tab. 2: Betriebsergebnisse der Bankengruppen

Quelle: Gerstenmaier (1992), S. 23

Mit Gerstenmaier muss festgestellt werden, dass die ab 1984 eintretende Verschlechterung des Ergebnisses bei den Kreditgenossenschaften besonders deutlich ist.<sup>210</sup> Im weiteren Verlauf seiner Untersuchung analysiert Gerstenmaier die einzelnen Komponenten des Betriebsergebnisses und gelangt zusammenfassend zu dem Ergebnis: „Sowohl die eingeschränkten Möglichkeiten im Dienstleistungsbereich als auch die durch die dezentrale Organisationsstruktur vergleichsweise hohen Betriebsaufwendungen haben zur Folge, dass die Gruppe der Genossenschaftsbanken eine gegenüber ihren Hauptwettbewerbern wenig positive Ertragslage aufweist.“<sup>211</sup>

Die - für sein letztes Betrachtungsjahr 1988 - lediglich bei der Zinsspanne bestehende leichte Überlegenheit der Kreditgenossenschaften betrachtet Gerstenmaier als nicht unbedingt von Dauer. Die Ursache der höheren Zinsspanne von Kreditgenossenschaften sieht er in einer „[...] im Vergleich zu großen Banken stärkere[n] Verhandlungsmacht gegenüber einem weniger informierten Kundenkreis [...]“ begründet mit der Konsequenz eines vergleichsweise größeren Spielraumes bei der Preisgestaltung.<sup>212</sup>

Genau diesen Vorteil hält Gerstenmaier aufgrund einer sich verschärfenden Wettbewerbssituation und der damit einhergehenden erhöhten Transparenz für die Kunden gefährdet.<sup>213</sup>

### Die Entwicklung der letzten Jahre

Die Kosten- und Ertragsentwicklung im letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts und zu Beginn des 21. Jahrhunderts hat Gerstenmaiers Thesen nicht bestätigt. Gerade die Entwicklung des Zinsüberschusses (in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme) hat sich zugunsten der Kreditgenossenschaften entwickelt:

---

<sup>210</sup>Vgl. Gerstenmaier (1992), S. 23.

<sup>211</sup>Gerstenmaier (1992), S. 35.

<sup>212</sup>Gerstenmaier (1992), S. 25.

<sup>213</sup>Vgl. Gerstenmaier (1992), S. 25.

Jahr	Großbanken in %	Sparkassen in %	Kreditgenossenschaften in %
1996	1,71	2,91	2,91
1997	1,50	2,72	2,76
1998	1,28	2,52	2,56
1999	1,15	2,48	2,49
2000	0,94	2,33	2,45
2001	0,89	2,28	2,41
2002	1,10	2,38	2,49
2003	0,85	2,40	2,51
2004	0,98	2,35	2,51

Tabelle 3: Zinsspanne der Bankengruppen

Quellen: Deutsche Bundesbank (2003b), S. 33; (2004), S. 31; (2005), S. 33

Obwohl sich der Bankenwettbewerb in den 90er Jahren stark verschärft hat und zahlreiche neue Anbieter von Finanzdienstleistungen in die Märkte eingetreten sind, haben Sparkassen, aber insbesondere auch Kreditgenossenschaften darunter vergleichsweise wenig gelitten. Diese Entwicklung ist insbesondere auch deshalb bemerkenswert, weil die Kunden besser informiert sind als zehn Jahre zuvor. Eine Erklärung hierfür ist, dass die regional tätigen Sparkassen und Kreditgenossenschaften weiterhin Preissetzungsspielräume haben und ausüben, die den Großbanken in ihrem klassischen Kreditgeschäft nicht zur Verfügung stehen.<sup>214</sup> Eine andere Interpretation ist, dass die Sparkassen und Kreditgenossenschaften das riskantere Kreditgeschäft betreiben und es ihnen gelingt, hier eine risikogerechte Bepreisung dergestalt durchzusetzen, dass der erhöhte Margendruck aus der reinen Wettbewerbssituation in etwa kompensiert wird.

Neben der Zinsspanne ist die Provisionsspanne ein bedeutender Gesichtspunkt der Ertragsseite. Ihre Entwicklung seit 1996 zeigt nachstehende Tabelle:

Jahr	Großbanken in %	Sparkassen in %	Kreditgenossenschaften in %
1996	0,73	0,47	0,53
1997	0,76	0,47	0,54
1998	0,69	0,48	0,55
1999	0,63	0,52	0,62
2000	0,68	0,55	0,69
2001	0,57	0,50	0,58
2002	0,53	0,49	0,57
2003	0,54	0,53	0,61
2004	0,50	0,56	0,65

Tabelle 4: Provisionsspanne der Bankengruppen

Quellen: Deutsche Bundesbank (2003b), S. 33; (2004), S. 31; (2005), S. 33

<sup>214</sup>Hier ist die Frage der Wettbewerbssituation angesprochen. Sie wird im abschließenden Abschnitt dieses Kapitels detailliert untersucht.

Die Entwicklung der Provisionsspannen zeigt die Lernfähigkeit der regionalen Bankengruppen auf: Während die Großbanken hier 1996 noch deutliche Vorteile hatten, haben die Kreditgenossenschaften seit 2000 die besseren Kennziffern. Die Sparkassen zeigen eine stabile, aber eher stagnierende Entwicklung. Die hohen Werte aller Institute im Jahr 2000 sind Folge des Rekordjahres an den Börsen; die scharfe Kurskorrektur an den Aktienmärkten ab 2001 zeigt deutliche Spuren im Provisionsergebnis aller Bankengruppen.

Der wichtigste Aufwandsgröße im Rahmen des ordentlichen Ergebnisses ist die Verwaltungsspanne; sie umfasst die Sach- und Personalkosten sowie die ordentliche Abschreibung. Sie nahm in den Jahren 1996 bis 2003 folgende Entwicklung:

Jahr	Großbanken in %	Sparkassen in %	Kreditgenossenschaften in %
1996	1,84	2,11	2,44
1997	1,70	2,05	2,38
1998	1,54	2,04	2,34
1999	1,50	2,01	2,30
2000	1,51	1,99	2,39
2001	1,48	1,97	2,36
2002	1,36	1,95	2,30
2003	1,37	1,97	2,32
2004	1,27	1,92	2,28

Tabelle 5: Verwaltungsspanne der Bankengruppen

Quellen: Deutsche Bundesbank (2003b), S. 34; (2004), S. 32, (2005), S. 34

Die Entwicklung des Kostenblocks zeigt klare Vorteile für die Großbanken. Diese Bankengruppe hatte bereits im Jahr 1996 deutliche Kostenvorteile gegenüber Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Die Vorteile konnten im Laufe der letzten Jahre noch spürbar ausgebaut werden.

Den Kreditgenossenschaften ist es nicht gelungen, den Abstand zu den Sparkassen zu verkleinern. Hier zeigt sich der Nachteil der dezentralen, filialorientierten Struktur (die noch deutlicher als bei den Sparkassen ausgeprägt ist) deutlich.

Das Teilbetriebsergebnis (vor Risikobewertung) der drei Bankengruppen im Zeitablauf ist in Tabelle 6 dargestellt:

Jahr	Großbanken in %	Sparkassen in %	Kreditgenossenschaften in %
1996	0,60	1,28	1,00
1997	0,56	1,14	0,92
1998	0,43	0,96	0,77
1999	0,29	0,99	0,81
2000	0,11	0,89	0,75
2001	-0,02	0,81	0,63
2002	0,27	0,92	0,76
2003	0,02	0,95	0,80
2004	0,22	1,00	0,88

Tabelle 6: Teilbetriebsergebnis der Bankengruppen

Quellen: Deutsche Bundesbank (2003b), S. 34; (2004), S. 32, (2005), S. 34

Die Entwicklung des Teilbetriebsergebnisses zeigt, dass es den Großbanken trotz ihres Kostenvorteils unverändert nicht gelingt, den Ertragsnachteil aus dem zinsabhängigen Geschäft auszugleichen. Stabil ist auch die Differenz zwischen Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Die Volks- und Raiffeisenbanken können ihren Kostennachteil nur teilweise über die besseren Werte bei Zins- und Provisionsspanne kompensieren.

Von entscheidender Bedeutung für das Gesamtergebnis der Kreditinstitute ist das im außerordentlichen Bereich angesiedelte Bewertungsergebnis. Es umfasst als Hauptbestandteil die Risikovorsorge im Kreditgeschäft. Die Entwicklung des Bewertungsergebnisses der drei Bankengruppen zeigt Tabelle 7:

Jahr	Großbanken in %	Sparkassen in %	Kreditgenossenschaften in %
1996	-0,15	-0,47	-0,37
1997	-0,25	-0,46	-0,41
1998	-0,15	-0,34	-0,36
1999	-0,24	-0,17	-0,39
2000	-0,16	-0,46	-0,47
2001	-0,24	-0,52	-0,50
2002	-0,38	-0,71	-0,69
2003	-0,31	-0,54	-0,56
2004	-0,17	-0,59	-0,54

Tabelle 7: Bewertungsergebnis der Bankengruppen

Quellen: Deutsche Bundesbank (2003b), S. 34; (2004), S. 32, (2005), S. 34

Das Bewertungsergebnis ist im Zeitablauf durch relativ stabile Relationen zwischen den Bankengruppen gekennzeichnet. Der 1996 und 1997 noch bestehende Vorteil der Kreditgenossenschaften gegenüber den Sparkassen ist einer ungefähr ausgeglichenen Situation gewichen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich die Kosten- und Ertragsrelationen zwischen den drei betrachteten Institutsgruppen über die Zeit hinweg recht stabil darstellen. Für die Kreditgenossenschaften gilt:

- Sie weisen die beste Zinsspanne auf.
- Sie haben die höchsten Verwaltungsaufwendungen.
- Die Kreditausfälle bewegen sich auf ähnlichem Niveau wie bei den Sparkassen.

#### Bedeutung für das Kreditvergabe- und Impulsverhalten der Kreditgenossenschaft

Der Vergleich von Kosten- und Ertragsstrukturen demonstriert die zentrale Bedeutung des Kreditgeschäfts für die Kreditgenossenschaften. Diese Bankengruppe erzielt die beste Zinsspanne. Sie wird in erster Linie aus dem Kreditgeschäft erzielt. Dem stehen jedoch im Vergleich zu den Großbanken hohe Wertberichtigungen aus dem Kreditgeschäft gegenüber. Die Kreditgenossenschaften benötigen ein gutes Zinsergebnis auch zur Kompensation der vergleichsweise hohen Verwaltungsaufwendungen - eine Folge der dezentralen Struktur.

Damit werden Kreditgenossenschaften unter dem Gesichtspunkt der Kosten- und Ertragsstrukturen weder im Hinblick auf die laufende Kreditvergabe noch bei restriktiven monetären Impulsen zu einer Reduktion ihres Kreditportfolios neigen.

Vielmehr werden sie dieses zentrale Geschäftsfeld mangels Alternativen nach Möglichkeit auf hohem Niveau stabilisieren.

### **4.6 Die Wettbewerbssituation der Kreditgenossenschaft**

#### Die Wettbewerbssituation in Modellen der Mikroökonomik von Banken

Modelle zur Erläuterung des Kredit- und damit des Geldangebotsverhaltens der Geschäftsbanken treffen implizit oder explizit Annahmen über die Wettbewerbssituation der betrachteten Banken. Sie betrachten mindestens zwei Märkte, denen sich eine Bank gegenüber sieht: den Markt für Bankkredite und den für Einlagen. Einige behandeln auch noch die Thematik der Wertpapieranlagen von Banken. Obwohl die Modelle fast ausnahmslos aus neuerer Zeit stammen, sind die Annahmen über die Wettbewerbssituation sehr unterschiedlich.

Für den Kreditmarkt werden alle drei möglichen Grundformen angenommen: Läufer (1994) geht von vollständiger Konkurrenz aus, Schöler (1994) von oligopolistischer, während Greenwald/Stiglitz (1991), Gröbl-Gschwendtner/Ketterer (1995) und Vathje (1998) den Markt als monopolistischen Wettbewerb modellieren. Zörcher (1996) betrachtet explizit reine Monopolfälle, indem er dem gemäß den üblichen Annahmen handelnden Monopolisten die Kreditgenossenschaft als spezifisch agierenden Monopolisten

gegenüber stellt.

Der Einlagenmarkt wird ebenfalls unterschiedlich modelliert: Bei Greenwald/Stiglitz (1991) und Läufer (1994) wird von vollständiger Konkurrenz ausgegangen. Schöler (1994) kommt über die Annahme, dass Zentralen ihren regionalen Niederlassungen Einlagenpreise vorgeben, ebenfalls zur Aussage, dass die Banken hier Mengenanpasser sind - wenn auch aus einer völlig anderen Grundannahme entwickelt. Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995) und Vathje (1998) gehen von monopolistischem Wettbewerb aus. Zörcher betrachtet auch hier isolierte Monopole, die er miteinander vergleicht.

Wenn der Markt für Eigenanlagen betrachtet wird, dann unter unterschiedlichem Blickwinkel: Während er bei Läufer (1994) und Vathje (1998) von eher untergeordneter Bedeutung ist und primär als Möglichkeit der Liquiditätsanlage gesehen wird, hat er bei Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995), insbesondere aber bei Greenwald/Stiglitz (1991) größere Bedeutung. Beim letztgenannten Modell stellt er im Rahmen einer portfoliotheoretischen Betrachtung eine echte Alternative zur Kreditentscheidung dar. Alle Modellen stellen diesen Markt als vollkommen dar.

Keines dieser Modelle differenziert jedoch inhaltlich zwischen den Bankengruppen. Deshalb können die Entscheidungen zugunsten der jeweiligen Marktmodellierung alleine aus diesem Grund schon nicht befriedigen. Die tatsächliche Bankenstruktur in der Bundesrepublik, mithin die empirische Datenbasis auch für die Wettbewerbssituation, wird nicht beachtet. Die Modelle US-amerikanischer Verfasser sind i.d.R. auf amerikanische Besonderheiten ausgerichtet.

Relativ differenziert behandelt ausschließlich Schöler (1994) die Thematik. Ausgehend von der wichtigen Erkenntnis des lokalen Charakters der Bankenmärkte differenziert er die Banken korrekt in die für bundesrepublikanische Verhältnisse relevanten drei Typen: Großbanken, Sparkassen (ohne Zentralen) und Kreditgenossenschaften (ohne Zentralen).<sup>215</sup>

Jedoch führt er anschließend eine sachlich falsche Vereinheitlichung durch: Seinem Argument, dass Sparkassen und Primärgenossenschaften ihren jeweiligen Zentralbanken „angeschlossen“<sup>216</sup> sind, kann in Teilbereichen gefolgt werden. Einige Geschäftsfelder werden zweifellos von den Zentralen für ihre Primärbanken übernommen.

Schöler muss aber widersprochen werden, wenn er aus dieser Verbundenheit folgert, dass die Primärbanken „[...] den Depositenzinsvorgaben der jeweiligen Zentralen [...]“<sup>217</sup> Folge leisten. Diese Annahme verkennt völlig die Eigenständigkeit der Primärgenossenschaften.<sup>218</sup> Hier wird eine empirische Beobachtung - die geringe Beeinflussbarkeit der Depositenzinssätze - mit inkorrekten Verhaltensannahmen und Beschreibungen des genossen-

---

<sup>215</sup>Vgl. Schöler (1994), S. 390.

<sup>216</sup>Schöler (1994), S. 390.

<sup>217</sup>Schöler (1994), S. 390.

<sup>218</sup>Das ist auch eine Parallele zu Borcherts Einschätzung der Selbständigkeit von Primärgenossenschaften.

schaftlichen Verbundes untermauert. Zwar legen Primär-genossenschaften typischerweise ihre Termingelder bei der Zentralbank an, jedoch kalkulieren sie die an ihre Kunden zu zahlenden Zinsen an den Marktsätzen, z.B. die kurzfristigen Sätze am Euribor und die langfristigen an der Swap-Kurve. Schölers Annahme widerspricht damit einerseits dem Aufbau des Genossenschaftssektors und dessen Grundsatz der Subsidiarität. Andererseits und als Konsequenz dieser Sichtweise verkennt er, dass die Depositenzinsen für die Banken weitgehend ein Datum darstellen und keineswegs eine Vorgabe sind.

Die erwähnten Modellen vernachlässigen aber neben der bundesrepublikanischen Universalbankenstruktur zusätzlich auch eine differenzierte Betrachtung nach Kundensegmenten im Kreditgeschäft.

### Kreditgenossenschaften: Der Kreditmarkt

#### *Die Situation im Firmenkreditgeschäft*

Kreditgenossenschaften sehen sich in ihren regionalen Märkten eher wenigen Mitbewerbern im Firmenkreditgeschäft gegenüber. Wie auch die Experteninterviews zeigen, handelt es sich hierbei typischerweise um:

- eine bis mehrere weitere Kreditgenossenschaften,
- eine bis mehrere Sparkassen,
- eine bis mehrere Niederlassungen von Großbanken.<sup>219</sup>

Somit beträgt die Zahl der Mitbewerber in der Region, dem Geschäftsgebiet der Kreditgenossenschaft, typischerweise drei bis etwa zehn.<sup>220</sup> Damit ist der Marktanteil der einzelnen Mitbewerber zumindest in den Fällen mit insgesamt nur vier Mitbewerbern nicht unerheblich. Im Hinblick auf das Marktformenschema müsste die Wettbewerbssituation zumindest bei der genannten Zahl von nur vier Mitbewerbern somit als Angebotsoligopol eingeordnet werden.

Diese rein arithmetische Betrachtung wäre jedoch irreführend. Ein weiteres entscheidendes Merkmal von Angebotsoligopolen ist, dass die Oligopolisten gegenseitig voneinander abhängig sind.<sup>221</sup> Der Gewinn des jeweiligen Oligopolisten hängt deutlich von den Handlungen seiner Mitbewerber ab. Dies bedeutet, dass er - wenn er eine Mengenstrategie betreibt - mit Mengenänderungen spürbar die Situation der Mitbewerber beeinflusst; ebenso bei Preisänderungen im Rahmen einer Preisstrategie.

Dies ist für die repräsentative Kreditgenossenschaft nicht der Fall. Ihre Kalkulation im langfristigen Kreditgeschäft orientiert sich am Kapitalmarktzins.

---

<sup>219</sup>Die deutschen Großbanken haben zu Beginn des 21. Jahrhunderts erneut ihre Strategie geändert und streben nun wieder verstärkt in lokale Märkte, um mittelständische Unternehmen zu finanzieren.

<sup>220</sup>Damit scheidet die in einigen Modellen verwendete Wettbewerbsform des Angebotsmonopols aus.

<sup>221</sup>Zum Begriff dieser oligopolistischen Interdependenz vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (1999), S. 331.

Somit scheidet die Mengenstrategie aus. Die tatsächliche Kreditvergabe wiederum hängt entscheidend von der Kreditnachfrage ab. Damit ist auch keine Mengenstrategie im Sinne eines Oligopolverhaltens möglich.

Somit scheidet auch die „milde“ Form des Oligopols, bei dem die Oligopolisten autonomes Verhalten zeigen und die Verhaltensweisen der anderen Oligopolisten als Konstanten in ihre Gewinnfunktion einbeziehen, aus: Es sind nicht die Aktionen der Mitbewerber, die das Verhalten der Kreditgenossenschaft maßgeblich beeinflussen.

Auch die in Mikromodellen der Bank häufig gewählte Marktform der monopolistischen Angebotskonkurrenz eignet sich nicht zur Modellierung des Firmenkreditgeschäftes. Sie setzt Präferenzen auf der Nachfrageseite für bestimmte Banken voraus. Mögliche Präferenzen können in drei Gruppen unterteilt werden.<sup>222</sup>

- räumliche Präferenzen,
- persönliche Präferenzen und
- sachliche Präferenzen.

Im Hinblick auf räumliche Präferenzen ist zu beachten, dass es sich bei der Kreditvergabe um kein körperliches Gut handelt. Es fallen keine Transportkosten an. Jedoch war der Kunde früher gezwungen, die Filiale der Bank aufzusuchen. Damit war Dezentralität der Bank vorteilhaft und erzeugte Nachfragerpräferenzen.

Zwischenzeitlich werden jedoch die Kunden vom Berater der Bank zu fast jeder gewünschten Zeit privat aufgesucht. Innerhalb des regionalen Marktes gilt dieses für alle hier konkurrierenden Institute. Diese Entwicklung, verstärkt seit den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts, wird als die Abkehr vom „Bringgeschäft“ und die Hinwendung zum „Holgeschäft“ bezeichnet. In Verbindung mit den umfangreichen Möglichkeiten, die das Internet für Bankgeschäfte bietet, haben räumliche Präferenzen damit stark an Bedeutung verloren.

Persönliche Präferenzen würden bezogen auf das Firmenkreditgeschäft typischerweise von Hausbankbeziehungen erzeugt. Das Hausbankprinzip wird später detailliert behandelt (als eigener Abschnitt im fünften Kapitel). An dieser Stelle soll nur festgehalten werden, dass das Hausbankprinzip nicht mehr dominiert.

Sachliche Präferenzen wiederum betreffen das Gut, also das Bankprodukt, selbst. Es ist jedoch ein Merkmal der Bankprodukte, dass sie sich kaum noch voneinander unterscheiden. Wirkliche Innovationen sind selten und können nicht wirksam geschützt werden. In der Literatur wurde eine Präferenzbildung bisher jedoch zumindest noch auf dem Markt für Firmenkredite unterstellt.<sup>223</sup> Dies gilt mittlerweile auch hinsichtlich der typischen Bankprodukte im Firmenkreditgeschäft - Kontokorrentkredite und langfristige Investitionsdarlehen - tendenziell so nicht mehr. Die qualitativen Anforderungen aus den MaK

<sup>222</sup>Vgl. Schumann/Meyer/Ströbele (1999), S. 207f.

<sup>223</sup>Vgl. z.B. Neuberger (1998), S. 83.

in Verbindung mit differenzierten Ratingsystemen vereinheitlichen nicht nur die Prozesse in den Banken. Sie führen vielmehr über zunehmend standardisierte Ratingbögen und deren Integration in Systeme der bonitätsgerechten Preisgestaltung auch in diesem Segment zu aus Kundensicht annähernd austauschbaren Produkten. Mit Thiesler kann somit festgehalten werden: „In vielen Bankbereichen ist heute der Trend zu verzeichnen, daß [!] sich die Leistungen mehr und mehr annähern und faktisch bzw. in der Wahrnehmung des Kunden kaum zu differenzieren sind.“<sup>224</sup>

Wird der Begriff des Bankproduktes weiter gefasst und auf die Beratungsleistung ausgedehnt, so stellt sich die Frage, ob hier eine Differenzierung möglich ist, die zu Präferenzen bei den Kunden führen kann. Diesen Versuch unternehmen derzeit auch viele Kreditgenossenschaften, indem sie einen umfassenden „ganzheitlichen Beratungsansatz“ anzuwenden versuchen. Damit soll sich das jeweilige Haus von den Mitbewerbern abheben. Dieser Ansatz setzt stark auf die Qualitäten der Mitarbeiter. Ist er Ansatz erfolgreich, könnten Präferenzen bei den Kunden zu Gunsten der Kreditgenossenschaften geschaffen werden, die einen gewissen monopolistischen Preissetzungsspielraum ermöglichen würden. Ob sich der Erfolg einstellen wird, ist derzeit noch ungewiss. Problematisch ist auch hierbei einerseits, dass diese Art der Beratungsleistung - ebenso wenig wie Produkte - nicht geschützt, sondern schnell und unkompliziert kopiert werden kann. Hinzu kommen hohe Personalkosten, die für diese hochqualifizierten Mitarbeiter anfallen. Gerade die Kostenstrukturen sind aber eines der Hauptprobleme der Kreditgenossenschaften.

Die vorgestellten Präferenzvarianten verlieren damit in der aktuellen Kreditpraxis spürbar an Bedeutung. Hier wirkt sich der Strukturwandel im Bankengewerbe stark aus, der Anfang der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts einsetzte. Seine wichtigsten Auswirkungen im Bereich der Bankgeschäfte sind die Entwicklung hin zum Käufermarkt und die zunehmende Konzentration der Kunden auf den Preis. Diese Entwicklung geht zu Lasten der Präferenzen für bestimmte Kreditinstitute. Insgesamt sind Bankprodukte, zumindest solche im engeren Sinn, somit zunehmend typische homogene Produkte.

Auch das dritte Merkmal einer vollständigen Konkurrenz, die Markttransparenz, ist zwischenzeitlich weitgehend gegeben.

Damit führt die Analyse der Wettbewerbsform im Bereich des Firmenkreditgeschäftes zu einem vordergründig überraschenden Ergebnis: Es ist die Marktform der vollständigen Konkurrenz, die letztlich die relativ beste Annäherung an die aktuelle Realität und die zukünftige Entwicklung im Bankensektor bietet. Zwar fehlt im Markt für Firmenkredite das Merkmal der atomistischen Angebotsstruktur; die vorne ermittelte Anzahl der Kreditanbieter spräche eher für eine Oligopolbetrachtung. Jedoch erfolgt auch hier die Margenkalkulation anhand von Kapitalmarktzinsen; diese Marktpreise sind das entscheidende Datum jeder weiteren Kalkulation und Preisfindung.<sup>225</sup> Preissetzungen, die sich hieran nicht orientieren, führen zunehmend zu Kundenabwanderungen. Dies gilt

---

<sup>224</sup>Thiesler (2000), S. 149.

<sup>225</sup>Die wesentlichen weiteren Kosten der Kreditvergabe, die auf den Marktzins zur Konditionsbestimmung aufgeschlagen werden, sind Gegenstand in der integrierenden Modellierung des Kreditangebotes.

insbesondere für Kunden guter Bonität, um die ein scharfer Wettbewerb geführt wird. Da auch Mengenstrategien weder spürbaren Einfluss auf die Mitbewerber ausüben, noch im Firmenkreditgeschäft realistisch sind, scheidet die ursprünglich naheliegende Oligopolansicht letztendlich aus.

#### *Situation im Privatkundenkreditgeschäft*

Im Privatkundenkreditgeschäft fällt die Beurteilung des Marktumfeldes der Kreditgenossenschaft leichter. Zusätzlich zu den im Firmenkreditgeschäft aktiven Mitbewerbern kommen in diesem Segment typischerweise die Postbank, zahlreiche Direktbanken und diverse Non- und Nearbanks hinzu. Dieses Geschäft besteht hauptsächlich aus drei Produktgruppen:

- Wohnbaufinanzierungen,
- private Anschaffungsdarlehen und
- private Dispositionskredite.

Zumindest die letzten beiden Produktgruppen werden von vielen Banken mittlerweile auch per Internet vertrieben, wodurch der Wettbewerb zusätzlich verschärft wird.

#### Kreditgenossenschaften: Der Einlagenmarkt

Der Einlagenmarkt ist gekennzeichnet durch eine fortlaufende Verschärfung des Wettbewerbs als Folge des Eintretens neuer Finanzintermediäre, der Non- und Nearbanks. Insbesondere die Direktbanken werden aufgrund ihrer sehr günstigen Konditionen zu immer härteren Mitbewerbern der Kreditgenossenschaften. Seit ihrem Markteintritt hat die Zahl der Mitbewerber erheblich zugenommen. Der Spielraum für Preissetzungsverhalten ist sehr gering; das Verhalten der Anleger ist im Laufe der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts wesentlich elastischer im Hinblick auf Zinsdifferenzen geworden. Präferenzen für bestimmte Banken finden sich hier fast nicht mehr; die Kunden orientieren sich primär am Zinsertrag. Insgesamt kann auch dieser Markt aus Sicht der Genossenschaftsbanken mit der Marktform der vollständigen Konkurrenz modelliert werden.

#### Kreditgenossenschaften: Der Markt für Eigenanlagen

Im Hinblick auf diesen Markt wird dieselbe Annahme gewählt wie in den betrachteten Modellen: vollkommene Konkurrenz. So ist z.B. das Angebot an bonitätsmäßig hochwertigen Bonds ebenso tief wie breit. Hier gibt es für eine Kreditgenossenschaft keine Einflussmöglichkeit; sie ist Mengenanpasser.

Die Kreditgenossenschaften der Primärstufe sehen sich somit zusammenfassend auf allen betrachteten Märkten tendenziell einem vollkommenen Wettbewerb gegenüber.

Die Analyse zeigte auf, dass die Zuordnung der realitätsgerechten Marktform insbesondere im Firmenkreditgeschäft komplex ist. Dies erklärt die Vielzahl der in der Forschung verwendeten Varianten zur Wettbewerbsmodellierung, die am Anfang dieses Abschnittes vorgestellt wurden.<sup>226</sup>

Für das folgende Kapitel - die mikroökonomische Untersuchung der Bestimmungsgründe des Kreditangebotes und des Impulsverhaltens - sind insbesondere die Feststellungen zu den beiden Kreditmärkten von Bedeutung.

## **5 Kreditgenossenschaften: Determinanten des mikroökonomischen Kreditvergabebehaviorns**

### **5.1 Die Bedeutung des Kreditgeschäftes**

Das Kreditgeschäft mit Nichtbanken ist für die deutschen Universalbanken, besonders aber für Kreditgenossenschaften und Sparkassen das zentrale Geschäftsfeld. Während den Großbanken andere Wege wie z.B. auch das internationale Investmentbanking offen stehen, sind die Kreditgenossenschaften als regionale Banken hinsichtlich ihrer strategischen Optionen limitiert. Das Kreditgeschäft macht den entscheidenden Anteil am Bilanzvolumen der Genossenschaftsbanken aus<sup>227</sup> und ist auch das bedeutendste Geschäftsfeld zur Förderung der Region und damit letztendlich für die Umsetzung des Förderauftrags.

Die Diskussion des Zielsystems hat ergeben, dass auch Kreditgenossenschaften - hier den Großbanken, aber nicht den Sparkassen, ähnlich - eine langfristige Gewinnmaximierung anstreben. Diese Zielsetzung wurde auch als nicht nur im Einklang mit dem genossenschaftlichen Förderauftrag gesehen, sondern sogar als Ausdruck seiner korrekten Umsetzung festgehalten.

Das klassische Kreditgeschäft stellt nicht nur den größten Bilanzanteil dar, sondern auch den ertragreichsten. Somit ist es für die gewinnmaximierende Kreditgenossenschaft auch unter Ertragsaspekten von überragender Bedeutung.

Diese Bedeutung des Kreditgeschäftes für das Gesamtgeschäft der Kreditgenossenschaften in Verbindung mit den aus der einfachen Multiplikatoranalyse bekannten Relationen der aktiven Buchgeldschöpfung zeigt auch die zentrale Bedeutung der Untersuchung des

---

<sup>226</sup>Eine Untersuchung Langs zum Wettbewerbsverhalten deutscher Universalbanken endet wie folgt: „Als zentrales Ergebnis kann festgehalten werden, daß[!] sich alle drei Bankengruppen - Kreditbanken, Sparkassen, Kreditgenossenschaften - nicht perfekt wettbewerblich verhalten, aber weit entfernt von den Charakteristika eines perfekt kollusiven Oligopols bzw. Monopols liegen.“ Lang (1997), S. 33f.

<sup>227</sup>Bei Genossenschaften üblicherweise 60% bis 70%. Auch die befragten Banken bewegen sich in der Betrachtung der Jahre 2001 bis 2003 zwischen 59% (Bank D in 2001) und 72% (Bank A in 2001).

Kreditvergabebehaviorlens für die Geldmenge auf: Der Beitrag der Kreditgenossenschaften zur Entwicklung der Geldmenge ergibt sich aus ihrer Kreditvergabe.

Auch die Reaktion einzelner Banken auf monetäre Impulse im ersten Schritt des Transmissionsprozesses kann nicht verstanden werden ohne eine tiefgehende Analyse des jeweiligen Kreditvergabebehaviorlens.

Das Kreditvergabebehaviorlens der einzelnen Kreditgenossenschaften mündet bei Aggregation schließlich im Kreditangebot dieser Bankengruppe und trifft auf die Kreditnachfrage. Gemeinsam mit dieser bildet sich am Markt für Bankkredite das gleichgewichtige Kreditvolumen, welches wiederum die aktive Depositenschöpfung des Bankensektors determiniert. Die Kreditvergabe bildet damit den wichtigsten Gegenposten zu den Geldmengenaggregaten.

Im Folgenden werden für die Kreditgenossenschaften der Primärstufe zunächst die wesentlichen Einflussfaktoren ihres laufenden Kreditvergabebehaviorlens analysiert. Anschließend wird die Reaktion des Kreditvergabebehaviorlens auf geldpolitische Maßnahmen der monetären Instanz untersucht.

Der mikroökonomischen Untersuchung werden ergänzend die aus Praktikergesprächen gewonnenen Erkenntnisse gegenübergestellt. Das Kapitel endet mit einer zusammenfassenden Stellungnahme zum Kreditvergabebehaviorlens der repräsentativen Kreditgenossenschaft.

## 5.2 Informationsasymmetrie auf dem Kreditmarkt

### Informationsasymmetrie und Marktversagen

Die Bedeutung asymmetrischer Informationen auf Märkten wurde von Akerlof am Beispiel des Marktes für Gebrauchtwagen erstmals aufgezeigt.<sup>228</sup> Akerlof wies nach, dass es zu einem Marktversagen als Folge der ungleichgewichtigen Informationsverteilung kommen kann. Diese informationsökonomische These wurde seitdem auf zahlreiche andere Märkte übertragen. Aus Sicht vieler Autoren sind insbesondere die Finanzmärkte von dieser Thematik betroffen.

Leland und Pyle, deren Modell einen wichtigen Beitrag zur Erklärung der Existenz von Geschäftsbanken liefert, umschreiben es so: „In financial markets, informational asymmetries are particularly pronounced.“<sup>229</sup> Diese Aussage scheint im Hinblick auf die gehandelten Volumina relativ zum klassischen Beispiel des Akerlofschen Gebrauchtwagenmarktes auf den ersten Blick durchaus plausibel. Die Informationsökonomik bildet mittlerweile einen wichtigen Teilbereich der mikroökonomischen Forschung und der Mikrofundierung makroökonomischer Modelle.<sup>230</sup> Sie ist im Rahmen dieser Arbeit von Bedeutung, weil

---

<sup>228</sup>Vgl. Akerlof (1970).

<sup>229</sup>Leland/Pyle (1977), S. 371.

<sup>230</sup>Eine sehr kritische Position gegenüber der Informationsökonomik bezieht hingegen Albach, vgl. Albach

zahlreiche mikroökonomische Modelle zur Kreditvergabe von Banken auf Informationsasymmetrie gründen. Das bekannteste dieser Modelle stammt von Stiglitz/Weiss (1981) und erklärt das Phänomen der Kreditrationierung als Folge asymmetrischer Informationen. Dieses Modell diente später Greenwald/Stiglitz (1991) als Grundlage ihres geldtheoretischen Makromodells.<sup>231</sup> Sie nehmen an, dass Banken zwar auf Wettbewerbsmärkten, jedoch unter asymmetrischer Information ihr Kerngeschäft der Kreditgewährung betreiben. Dabei zeigen sie auf, dass - bei bestimmten formalen Annahmen - Geldpolitik unwirksam sein kann, weil die Banken auf den monetären Impuls nicht in der gewünschten Weise reagieren. Von Interesse ist hier der Fall eines expansiven Impulses, der von den Banken in dieser Modellwelt aufgrund ihres mangelnden Willens zur Kreditvergabe<sup>232</sup> nicht weitergegeben wird. Somit sind Geschäftsbanken hier Verursacher von Friktionen bereits in der ersten Stufe des Transmissionsprozesses. Sie entscheiden über die Kreditvergabe, ob ein monetärer Impuls überhaupt in den realen Sektor weitergeleitet wird oder nicht.

### Informationsasymmetrie im Kreditgeschäft der Genossenschaftsbanken

Das Kreditgeschäft als Kerngeschäft und Hauptertragsfeld der Kreditgenossenschaften ist mit erheblichen Ausfallrisiken behaftet. Die saldierten Wertberichtigungen beanspruchen i.d.R. annähernd die Hälfte des ordentlichen Betriebsergebnisses. In der Praxis ist es deshalb eines der Hauptanliegen aller Geschäftsbanken, ihren Informationsstand über ihre Kreditnehmer zu optimieren.<sup>233</sup> Mangelnde Transparenz von Kreditengagements - als Konsequenz aus mangelnder Transparenz der geplanten Investitionsprojekte - ist im Kreditgeschäft durchaus anzutreffen. Die gewerblichen Kreditnehmer gerade der Genossenschaftsbanken sind typischerweise kleine und mittlere Unternehmen, die einerseits teilweise erleichterten Anforderungen der Offenlegung unterliegen<sup>234</sup>, andererseits jedoch aufgrund ihrer Organisationsstruktur häufig nur über einfache Steuerungssysteme verfügen, deren Aussagekraft relativ gering ist. Diese Ausgangslage bedeutet zumindest für diesen - für die Kreditgenossenschaften zentralen - Kreditmarkt die Gefahr von Informationsasymmetrien.

Die Informationsasymmetrie im Kreditgeschäft der Genossenschaftsbanken ist durch folgende Eigenschaften gekennzeichnet:<sup>235</sup>

- Es handelt sich um eine ex-ante Informationsasymmetrie.

---

(1997). In dem von ihm postulierten „Harmoniemo­dell“ (als Gegensatz zum von Albach kritisierten „Konfliktmodell“) gibt es keine asymmetrischen Informationen. Albachs Position hat sich jedoch nicht durchgesetzt.

<sup>231</sup>Der Titel ihrer Arbeit „Towards A Reformulation of Monetary Theory: Competitive Banking“ unterstreicht den hierbei hohen Anspruch der Autoren.

<sup>232</sup>Vgl. Greenwald/Stiglitz (1991), S. 32.

<sup>233</sup>Hierfür gibt es jedoch auch gesetzliche Vorgaben. Zu diesem Zweck ist z.B. der §18 KWG in Kraft; er stellt konkrete Anforderungen an die von Firmenkunden zu liefernden Unterlagen.

<sup>234</sup>Vgl. §18 KWG.

<sup>235</sup>Eine Übersicht über die Arten der Informationsasymmetrie liefert z.B. Eckermann (1995), S. 66.

- Diese äußert sich primär in der verdeckten Qualität des zu finanzierenden Investitionsprojektes.

Das erste Merkmal bedeutet, dass die Bank (Kreditgeber) und der Kunde (Kreditnehmer) vor Vertragsabschluss „[...] unterschiedliche Informationen über die Wahrscheinlichkeit des Kreditausfalls“<sup>236</sup> besitzen. Diese ex-ante Informationsasymmetrie führt dazu, dass die Genossenschaftsbank keine vollständige Transparenz über die Qualität des finanzierten Projektes hat, die Qualität ist „verdeckt“.

#### Der relative Grad der Informationsasymmetrie

Im Folgenden wird analysiert, ob und inwieweit eine genossenschaftsspezifische Informationssituation, also eine nachhaltig abweichende Informationslage relativ zu derjenigen von Sparkassen und Großbanken, abgeleitet werden kann. Ist die Gefahr adverser Selektion als Folge moralischer Wagnisse der Kreditnehmer anders einzuschätzen als bei anderen Kreditinstituten?

Hahn sieht relative Informationsvorteile gegenüber Mitbewerbern insbesondere bei kleinen Genossenschaftsbanken: „Die Dorfbank gibt - über die langjährige Aktivität der leitenden Personen - auch die Garantie für eine erfolgreiche Risikopolitik: Gerade der dörfliche Kundenkreis verlangt eine Überbetonung der persönlichen Kreditwürdigkeitsprüfung, die eine persönliche Bekanntheit voraussetzt.“<sup>237</sup> Ehlermann umschreibt den Sachverhalt ähnlich: „Die persönlichen Kontakte und die Orientierung am Mitglied ist [!] nicht nur ein bloßer Kostenfaktor, sondern auch eine positive Komponente im Hinblick auf die Informationsbeschaffung für die Gestaltung der Geschäftspolitik [...]“<sup>238</sup> Die beste relative Informationslage haben demnach die kleinsten Institute. Damit sind kleine Genossenschaftsbanken führend in der Informationsbeschaffung, gefolgt von größeren Genossenschaftsbanken, Sparkassen und zuletzt Großbanken.

Hahn lehnt insofern Äußerungen aus genossenschaftlichen Verbänden, Fusionen erhöhten die Wettbewerbsfähigkeit, ab. Vielmehr gilt seiner Meinung nach: „Die örtliche Konkurrenz profitiert von jeder Fusion, durch die der enorme Wettbewerbsvorteil der Genossenschaftsbank teilweise abgebaut wird, der sich in der Identität von Vorstand und Chef der Bankstelle äußert.“<sup>239</sup> Fraglich ist hierbei jedoch, ob der Wettbewerbsvorteil aus dieser Identität in der Entscheidungskompetenz des Vorstandes oder in der psychologischen Wirkung der Vorstandspräsenz besteht.

Auch die institutionenökonomische Analyse von Bonus aus 1987 argumentiert in diese Richtung. Bonus bezeichnet die räumliche Nähe zum Mitglied und die Pflege dieser Kontakte als Grundlagen erfolgreicher Kreditpolitik. Er umschreibt die zentrale Bedeutung des direkten Informationsaustausches wie folgt: „Das Erfolgsgeheimnis: lokale Informa-

---

<sup>236</sup>Eckermann (1995), S. 67.

<sup>237</sup>Hahn (1986), S. 17.

<sup>238</sup>Ehlermann (1981), S. 218f.

<sup>239</sup>Hahn (1986), S. 28.

tionspools“<sup>240</sup> Diese lokalen Pools erläutert er am Beispiel der Darlehenskassenvereine Raiffeisens - den Vorläufern der Raiffeisenbanken. Bonus führt aus, welche Vorteile diese Kleinbanken aus institutionenökonomischer Sicht besitzen: „Sie konnten das Dilemma der kleinbäuerlichen Kreditnehmer auflösen, weil es ihnen gelang, die aufgeblähten Informationskosten radikal zu senken.“<sup>241</sup> Aufgrund der lokalen Nähe brauchten die Mitglieder „[...] nur hinzuhören, um über die lokalen Verhältnisse ständig bestens informiert zu sein.“<sup>242</sup> Die so erhaltenen vertraulichen Informationen standen innerhalb der lokalen Grenzen jedem zur Verfügung, wodurch sich ein Informationsvorsprung gegenüber städtischen Banken ergab. Bonus umschreibt dies als „[...] Problem der asymmetrischen Information: [...] dieselben Informationen, die sich außenstehenden Geldgebern gar nicht oder nur zu unverhältnismäßig hohen Kosten erschlossen, standen den Dorfbewohnern jederzeit gratis zur Verfügung.“<sup>243</sup> Der so entstandene lokale Informationspool wiederum ermöglichte relativ niedrige Zinsen, da die Bonität der Schuldner gut einzuschätzen war.

Ehlermann argumentiert ähnlich wie Hahn, zieht jedoch andere Schlüsse: Er sieht bei Kreditgenossenschaften die Möglichkeit zu einem entgegenkommenden Verhalten im Kreditgeschäft: „Dies ist wiederum nur auf die personelle Ausrichtung und enge Beziehung der Bank zum einzelnen Mitglied zurückzuführen, was eine genauere Einschätzung der Leistungsfähigkeit des Mitgliedes erlaubt.“<sup>244</sup> Während Hahn jedoch die enge Beziehung zum Kunden als Grundlage für eine im Vergleich zu anderen Bankengruppen geringere Informationsasymmetrie würdigt, setzt Ehlermann diesen Vorteil um in eine höhere Risikoneigung, die er „entgegenkommendes Verhalten“ nennt. Er umschreibt dieses Entgegenkommen im Aktivgeschäft wie folgt: „Gerät ein Mitglied mit dem Schuldendienst in Schwierigkeiten, können von der Bank leichter Zugeständnisse gemacht werden.“<sup>245</sup> Der Informationsvorteil wird hier im Sinne der Mitglieder eingesetzt. Diese von Ehlermann positiv umschriebene Verhaltensannahme kann jedoch die Bank gefährden; die Schief lagen - insbesondere diejenigen im Genossenschaftsbereich - der vergangenen Jahrzehnte beruhten oft auf einem solchen Verhalten: Schwache Kreditengagements wurden nicht konsequent zurückgeführt, sondern sogar ausgeweitet.

Während also Hahn und Bonus klare wirtschaftliche Vorteile aus Informationsvorteilen hervorheben, transformiert Ehlermann diese in eine höhere Bereitschaft, in riskanten Engagements zu verbleiben. Hier liegt ein Folgeaspekt der Thematik: Ist die Nähe zum Kunden/Mitglied und die damit verbundene besondere Informationssituation im Hinblick auf die Risikolage positiv oder verleitet sie zu geringerer Risikoaversion? Dieser Gesichtspunkt wird im übernächsten Abschnitt behandelt.

Für die Einschätzung der Informationslage der ausgewählten repräsentativen Genossen-

---

<sup>240</sup>Bonus (1987), S. 10.

<sup>241</sup>Bonus (1987), S. 10.

<sup>242</sup>Bonus (1987), S. 11.

<sup>243</sup>Bonus (1987), S. 11.

<sup>244</sup>Ehlermann (1981), S. 191.

<sup>245</sup>Ehlermann (1981), S. 191.

schaft ist somit entscheidend, ob die Kreditgenossenschaften über den fusionsbedingten oder organischen Größenzuwachs ihre Informationsvorteile verloren haben bzw. tendenziell verlieren werden. Damit wäre Informationsasymmetrie eine steigende Funktion in der Größe der Bank.

Eine regionale Genossenschaftsbank, die nach diversen Fusionen die gleiche Größe wie die regionale Sparkasse erreicht hätte, wäre dadurch informationstechnisch auf deren Stand abgefallen. Somit ist es entscheidend, wie die Kreditgenossenschaften ihre Expansion vollziehen. Um ihre lokalen Informationspools aufrecht zu erhalten, müssen sie auch nach Fusionen bzw. allgemein nach Wachstumsprozessen weiterhin lokal präsent sein. Dies umfasst folgende Aspekte, die bei der Expansion zu beachten sind:

- Vor Ort müssen feste Ansprechpartner der Kunden verbleiben.
- Die Berater brauchen Kreditkompetenzen, die zumindest nicht unterhalb den ehemaligen Vorstandskompetenzen dieser Teilmärkte liegen.
- Die Repräsentanten der Bank müssen in die lokale Umgebung möglichst so integriert werden, wie es vorher die Vorstände der fusionierten Altbanken waren.

Ein professionelles Wachstums- und Fusionsmanagement ist der Schlüssel zur Bewahrung der lokalen Informationspools und damit der relativen Vorteile gegenüber den Sparkassen.

Gelingt eine in diesem Sinne intelligente Fusion oder ein organisches Wachstum, ist die Informationslage besser als bei den gleich großen Sparkassen. Gelingt sie nicht, wird sie auf etwa das gleiche Niveau abfallen. In beiden Fällen jedoch ist sie besser als die der Großbanken. Der hiermit verbundene Vorteil bei den Informationskosten kann eine Erklärung für den Rückzug der Großbanken aus der Fläche sein. Er eröffnet den Kreditgenossenschaften jedoch möglicherweise auch strategische Vorteile gegenüber den Sparkassen.

### Zusammenfassung

Es kann festgehalten werden, dass Informationsasymmetrie für die Kreditmärkte, auf denen sich Kreditgenossenschaften schwerpunktmäßig bewegen, zwar denkbar ist. Hierbei handelt es sich um eine ex-ante Informationsasymmetrie, die sich primär in verdeckter Qualität des Investitionsprojektes äußert.

Jedoch ist dieses Informationsdefizit weder gravierend noch permanent. In Verbindung mit immer strengeren gesetzlichen Anforderungen und zunehmend exakteren Verfahren der Kreditüberwachung nimmt die Bedeutung von Informationsasymmetrie ab. Insbesondere ist sie nicht die Ursache von Kreditrationierung bzw. Marktversagen.<sup>246</sup> Kreditgenossenschaften und Sparkassen haben hier relative Vorteile gegenüber den Großbanken.

---

<sup>246</sup>Die Diskussion, ob Kreditrationierung und überhaupt klar beobachtbare und bedeutsame Phänomene sind, soll an dieser Stelle nicht vertieft werden. Jedoch lässt bereits die isolierte Betrachtung des Informationsthemas Zweifel an diesen Hypothesen aufkommen.

Nicht zuletzt der vergleichsweise höhere Aufwand zur Überwindung von Informationsdefiziten hat die Großbanken - zumindest zeitweise - zum Rückzug aus der Fläche bewogen.

Dieses Ergebnis wird auch von den Experteninterviews bestätigt. Bank B beschreibt die relativ geringe Bedeutung von Informationsdefiziten für die Kreditvergabe besonders drastisch: „Dass der Punkt mangelnde Information zur Kreditablehnung führt, sehe ich in unserem Hause überhaupt nicht.“<sup>247</sup>

Die Kreditgenossenschaften werden hinsichtlich ihrer Informationslage von der Literatur häufig in zwei Gruppen unterschieden: Den traditionell kleinen Genobanken wird eine sehr gute Informationsversorgung zugestanden; den zunehmend entstehenden größeren Einheiten hingegen nicht.

Diese Argumentation unterstellt, dass größere Kreditgenossenschaften nicht mehr in der Fläche präsent sind und den engen Kontakt zum Kunden verlieren. Dieser Scheinkausalität wird nicht gefolgt: Auch größere Kreditgenossenschaften können über eine entsprechend dezentrale Organisation nebst Kompetenz vor Ort diese vergleichsweise gute Ausgangslage zumindest teilweise halten und damit zugleich eine vorteilhafte Informationslage gegenüber Großbanken, aber auch Sparkassen. Sparkassen sind zwar ebenfalls dezentral organisiert, aber typischerweise nicht so dezentral wie Kreditgenossenschaften, die Zahl der Filialen ist üblicherweise geringer. Entscheidend ist somit nicht die Größe an sich, sondern die Frage der Zentralität oder Dezentralität.

Kreditgenossenschaften, die kleinere Kreditgenossenschaften durch Fusion aufnehmen, behalten i.d.R. deren Hauptstandorte bei, oft übernehmen die ehemaligen Vorstände der fusionierten kleinen Banken nach Fusion die Funktion des Filialleiters vor Ort. Mit dieser Form der Übernahme ändert sich für die Kunden wenig und die Bank behält die Nähe zu ihnen und damit die Informationsqualität.

Somit kann die Informationslage von Kreditgenossenschaften differenzierter zusammengefasst werden:

- Kleine Kreditgenossenschaften haben die geringsten Informationskosten.
- Größere Kreditgenossenschaften haben bei Beachtung ihrer dezentralen Struktur Informationskosten, die zwischen denen kleiner Genossenschaftsbanken und denen gleich großer Sparkassen liegen.
- Sparkassen haben geringere Informationskosten als Großbanken.

Für die Rolle der Kreditgenossenschaften im Transmissionsprozess bedeutet das:

- Asymmetrische Information ist vorhanden, aber nicht von Dauer. Gerade Kreditgenossenschaften haben gute Voraussetzungen zu ihrer Überwindung, zumindest Minimierung. Hiervon ausgehend, wird im Rahmen der weiteren Analyse für die repräsentative Kreditgenossenschaft vereinfachend vollständige Information unterstellt.<sup>248</sup>

<sup>247</sup>Anhang, Experteninterview mit Bank B, S. 212.

<sup>248</sup>Die in der Praxis eher geringe Bedeutung des Informationsproblems für die Kreditvergabe zeigt sich auch in den vier Experteninterviews, vgl. z.B. Anhang, Experteninterview mit Bank A, S. 196f.

- Damit ist es unwahrscheinlich, dass Kreditgenossenschaften über ihr Verhalten Kreditrationierung und damit Marktversagen erzeugen.
- Die Umsetzung expansiver monetärer Effekte werden damit nicht an der Informationslage auf den Kreditmärkten der Kreditgenossenschaften scheitern.

### 5.3 Hausbankbeziehungen

#### Hausbankbeziehungen: Definition und Abgrenzung

Die Thematik der Hausbankbeziehungen ist inhaltlich zwischen dem informationsökonomischen Aspekt und dem der Risikoneigung von Banken angesiedelt. In der Diskussion werden diese drei inhaltlich eng verwandten Themenbereiche oft vermischt.

Hausbankbeziehungen stellen ein exklusives Verhältnis zwischen einer Bank und einem Unternehmen dar. Fischer beschreibt sie noch 1990 als eine „strukturelle Besonderheit des deutschen Finanzsystems.“<sup>249</sup> Er sieht ihre Entstehung „[...] als Folge des traditionell sehr ‚engen‘ Verhältnisses zwischen Banken und Industrie [...]“<sup>250</sup> Fischer leitet zur Charakterisierung einer Hausbankbeziehung vier Merkmale ab, die hier in verkürzter und leicht abgewandelter Form dargestellt werden:<sup>251</sup>

1. Die Hausbank hat einen großen, häufig dominanten Anteil insbesondere am Kreditgeschäft mit dem Unternehmen.
2. Die Beziehung zwischen Bank und Unternehmen ist langfristiger Natur. Konsequenzen sind ein besonderes Vertrauensverhältnis und ein guter Informationsstand der Bank.
3. Die Hausbank hat aufgrund ihrer Funktion als Financier und ihres hohen Informationsstandes Einfluss auf das Unternehmen.
4. Die Hausbank trägt in Krisenzeiten bzw. im Fall einer Sanierung eine besondere Verantwortung.

#### Vor- und Nachteile von Hausbankbeziehungen

Hausbankbeziehungen weisen somit spezifische Vor- und Nachteile auf: Einerseits haben diese exklusiven Beziehungen den Vorteil, dass sich die Informationsasymmetrie zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer verringert: Die Hausbank verfügt über wesentlich detailliertere Auskünfte als z.B. eine Bank, die lediglich als Zweitverbindung genutzt wird. Diese detaillierten Auskünfte ergeben sich in der Geschäftsbeziehung insbesondere „[...] durch die laufende Kreditüberwachung.“<sup>252</sup> Der Kunde kann seine Informationen nicht

<sup>249</sup>Deutsche Bundesbank (2002), S. 41

<sup>250</sup>Fischer, K. (1990), S.3.

<sup>251</sup>Vgl. Fischer, K. (1990), S.3f.

<sup>252</sup>Fischer, K. (1990), S. 75.

selektiv an verschiedene Banken verteilen; eine Bündelung bei einem Kreditgeber senkt den Anreiz zur Eingehung moralischer Wagnisse. Görgens et. al. fassen die Bedeutung des Hausbankprinzips für die Informationslage zusammen: „Wegen des hier [in Deutschland, d.Verf.] vorherrschenden Hausbankprinzips [...] bestehen für die Geschäftsbanken keine gravierenden Informationsprobleme.“<sup>253</sup>

Dieser informationsökonomische Vorteil der Hausbankbeziehung entspricht in seiner Kernaussage zwar den älteren Rechtfertigungen für die Existenz der kleinen Kreditgenossenschaft vor Ort: Gute Kenntnis schützt vor Kreditausfällen.

Jedoch kann der Aussage von Görgens et. al. nur im Blick auf das Ergebnis, nicht aber hinsichtlich der implizierten Kausalitätsbeziehung und der Annahme einer Dominanz von Hausbankbeziehungen zugestimmt werden.

Sie ist ein Beispiel für die Vermischung des informationsökonomischen Aspektes mit dem Hausbankprinzip. Das Hausbankprinzip ist zwar eine oft hinreichende, aber keine notwendige Bedingung für den Abbau von Informationsasymmetrie. Die gute Informationslage von Kreditgenossenschaften z.B. ist nicht primär Folge des Hausbankprinzips, sondern der lokalen Informationspools als Folge der Präsenz vor Ort. Hierfür ist es nicht entscheidend, dass die Kreditgenossenschaft die einzige bzw. eindeutig dominierende Bankverbindung ist.

Hinzu kommt, dass das Hausbankprinzip in der Praxis längst nicht mehr die Rolle spielt, die ihm von einigen Autoren immer noch zugebilligt wird. Obwohl es keine exakte Datenbasis gibt, so kann doch davon ausgegangen werden, dass die überwiegende Zahl der Unternehmen mehrere Bankverbindungen anstrebt.

Dass diese Entwicklung weg vom Hausbankprinzip durchaus nicht nachteilig sein muss, zeigt Fischer. Er gelangt zur Aussage, dass Informationsunterschiede für die Kreditentscheidung der Banken, aber auch die Bindung der Unternehmen an die Banken nicht von entscheidender Bedeutung sind. Im Allgemeinen beurteilen die Banken - so Fischers empirische Feststellung - den Informationsstand auch bei Neukunden als ausreichend. Aus seiner Sicht haben „[...] gerade die erfolgreichen mittelständischen Unternehmen ein starkes Bewußtsein [!] für die Bedeutung einer homogenen Informationspolitik gegenüber mehreren Kreditinstituten entwickelt [...]“<sup>254</sup> Für die Großunternehmen gilt diese Aussage sogar bonitätsunabhängig - hier liegen in der Regel mehrere Bankverbindungen vor. Starke Unternehmen haben keinen Vorteil davon, dass eine Hausbank sie im Krisenfall länger stützt; dieser Fall ist weniger wahrscheinlich und damit weniger ausschlaggebend. Im Umkehrschluss streben somit „[...] finanziell schwache bzw. weniger erfolgreiche kleine und mittlere Unternehmen“<sup>255</sup> die Hausbankbeziehung an. Bei diesen Kunden läuft somit die Hausbank Gefahr, Opfer eines Prozesses der adversen Selektion zu werden. Jedoch stellt sich die Frage, warum sie dieses sehenden Auges dulden bzw. aktiv unterstützen sollte. Ein Kreditinstitut kann mit dieser Thematik jedoch unterschiedlich umgehen: Während Kreditbanken Gewinnmaximierer sind, befinden sich Sparkassen im-

---

<sup>253</sup>Görgens/Ruckriegel/Seitz (2003), S. 260.

<sup>254</sup>Fischer, K. (1990), S. 84.

<sup>255</sup>Fischer, K. (1990), S.85.

mer und Kreditgenossenschaften zumindest kurzfristig in einer anderen Ausgangslage: Beide haben einen Auftrag, der nicht allein und nicht einmal überwiegend auf dem betriebswirtschaftlichen Prinzip beruht. Dennoch zeigen Fischers Befragungen, dass diese Bankengruppen die Problematik erkannt und „[...] offenbar in der Regel auch gar nicht dem [!] Wunsch [...]“ haben, Hausbank zu werden.<sup>256</sup>

Bei kritischen Engagements zeigt sich auch die Kehrseite der Dominanz hinsichtlich des Kunden- und insbesondere des Kreditvolumens bei diesem Kunden: Eine Fehlvergabe von Krediten wiegt besonders, da diese (fast) alle bei der Hausbank angesiedelt sind. Der Preis der Nähe zum Kunden (und damit des Informationsvorsprunges) kann die mangelnde Fähigkeit zum „Loslassen“ der Kreditengagements sein. Damit droht die Gefahr der Kreditvergabe wider besseren Wissens; der sich aus der Hausbankbeziehung ergebende Informationsvorsprung würde ins Gegenteil verkehrt. Andere Banken, die womöglich frühzeitig in Poolgespräche miteinander eingetreten wären und damit den Informationsstand aller Banken erhöht hätten, fehlen.

Fischer nennt als weitere mögliche nachteilige Folge der Hausbankbeziehung die Thematik Bankenmacht.<sup>257</sup> Diese Thematik wird jedoch im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht behandelt.

In der Praxis zeigt sich oft, dass das Hausbankprinzip nicht nur von den Kreditinstituten kritisch gesehen wird, sondern auch von den Kunden. Die mit der Hausbankbeziehung verbundene erhöhte Transparenz ist letztendlich typischerweise nicht vom Kunden gewünscht und führt dazu, dass sehr viele Firmenkunden mindestens zwei Bankverbindungen unterhalten.

Es lässt sich zusammenfassend schlussfolgern:

1. Hausbankbeziehungen verringern tendenziell die Informationsasymmetrie zwischen Bank und Kunde.
2. Hausbankbeziehungen sind an die Art der Finanzierung der Unternehmen gekoppelt: Sie entstehen bevorzugt, wenn Unternehmen sich schwerpunktmäßig über Bankenkredite finanzieren.
3. Dabei handelt es sich überwiegend um kleine und mittlere Unternehmen, denen der Gang zum Kapitalmarkt erschwert bzw. nicht möglich ist.
4. Diese Unternehmen werden von den Großbanken jedoch seit etwa Mitte der 90er Jahre des 20. Jahrhunderts nicht mehr als entscheidendes Geschäftsfeld gesehen.
5. Sparkassen und Kreditgenossenschaften wiederum sind aufgrund ihres politischen bzw. satzungsgemäßen Auftrages eng an diese Kundengruppen gebunden.
6. Somit betreffen Vor- und Nachteile der Hausbankbeziehung eher Sparkassen und Kreditgenossenschaften.

---

<sup>256</sup>Fischer, K. (1990), S.104.

<sup>257</sup>Vgl. Fischer, K. (1990), S. 52.

Das Hausbankprinzip ist im aktuellen Umfeld eher von untergeordneter Bedeutung. Es liegt letztendlich weder im Kunden- noch im Bankinteresse.

Andererseits bedeutet jedoch der Kundenwunsch nach mehreren Bankverbindungen und ein - wenn auch nur temporärer - gleichzeitiger Rückzug der Großbanken aus der Finanzierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen, dass sich diese Bankverbindungen zunehmend auf die Kreditgenossenschaften und Sparkassen konzentrieren. Lehnt dann eine dieser Banken vor Ort die Kundenbeziehung ab, ergibt sich fast zwangsläufig eine Hausbankbeziehung.

Eine solche - ungeplante - Stärkung des Hausbankprinzips wird die aus der regionalen Konzentration und dezentralen Struktur ohnehin vorhandenen relativen Informationsvorteile von Kreditgenossenschaften und Sparkassen noch verstärken.

## **5.4 Risikoneigung der Kreditgenossenschaft**

### Der Risikobegriff

In diesem Abschnitt wird die Risikoneigung von Kreditgenossenschaften im Kreditgeschäft untersucht. Dieser Aspekt ist bedeutend für das Verhalten im Transmissionprozess, denn Portfolioanpassungen bedeuten Umschichtungen, die von den Präferenzen der Akteure für die verschiedenen Aktiva nicht unabhängig sind. Hierfür wird - auch im Hinblick auf die Konsistenz zur genossenschaftsinternen Diskussion - zunächst eine Definition des Risikobegriffs im Kreditgeschäft benötigt.

Im Bankgeschäft kann nach Preisrisiken, Liquiditätsrisiken und Ausfallrisiken unterschieden werden.<sup>258</sup> Die Ausfallrisiken können sich bei der Kreditvergabe, aber auch bei der Anlage von Eigenmitteln in festverzinslichen Wertpapieren ergeben. In Anlehnung an Hartmann-Wendels, Pfingsten und Weber wird „Kreditrisiko“ knapp definiert: Kreditnehmer leisten vereinbarte Zahlungen nicht.

### Konkurrierende Hypothesen zur Risikoübernahme

Drei verschiedene Hypothesen zur Risikoübernahme von Banken werden in der Literatur diskutiert:

- die Risikoabgeltungshypothese,
- die Risikovermeidungshypothese und
- die Risikonormierungshypothese.

Die Risikoabgeltungshypothese unterstellt, dass Banken bereit sind, jedes Kreditrisiko zu tragen, wenn die Risikoprämie hoch genug ist: „Banken übernehmen Einzelrisiken im Kreditgeschäft und lassen sich zum Ausgleich eine Risikoprämie im Zinssatz

<sup>258</sup>Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2000), S. 541.

vergüten.“<sup>259</sup> Hartmann-Wendels, Pfingsten und Weber nennen zwei Kritikpunkte an dieser Hypothese:<sup>260</sup>

1. Fällt eine Kreditwürdigkeitsprüfung negativ aus, werden Banken in der Praxis keinen Kredit vergeben. Die Risikoabgeltungshypothese unterstellt jedoch, dass sie es trotzdem tun.
2. Die mit der Umsetzung der Risikoabgeltungshypothese verbundenen hohen Zinssätze können zu moralischen Wagnissen der Unternehmer führen und somit den gewünschten Effekt konterkarieren.

Diese Kritikpunkte sind berechtigt. Führt eine Kreditwürdigkeitsprüfung zu einem negativen Ergebnis, hier definiert als eine unzureichende Kapitaldienstfähigkeit, dann wird dieser Kredit nicht vergeben. Diese Verhaltensannahme wird von den befragten Experten ausnahmslos bestätigt.

Der zweite Kritikpunkt setzt die Gültigkeit der Risikoabgeltungshypothese voraus; bei entsprechend hohem Zinssatz wird jeder Kreditantrag genehmigt. Bei sehr hohem Ausfallrisiko wird hier ein so hoher Zinssatz verlangt, dass der Kreditnehmer zu moralischen Wagnissen verleitet wird. Solch extrem hohen Zinssätze wären nicht durchsetzbar. Insgesamt ist die Risikoabgeltungshypothese somit nicht realitätsnah.

Die Risikovermeidungshypothese geht einen Schritt weiter: Banken machen überhaupt keine riskanten Kreditgeschäfte, sondern nur „gute“. Wilhelm definiert diese These wie folgt: „Banken übernehmen im Kreditgeschäft keine geplanten Einzelrisiken.“<sup>261</sup> Kein noch so hohes Zinsangebot der Kreditnachfrager würde akzeptiert, wären die Kredite riskant. Diese Hypothese in ihrer einfachsten Form ist sowohl im Hinblick auf die mikroökonomische Begründung der Existenz von Banken<sup>262</sup> als auch auf die tatsächlichen, in Jahren schwacher Konjunkturlage hohen, Kreditausfälle nicht plausibel. Das Kreditgeschäft und zumal das mittelständische Firmenkreditgeschäft ist riskant. Deshalb sind z.B. die Zinssätze höher als bei vergleichsweise risikolosen Staatsanleihen von Ländern guter Bonität.

Wilhelm (1982) versucht, die Risikovermeidungshypothese mit der Aufteilung der Risiken in „geplante“ und „ungeplante“ zu rehabilitieren. Aus seiner Sicht gehen die Banken nur ungeplante, nie aber geplante Risiken im Kreditgeschäft ein. In der Konsequenz bedeutet dies, dass die Kreditausfälle der Banken alle auf ungeplante Risiken zurückgehen.<sup>263</sup> Auch diese modifizierte Variante der Hypothese widerspricht jedoch Theorie und Praxis: Moderne - und von der Bankenaufsicht anerkannte Systeme - der risikogerechten Preisfindung ordnen unterschiedlichen Risiken unterschiedliche Risikoprämien zu. Solange die Risiken vertretbar erscheinen, dürfen sie eingegangen werden.

---

<sup>259</sup> Wilhelm (1982), S. 573.

<sup>260</sup> Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2000), S. 544.

<sup>261</sup> Wilhelm (1982), S. 574.

<sup>262</sup> Vgl. insbesondere Diamond (1984): Es sind gerade die Vorteile des delegated monitoring bei riskanten Krediten, mit denen die Existenz von Banken begründet wird.

<sup>263</sup> Vgl. Wilhelm (1982), S. 593.

Die dritte Hypothese, die Risikonormierungshypothese, nimmt eine Position zwischen den beiden anderen Hypothesen ein. Sie wird von Wilhelm so definiert: „Banken übernehmen Einzelrisiken im Kreditgeschäft, aber nur bis zu einer bestimmten, vom Zinssatz unabhängigen Höhe.“<sup>264</sup> Bis zu einem gewissen Niveau der Kreditvergabe verhalten sich die Banken damit analog der Risikoabgeltungshypothese.

Darüber hinaus gehen sie keine weiteren Positionen ein; sie verhalten sich analog der Risikovermeidungshypothese. Hartmann-Wendels, Pfingsten und Weber beurteilen diesen Ansatz pragmatisch und positiv: „Unabhängig davon, ob die theoretische Begründung überzeugt [damit ist die Fundierung durch Fischer (1989) gemeint, d. Verf.], scheint diese Mischung [...] die derzeit in der Praxis herrschende Sicht gut wiederzugeben.“<sup>265</sup>

Dem ist zuzustimmen. Systeme der risikogerechten Preisfindung werden zwischenzeitlich von allen Universalbankengruppen eingesetzt bzw. eingeführt.<sup>266</sup> Gleichzeitig zeigte aber bereits die Diskussion der bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben auf, dass unbegrenzte Kreditpositionen gar nicht eingegangen werden dürfen. Hier wirkt für das Gesamtportfolio der Solvabilitätskoeffizient des Grundsatzes I restriktiv. Einzelne Kredite (Kreditengagements einzelner Kreditnehmereinheiten gemäß §19 KWG) wiederum sind bankenaufsichtsrechtlich durch die Großkreditvorschriften des §13 KWG und bankintern durch oft noch wesentlich engere Obergrenzen limitiert. Diese offiziellen Obergrenzen, auf Volumina ausgerichteten Limite, werden jedoch in der Praxis durch bonitätsorientierte Risikosteuerungssysteme noch verfeinert.

Somit kann der Risikonormierungshypothese der engste Praxisbezug aller drei betrachteten Hypothesen zur Risikoübernahme zuerkannt werden.

Im nächsten Schritt werden mögliche Entscheidungskalküle der Krediteinzelentscheidungen im Kontext der drei Hypothesen besprochen.

#### Entscheidungskalküle der Krediteinzelentscheidung

In der Literatur wird die Risikoneigung von Wirtschaftsakteuren überwiegend mit den aus der Bernoulli-Nutzentheorie stammenden Begriffen „Risikofreude“, „Risikoneutralität“ und „Risikoaversion“ eingeordnet. Diese Kalküle sind alle mit der Risikoabgeltungshypothese vereinbar. Mit der Risikovermeidungshypothese ist hingegen nur die Risikoaversion und hier deren Sonderfall der unendlich hohen Risikoaversion kompatibel. Die Risikonormierungshypothese kann aus keiner der drei Risikopräferenzen abgeleitet werden, da sie nicht in einer Präferenz konstant ist. Aus diesem Grund wurde ihr lange Zeit nicht zuerkannt, dass sie aus rationalem Verhalten ableitbar ist.

In der deutschsprachigen Literatur gibt es jedoch noch eine weitere, von der Bernoulli-Nutzentheorie abweichende Entscheidungsgrundlage für Krediteinzelentscheidungen: „Die ungewißheitstheoretische [!] Gegenposition zur *Bernoulli*-Nutzentheorie bildet die [...]

---

<sup>264</sup>Wilhelm (1982), S. 574.

<sup>265</sup>Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2000), S. 544.

<sup>266</sup>Das System der risikogerechten Preisermittlung bei Kreditgenossenschaften wird später separat vorgestellt und diskutiert.

Theorie des Gewinnvorbehalts.“<sup>267</sup> Sie umfasst, anders als die Bernoulli-Nutzentheorie zwei Elemente: Neben dem Gewinnkriterium gibt es zusätzlich ein Sicherheitskriterium. Mit dieser von Koch entwickelten Theorie<sup>268</sup> hat Fischer die Risikonormierungshypothese für Banken entscheidungstheoretisch unterlegt. Damit kann auch die Risikonormierungshypothese, für die praktische Verfahren und empirische Auswertungen sprechen, als Ergebnis rationalen Handelns - und eben nicht nur als mit empirischen Beobachtungen vereinbar bzw. als plausibel klingend - dargestellt werden. Entscheidend ist hierbei das Konzept der Risikogrenze. Sie wird von Fischer wie folgt definiert: „Die Risikogrenze gibt die zulässigen Ausfallwahrscheinlichkeiten für beliebige absolute und relative Ausfallbeträge an.“<sup>269</sup> Kredite, die die Risikogrenze überschreiten, werden von der Bank nicht vereinbart.

### Modellierung der Risikoneigung von Geschäftsbanken

Bei der Modellierung von Geschäftsbanken finden sich keine Beispiele für risikofreudig orientierte Banken. Hier hat die Wissenschaft frühzeitig erkannt, dass diese Variante bereits den elementaren kaufmännischen Eigenschaften („Vorsichtsprinzip“) widerspricht und damit kein brauchbares Modell ergeben kann. Somit konzentrieren sich die Aussagen zur Risikoneigung zwar auf die Bernoulli-Nutzentheorie, jedoch beschränkt auf die Präferenzen „risikoneutral“ und „risikoavers“. Banken werden hierbei wiederum in den meisten Fällen als risikoaverse Akteure eingestuft.<sup>270</sup> Mürdter weist darauf hin, dass dies vollumfänglich auch für Genossenschaftsbanken gilt: Mitglieder, Management und Verbände verhalten sich aus seiner Sicht risikoavers.<sup>271</sup>

Die Untersuchung von Amihud, Kamin und Roden zeigt ergänzend und differenzierend, dass in Unternehmen, die von Managern geführt werden, der Grad der Risikoaversion ausgeprägter ist als in solchen mit Führung durch die Eigentümer.<sup>272</sup> In Verbindung mit der Untersuchung von Ratti<sup>273</sup> ergibt sich somit folgendes Bild:

1. Banken sind risikoavers,
2. Banken mit Managerführung sind risikoaverser als solche mit Eigentümerführung.

Heutige Kreditgenossenschaften werden von angestellten Vorständen geleitet.<sup>274</sup> Damit

---

<sup>267</sup>Fischer, T. (1989), S. 277.

<sup>268</sup>Zu Kochs Kritik an der Bernoulli-Nutzentheorie vgl. Koch (1977). Zu der von ihm entwickelten Theorie des Gewinn-Vorbehalts vgl. Koch (1978) und Koch (1980).

<sup>269</sup>Fischer (1989), S. 283.

<sup>270</sup>Anders jedoch Läufer (1994) und Vathje (1998): In den von diesen Autoren entwickelten Modellen sind die Banken risikoneutral und orientieren sich somit am Gewinnerwartungswert. Diese Annahme widerspricht jedoch ebenfalls der kaufmännischen Vorsicht und der besonderen Risikosensibilität der Kreditbranche. Sie wird deshalb nicht weiter diskutiert.

<sup>271</sup>Vgl. Mürdter (1987), S. 32.

<sup>272</sup>Vgl. Amihud/Kamin/Ronen (1983).

<sup>273</sup>Vgl. Ratti (1980).

<sup>274</sup>Im Unterschied zu den frühen Genossenschaften: Dort erfolgte die Geschäftsführung häufig ehrenamtlich.

zählen sie nach der o.a. Untersuchung zur Gruppe der besonders risikoaversen Banken. Diese Unterteilung liefert somit im ersten Schritt eine Aussage zur Abgrenzung von Privatbanken mit Eigentümerführung relativ zu allen anderen Bankengruppen.

Für die folgende Analyse wird zur Abgrenzung von diesen Privatbanken davon ausgegangen, dass die relevanten Universalbankengruppen eine hohe Eigentümerstreuung aufweisen und dass insbesondere die Geschäftsleiter nicht zu den dominanten Eigentümern gehören. Für die Sparkassen ist dies per Gesetz der Fall; die Genossenschaftsbanken erlauben in ihrer Satzung keine Dominanz von einzelnen Eigentümern.

Sowohl privatwirtschaftliche Großbanken als auch öffentlich-rechtliche Institute und Kreditgenossenschaften werden von Managern geführt. Dennoch kommt es in der Praxis zu relativ stark voneinander abweichenden Quoten der Kreditausfälle.<sup>275</sup> Diese deuten scheinbar auf einen unterschiedlichen Grad der Risikoaversion und damit auf eine unterschiedliche Unternehmensphilosophie hinsichtlich der Kreditvergabe hin.<sup>276</sup> Die Thematik wird nun spezifisch für die Genossenschaftsbanken anhand der dazu kontrovers geführten Diskussion betrachtet.

#### Hahn: (Kleine)Kreditgenossenschaften sind besonders risikoavers

Einleitend sei Hahns Sichtweise angeführt: „Demgegenüber haben sich gerade die kleinsten Institute [aus dem Bereich der Genossenschaftsbanken, d.Verf.] als widerstandsfähig erwiesen. Denn je kleiner das Institut ist, um so vorsichtiger muss es operieren.“<sup>277</sup> Hahn sieht somit die erhöhte Risikoaversion bei durch Fusion entstehenden größeren Kreditgenossenschaften als gefährdet an: „[...] Problembanken des Genossenschaftssektors sind stets mittlere und größere Institute [...]“.<sup>278</sup> Ähnlich äußert sich Bonus im Hinblick auf größere genossenschaftliche Einheiten. Er führt einige Aspekte des Wandels unter der Überschrift „Schwächen im Kontrollsystem“ mit Einfluss auf den Grad der Risikoaversion auf:<sup>279</sup>

- Größe der Kreditgenossenschaften,
- Erosion sozialer Kontakte,
- Komplexität der Bankgeschäfte.

Bonus fasst die resultierende veränderte Risikolage so zusammen: „Es kommt also eines zum anderen, was dazu geführt hat, daß [!] das enge Zusammenspiel verlorenging

<sup>275</sup>Zu den empirischen Daten vgl. Kap. 4.5.

<sup>276</sup>Das ist nur eine Erklärungsmöglichkeit. Eine wichtige Rolle spielt auch die Struktur der Kredite; also die Kundenseite. Dennoch soll zunächst der Blickwinkel „Risikoneigung des Managements“ betrachtet werden, da er zumindest in der bankpolitischen Diskussion der letzten Jahre eine große Rolle spielt.

<sup>277</sup>Hahn (1986), S. 25.

<sup>278</sup>Hahn (1986), S. 26.

<sup>279</sup>Vgl. Bonus (1989), S. 87f.

und das gut austarierte Kontrollsystem der früheren Kreditgenossenschaft erheblich an „Biß[!]“ verloren hat.“<sup>280</sup> Er weist zwar auch darauf hin, dass immer noch gilt: „Wenn ein fähiger Vorstand da ist, funktioniert die Kontrolle auch heute noch, weil der Vorstand sich im eigenen Interesse einen erstklassigen Aufsichtsrat und entsprechende Vertreter holt.“<sup>281</sup> Jedoch sind dies Aussagen, die nicht mehr genossenschaftsspezifisch zu sehen sind. Diese Anforderungen an das Eigeninteresse des Topmanagements gelten auch für privatwirtschaftlich oder öffentlich-rechtlich organisierte Kreditinstitute.

Inhaltlich untrennbar verbunden mit der Thematik der allgemeinen Risikoaversion ist die konkrete Bedeutung der dezentralen Struktur im Sektor der Kreditgenossenschaften. Diese wurde insbesondere hinsichtlich der Kosteneffizienz bereits analysiert (vgl. Kapitel 4.5). Nun wird die genossenschaftliche Dezentralität unter dem Aspekt der Risikoneigung betrachtet.

#### Beckmann: Kreditgenossenschaften sind nicht risikoavers genug

Die Dezentralität und die damit einhergehende räumliche Nähe zum Kunden impliziert einen wichtigen Gesichtspunkt - die Frage nach der Freiheit der Entscheidung, der Unabhängigkeit vom Kunden.

Damit ist die Beckmannsche<sup>282</sup> Thematik der „tödlichen Nähe“ angesprochen. Beckmann verweist darauf, dass in 1999 etwa viermal so viele selbstständige Kreditgenossenschaften wie Sparkassen existierten. Den dadurch erreichten Vorteil bzw. auch nur die Möglichkeit eines Vorteils der Dezentralität sieht er jedoch nicht von der Praxis bestätigt - im Gegenteil. Er umschreibt die Gefahren dieser Nähe und ihren Niederschlag im Kreditgeschäft drastisch: „Jedenfalls kann das alljährliche Entstehen astronomischer Sanierungsbeiträge im Genossenschaftsbereich nicht den Schluss rechtfertigen, dass sich die Nähe der Vorstände zu den Kreditnehmern vor Ort grundsätzlich positiv auf die Geschäftsführung auswirkt.“<sup>283</sup> Damit weist er implizit auf eine vergleichsweise hohe Risikoneigung der Vorstände genossenschaftlicher Banken hin, mehr noch: Er sieht diese riskante Kreditvergabepolitik zumindest nicht im Widerspruch zur Dezentralität: „Vielmehr lässt der über Jahre hinweg bei den Kreditgenossenschaften anfallende und im Vergleich zu anderen Bankengruppen extrem hohe Wertberichtigungsbedarf vermuten, dass die Ortsverbundenheit der Bankvorstände nicht selten eher schädlich als vorteilhaft für die Risikolage der Bank ist.“<sup>284</sup> In diese vernichtende Kritik bezieht Beckmann auch die Aufsichtsräte der Kreditgenossenschaften mit der analogen Begründung ein: Dezentralität erzeugt Nähe, Nähe erzeugt mangelndes Risikobewusstsein. Hiermit liegt er in völligem Widerspruch zu den Aussagen z.B. Hahns - zumindest im Hinblick auf die von Hahn hochgeschätzten kleinen Kreditgenossenschaften, bei denen der Vorstand

---

<sup>280</sup>Bonus (1989), S. 88.

<sup>281</sup>Bonus (1989), S. 88.

<sup>282</sup>Der für Kreditgenossenschaften zuständige Abteilungspräsident des damaligen BAK, der heutigen BAFin.

<sup>283</sup>Beckmann (2000), S. 119.

<sup>284</sup>Vgl. Beckmann, (2000), S. 119.

den Kunden besonders nahe ist. Beckmann sieht die Dezentralität jedoch nicht nur als Ursache vergleichsweise hoher Kreditausfälle, sondern zusätzlich auch als Auslaufmodell; er begründet dies mit den im Bankensektor anstehenden strukturellen Veränderungen.

Beckmanns Kritik lässt sich somit in zwei Thesen zusammenfassen:

- Die Höhe der Risikovorsorge im Kreditgeschäft ist eine steigende Funktion in der Dezentralität der Bankengruppen.
- Die Dezentralität lässt sich als Zahl der selbstständig im Kreditgeschäft entscheidenden Organisationseinheiten einer Bankengruppe umschreiben.

Damit ist Beckmanns Position zu der von Bonus und Hahn exakt konträr: Während Bonus und Hahn den kleinen, dezentralen Einheiten eine hohe Risikoaversion zubilligen, sehen sie diese bei größeren Kreditgenossenschaften gefährdet (Bonus) bzw. schwinden (Hahn). Beckmann hingegen beklagt, dass es gerade die Dezentralität ist, die zur verhängnisvollen Kundenbeziehung führt.<sup>285</sup>

#### Synthese: Die Risikoeinstellung der repräsentativen Kreditgenossenschaft

Die *absolute* Risikoneigung der Kreditgenossenschaften ist wie folgt charakterisiert:

Kreditgenossenschaften sind, wie andere Kreditinstitute auch, innerhalb eines bestimmten Risikoraumes, definiert als abgrenzbarer Bereich von Kreditausfallwahrscheinlichkeiten, im Sinne der Bernoulli-Nutzentheorie risikoavers.

Oberhalb dieser Grenzen werden jedoch keine Kredite vergeben. Es gilt die Risikonormierungshypothese.

Der *relative* Grad ihrer Risikoaversion im Verhältnis zu anderen Bankengruppen war und ist jedoch Gegenstand kontroverser bankpolitischer Debatten, bei denen teilweise - auf beiden Seiten - eine verengte Sichtweise auf die Qualität des Managements festzustellen ist.

Während insbesondere Hahn und Bonus zumindest die traditionellen, kleinen Kreditgenossenschaften als besonders risikoavers betrachteten, vertritt Beckmann die entgegengesetzte Position. Im Hinblick auf die für die Institutsgruppen weitgehend identischen Regelungen der Bankenaufsicht, deren Tendenz mit Basel II und den MaK noch stärker in Richtung Gleichbehandlung aller Banken geht, gibt es kein Argument dafür, dass

---

<sup>285</sup> Damit stellt Beckmann - bewusst oder unbewusst - das genossenschaftliche Grundprinzip der Kontrolle durch Nähe in Zweifel. Gerade die ersten Genossenschaften gewährleisteten ihre Bonität dadurch, dass alle Mitglieder persönlich bekannt waren und die Geschäftsleitung über den laufenden privaten Kontakt die Mitglieder exakt einschätzen konnte. Dieser - weit über die Thematik der Kreditgewährung von Kreditgenossenschaften hinausreichende - Aspekt der Beckmannschen Position soll jedoch hier nicht weiter vertieft werden. Eine entsprechende genossenschaftsspezifische institutionenökonomische Diskussion liefert z.B. Bonus (1987).

Vorstände von Kreditgenossenschaften gewillt sind, auf Dauer im Kreditgeschäft mehr zu riskieren als ihre Vorstandskollegen in den ähnlich strukturierten Sparkassen. Bonus' Kritik an den großen, typischerweise aus Fusion entstandenen Kreditgenossenschaften ist hier wesentlich differenzierter als diejenige Hahns oder Beckmanns. Bonus hebt klar hervor, dass es letztendlich häufig ein zeitlich begrenztes Problem der Umstellung für die Vorstände ist: Mit der Größe geht die Kontrolle und damit auch die Risikosensibilität zunächst teilweise verloren. Er weist aber bereits auf die Lösung hin, indem er betont, dass gute Vorstände auch größere Einheiten sicher leiten können. Somit kann dem Management der Kreditgenossenschaften vielleicht eine im Zeitablauf zu überwindende Unsicherheit bei der Leitung größerer Einheiten attestiert werden, aber speziell zur Qualifikation der Vorstände für diese neuen Herausforderungen werden umfangreiche verbundinterne Fortbildungsmaßnahmen angeboten.<sup>286</sup> Vor diesem Hintergrund erscheint die harsche Kritik Beckmanns an der Risikoaversion der Genobanken überzogen. Dies zeigen auch die bereits in dieser Arbeit betrachteten empirischen Daten zum Bewertungsergebnis:<sup>287</sup> Der Vergleich mit den im ähnlichen Marktumfeld operierenden Sparkassen zeigt zwar für 1999, aber bereits nicht mehr für 2000 bis 2002 einen Nachteil der Kreditgenossenschaften auf. Jedoch ist die Risikovorsorge relativ deutlich höher als bei den Großbanken.

Die Risikoneigung der Kreditgenossenschaften kann damit abschließend und um die relative Risikoneigung erweitert dargestellt werden:

- Kreditgenossenschaften sind risikoavers im Sinne der Bernoulli-Theorie. Der Grad ihrer Risikoaversion entspricht - gemessen an der Risikovorsorge - etwa dem der Sparkassen. Die Risikoaversion ist aber geringer (bzw. die Risikoneigung größer) als diejenige der Großbanken.
- Aber diese endliche Risikoaversion gilt nur innerhalb eines bestimmten Bereiches von Ausfallwahrscheinlichkeiten: Dann greift gemäß der Risikonormierungshypothese die Risikogrenze.

Diese Analyse wird von den Bankpraktikern weitgehend bestätigt. Bank B definiert ihre absolute Risikoneigung zusammengefasst so: „Wir würden nicht jedes Geschäft machen, auch wenn wir den tollsten Zinssatz bezahlt bekommen. Das eingegangene Risiko muss in unsere Bücher passen.“<sup>288</sup> Bank C antwortet auf die Frage nach ihrer relativen Risikoneigung: „Gegenüber den Großbanken eine etwas höhere, gegenüber der Sparkasse [...] ungefähr die gleiche Risikoneigung.“<sup>289</sup>

Diese so ermittelte Risikoneigung der repräsentativen Kreditgenossenschaft ist Grundlage der späteren Zusammenführung im Rahmen der laufenden Kreditvergabe und des Impulsverhaltens.

---

<sup>286</sup> Vgl. z.B. das Fortbildungsmodul „Magnum“ der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG).

<sup>287</sup> Vgl. Kapitel 4.5.

<sup>288</sup> Anhang, Experteninterview mit Bank B, S. 211.

<sup>289</sup> Anhang, Experteninterview mit Bank C, S. 223.

## 5.5 Struktur und Kundensegmente im Kreditgeschäft

Universalsbanken können Kredite vornehmlich an zwei Kundengruppen ausleihen: die Firmenkunden und die Privatkunden.<sup>290</sup>

Die Kreditgenossenschaften und die beiden konkurrierenden Bankengruppen Großbanken und Sparkassen versorgen beide Kundensegmente mit Krediten.

Jedoch ist die Strategie der Bankengruppen hierbei nicht identisch: Großbanken sind anders positioniert als Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Während Großbanken ihre Strategien weitgehend uneingeschränkt an dem betriebswirtschaftlichen Erfolg der jeweiligen strategischen Geschäftsfelder ausrichten können (und somit weder an bestimmte Zielgruppen noch an bestimmte Regionen oder auch Länder gebunden sind), sind Sparkassen und Genossenschaftsbanken der Primärstufe stark an die Region gebunden.

Beide Bankengruppen können ihre strategischen Geschäftsfelder nur eingeschränkt wechseln. Bei den Sparkassen ergibt sich diese regionale Präferenz aus ihrem kommunalpolitischen Hintergrund, bei Kreditgenossenschaften aus dem gesetzlichen Förderauftrag und dem Prinzip der Dezentralität.

Während Sparkassen hierbei tendenziell in ihrer Struktur der „politischen Region“ folgen, ist es bei Volks- und Raiffeisenbanken eher die Region im geografischen Sinne. Entscheidender als dieser räumliche Aspekt ist jedoch die sich aus ihm fast zwangsläufig ergebende Konsequenz für die strategischen Geschäftsfelder. Sparkassen und Genossenschaftsbanken verstehen sich als Förderer der Region, in der sie tätig sind.

Vor diesem Hintergrund ist somit eine vergleichsweise geringe räumliche Diversifikation des Kreditportfolios der Kreditgenossenschaften unumgänglich. Jedoch bedeutet die fortdauernde fusionsbedingte Bildung größerer Einheiten auch eine gewisse räumliche Auflockerung des jeweiligen Kreditportfolios und damit tendenziell eine größere Diversifizierung.

Im Rahmen der Risikopolitik stellt diese Risikostreuung im Kreditgeschäft eine wesentliche Maßnahme der Risikoverminderung dar. Ihre theoretische Begründung findet sie in der Portfolio-Selection Theorie. Selbach unterscheidet hierbei zwischen zeitlicher und sachlicher Risikostreuung.<sup>291</sup> Die sachliche Risikostreuung lässt sich weiter hinsichtlich Art und Größe der Kredite, aber auch im Hinblick auf die Art der Kreditnehmer unterteilen.<sup>292</sup> Hinsichtlich der sachlichen Risikostreuung sind die Möglichkeiten der Kreditgenossenschaften jedoch in zweifacher Hinsicht begrenzt:

1. Als Folge des Regionalprinzips sind Kreditgenossenschaften nicht so wie Großbanken in der Lage, ein umfassend räumlich diversifiziertes Kreditportfolio aufzubauen.

---

<sup>290</sup> Ausleihungen an öffentliche Haushalte werden in dieser Arbeit nicht betrachtet. Sie sind vergleichsweise unbedeutend.

<sup>291</sup> Vgl. Selbach (1987), S. 51.

<sup>292</sup> Vgl. Selbach (1987), S. 52.

2. Aufgrund ihrer Größe und ihres Selbstverständnisses können und wollen Kreditgenossenschaften nicht Partner der Großunternehmen sein. In der Konsequenz bedeutet das aber auch bezüglich Kredithöhe und Zahl möglicher Kredite ein beschränktes Kreditportfolio. Das Regionalprinzip der genossenschaftlichen Kreditinstitute führt zur Konzentration des Kreditgeschäfts auf die Firmen- und Privatkunden einer Region. Damit verbunden können auch branchenspezifische Konzentrationsbildungen im Kreditportfolio entstehen.

Während sich somit das Kreditportfolio der Genossenschaftsbanken bereits aufgrund der institutionellen Gegebenheiten deutlich von dem der Großbanken abhebt, sind die Parallelen zu den Sparkassen offenkundig: Als wichtigster Mitbewerber in der Region und mit ähnlicher Zielsetzung haben auch sie ein ähnlich gelagertes Kreditportfolio.<sup>293</sup> Beide haben primär Privatkunden sowie kleine und mittlere Firmenkunden im Kundenkreditportfolio.

Damit stehen den Kreditgenossenschaften und Sparkassen sowohl unter dem räumlichen Aspekt als auch dem der Kundensegmente weniger strategische Optionen als den Großbanken zur Verfügung.

Dennoch gilt für beide Bankengruppen, dass auch in einem regionalen und größtmäßig limitierenden Umfeld Diversifikation möglich ist und betrieben wird.

Die befragten Banken bestätigen dies ausnahmslos. Bank D fasst zusammen: „Wir haben ein sehr gut diversifiziertes Portfolio! Das einzige Klumpenrisiko, das wir haben, ist organisationsbedingt, d.h. wir haben einen regionalen Klumpen.“<sup>294</sup>

## 5.6 Steuerung der Kreditrisiken

Im vorigen Abschnitt wurde die wesentlichen Positionen im Kundenkreditportfolio typischer Primärgenossenschaften vorgestellt. Nun soll betrachtet werden, wie Kreditgenossenschaften ihre Risiken im Kreditgeschäft steuern und welchen Einfluss diese Steuerung auf das Kreditangebot hat.

Die Risikosteuerung im Kreditgeschäft der Kreditgenossenschaften vollzieht sich auf zwei Ebenen<sup>295</sup>:

- Einzelgeschäft und
- Kreditportfolio.

---

<sup>293</sup>Den empirischen Nachweis der Ähnlichkeit der Kreditportfolios von Kreditgenossenschaften und Sparkassen führt z.B. Küppers, vgl. Küppers (2000), S. 186f.

<sup>294</sup>Anhang, Experteninterview mit Bank D, S. 236f.

<sup>295</sup>Auf eine Risikosteuerung für den bankeigenen Wertpapierbestand wird nicht im Detail eingegangen, da die betrachtete repräsentative Kreditgenossenschaft annahmegemäß zu denen - und damit der ganz überwiegenden Mehrzahl - gehört, die strenge Bonitätsanforderungen an ihre Eigenanlagen stellen. Für diesen Bestand besteht somit primär nur ein Marktpreisrisiko in Form des Zinsspannenrisikos.

Auf Einzelgeschäftsebene<sup>296</sup> erfolgt eine Eingruppierung aller Kreditengagements in differenzierte Ratingklassen. Den Kreditgenossenschaften steht mit dem neu eingeführten System „BVR-II-Rating“ ein Ratingsystem zur Verfügung, das insgesamt 25 Bonitätsklassen vorsieht und somit eine differenzierte Einordnung der Kunden ermöglicht.<sup>297</sup> Die einzelnen Ratingklassen sind mit Ausfallwahrscheinlichkeiten verbunden. Das Ratingssystem hat aus Sicht der Kreditgenossenschaften sehr hohe Bedeutung. Zu Recht halten Hromadka und Döhring fest: „Nach Ansicht der Genossenschaftsbanken ist die Basis einer modernen Kreditrisikosteuerung ein qualitativ hochwertiges Ratingsystem.“<sup>298</sup> Die Einstufung der Kreditengagements im Ratingsystem ist Basis für die risikogerechte Preisfindung. Hier werden Risikoprämien für den erwarteten Verlust in den Kreditzins eingerechnet. Eine risikogerechte Preisfindung im Kreditgeschäft ist für Kreditgenossenschaften keinesfalls immer Standard gewesen. Hahn weist explizit auf das Vorgehen der früheren Genossenschaftsbanken hin: „Die Kreditgenossenschaften haben zwar auf Einlagen Marktzinsen vergütet, konnten sich aber mit einer minimalen Zinsspanne begnügen angesichts ihrer geringen Verwaltungskosten: diese waren das Ergebnis einer weitgehenden Ehrenamtlichkeit des Personals und eines Verzichts auf Risikoprämien aufgrund der solidarischen Haftung.“<sup>299</sup> Im Vergleich zu den aktuellen Übersichten über Kosten- und Ertragsstrukturen gab es völlig andere Strukturen, die eine risikogerechte Preisfindung für die damaligen Kreditgenossenschaften nicht erforderlich machten.

Eine risikogerechte Preisfindung im modernen Kreditgeschäft bedarf einer Differenzierung in den erwarteten Verlust (= expected loss) und den unerwarteten Verlust (= unexpected loss). Ursache hierfür ist, dass sich im Kreditgeschäft erwartete Ausfallrisiken nicht im Kurs ablesen lassen, sondern explizit quantifiziert werden müssen.<sup>300</sup>

Während erwartete Verluste quantifiziert und als Risikoprämie idealerweise im Kreditzins berücksichtigt werden, dient das Eigenkapital der Bank als Puffer für die unerwarteten Verluste.

Um diesen unexpected loss zu quantifizieren, wird verstärkt das Konzept des Value at Risk verwendet. Beim Value at Risk handelt es sich um den möglichen Verlust „...“ während eines bestimmten Zeitraums mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit (z.B. 99%) bei normalen Marktbedingungen nicht überschritten wird.<sup>301</sup>

Alle Bankengruppen decken erwartete Verluste mittlerweile durch risikogerechte Kredit-

---

<sup>296</sup>Betrachtet wird hierbei primär das mittelständische Firmenkreditgeschäft als Kerngeschäft der Kreditgenossenschaften.

<sup>297</sup>Zur Notwendigkeit der Weiterentwicklung des vorherigen Ratingsystems BVR-I-Rating vgl. Hromadka/Döhring (2001), S. 111f.

<sup>298</sup>Hromadka/Döhring (2001), S. 111.

<sup>299</sup>Vgl. Hahn (1980), S. 19f.

<sup>300</sup>Vgl. Rolfes (1999), S. 335.

<sup>301</sup>Jendruschewitz (1999), S. 19.

preise ab. Diese Entwicklung zeigt auf, dass die Thematik der asymmetrischen Information lösbar ist: Nicht auf die Signale der Kreditnachfrager wird gesetzt (wie es die Signalling-Modelle der Mikrotheorie tun), sondern auf den Einsatz bankeigener Ressourcen zur Überwindung des Informationsungleichgewichts. Dies setzt einerseits endliche und damit nicht prohibitiv hohe Informationskosten voraus und impliziert im Ergebnis andererseits, dass es nicht zu einer Kreditrationierung auf dem Markt für Bankkredite kommt, zumindest nicht kommen muss.<sup>302</sup>

Neben dieser Einordnung der Kredite in Risikoklassen werden zusätzlich auch auf der Ebene der Einzelkreditnehmer Obergrenzen für die Höhe der Engagements bzw. der unbesicherten Anteile festgelegt. Somit zeigt auch das Steuerungssystem auf, dass die im vierten Abschnitt dieses Kapitels unterstützte Risikonormierungshypothese die Realität am besten abbildet.

Die Gespräche mit den Bankpraktikern bestätigen, dass Systeme der risikogerechten Preisfindung in ihren Häusern schon eingesetzt werden bzw. eingeführt werden sollen. Unterschiedlich sind jedoch die Erfahrungen bei der Durchsetzung von Risikoprämien am Markt. Während Bank C darin kein Problem sieht<sup>303</sup>, weist Bank B auf den Widerwillen mancher Entscheidungsträger hin, die Konditionen konsequent um Risikoprämien zu erweitern.<sup>304</sup>

### Gesamtportfoliosteuerung

Im Rahmen des genossenschaftlichen Gesamtbanksteuerungsansatzes VR-Control werden die Kreditrisiken mit den anderen Erfolgsgrößen verbunden. Die Aufgabe, die bei der Entwicklung von VR-Control zu lösen war, beschreiben Hromadka und Döhring: „Es ging um den Aufbau einer Gesamtbanksteuerung, die Größen Ertrag, Kosten und Risiken sowohl quantitativ als auch qualitativ-prozessual sinnvoll miteinander verbindet.“<sup>305</sup> Die Steuerung des gesamten Kreditportfolios erfolgt mittels differenzierter Limitsysteme, mit denen die Risikotragfähigkeit der Bank laufend überwacht wird.<sup>306</sup> Zu diesen Limiten zählen u.a. Zielrelationen für das Verhältnis der Kundenforderungen zu den gesamten Aktiva, aber auch die Relation Firmenkundenkredite zu den gesamten Kundenforderungen. Solche Ziel- und Limitsysteme ergänzen und verschärfen häufig die gesetzlichen Vorgaben. Typisch ist insbesondere, dass die absolute Größe des Kreditengagements einer Kreditnehmereinheit bzw. dessen unbesicherter Anteil schärfer limitiert werden, als es die Bankenaufsicht verlangt.

Mit diesen Limitsystemen wird das Kreditangebot der repräsentativen Kreditgenossen-

---

<sup>302</sup>Ebenso auch Eckermann (1995), S. 85.

<sup>303</sup>Vgl. Anhang, Experteninterview mit Bank C, Seite 224.

<sup>304</sup>Vgl. Anhang, Experteninterview mit Bank B, Seite 210f.

<sup>305</sup>Hromadka/Döhring (2001), S. 106.

<sup>306</sup>Für diesen Zweck wird die Auslastung der Limite der Geschäftsleitung im Rahmen laufender Reportings vorgelegt.

schaft damit nicht nur qualitativ - im Hinblick auf maximal tolerierte Ausfallwahrscheinlichkeiten - beschränkt, sondern zusätzlich auch quantitativ: Es gibt auch Obergrenzen für Kreditvolumina.

Mit VR-Control wird perspektivisch eine an Barwerten und damit nicht mehr an Bilanzgrößen orientierte Steuerung der Gesamtbank angestrebt, bei der die bilanziellen Vorgaben nur noch den Charakter einzuhaltender Nebenbedingungen haben. Dieser betriebswirtschaftliche Ansatz gilt bei allen Bankengruppen. Während sich noch in 1995 im Rahmen der Einführung der MaH Möglichkeiten der Differenzierung zwischen den Bankengruppen ergaben (die Großbanken als Händlerbanken und (fast alle) Kreditgenossenschaften als Endverwender), wurden diese Unterschiede hinsichtlich der Instrumente der Gesamtbanksteuerung bereits mit Umsetzung der 6. KWG-Novelle kleiner.<sup>307</sup> Der Start von Basel II in den nächsten Jahren wird große Auswirkungen auf die Steuerung der Einzelgeschäfte und des Kreditportfolios haben. Die bis Mitte 2004 umzusetzenden organisatorischen Anforderungen der MaK stellen ebenfalls strenge Anforderungen an die Risikosteuerung auch kleiner Institute.<sup>308</sup>

Es kann festgehalten werden, dass die Steuerungssysteme der Kreditgenossenschaften sowohl für Einzelkredite als auch für das Gesamtkreditportfolio einerseits betriebswirtschaftlich ausgerichtet sind und andererseits die gesetzlichen Vorgaben im Sinne strenger Nebenbedingungen beachten. Insbesondere bestätigt ihr Einsatz auch die im Abschnitt 5.4 ermittelte Risikohaltung der Kreditgenossenschaften: Risiken werden eingegangen, weil sie kalkuliert werden können. Es gibt jedoch bonitätsorientierte Obergrenzen (gemessen als maximal tolerierte Ausfallwahrscheinlichkeiten) und volumenmäßige Obergrenzen (gemessen als quantitative Grenzen).

Darüber hinaus tragen die modernen Steuerungssysteme entscheidend dazu bei, Informationsasymmetrie zu verringern und damit den Kreditmarkt funktionstüchtiger zu gestalten.

Die hohe Bedeutung der internen Steuerungssysteme auf Portfolioebene wurde von allen befragten Banken bestätigt.

Für die Rolle der Kreditgenossenschaften im Geldangebots- und Transmissionsprozess bedeuten diese Erkenntnisse, dass das Kreditgeschäft einerseits flexibel und kontrollierbar im Rahmen der langfristigen Gewinnmaximierung gehandhabt werden kann. Damit bildet eine Portfolioanpassung als Reaktion auf monetäre Impulse keinen „Blindflug“,

---

<sup>307</sup>Ein typisches Beispiel hierfür ist die Bewertungsmethode von Derivaten: Während die betriebswirtschaftlich ungenauere Laufzeitmethode grundsätzlich noch zulässig ist, setzen mittlerweile auch die Kreditgenossenschaften auf die von den Großbanken - u.a. als Eigenhändler im Sinne der MaH - schon länger eingesetzte und die Risiken exakter abbildende Marktbewertungsmethode. Diese zunehmende Vereinheitlichung der Steuerungssysteme erfolgt jedoch keineswegs nur aufgrund direkten oder indirekten Drucks der Bankenaufsicht. Vielmehr weiß auch der genossenschaftliche Verbund, dass gute Steuerungsinstrumente eine überragende Bedeutung für die Zukunftsperspektiven der Banken haben.

<sup>308</sup>Zu Inhalt und Bedeutung der MaK vgl. Kapitel 3.1.2.

sondern kann im Rahmen der Steuerungssysteme systematisch erfolgen.

Es wurde aber andererseits auch deutlich, dass die repräsentative Kreditgenossenschaft ihr Kreditangebot nicht nur qualitativ limitiert, sondern auch quantitativ: I.d.R. bereits weit unterhalb der vom Gesetzgeber festgelegten Grenzen greifen die typischerweise nach Bonitätsgruppen differenzierten, aber auch aggregierten Volumenlimite des internen Steuerungssystemes. Hier ergänzt die Portfoliosteuerung die individuelle Kreditprüfung und -entscheidung.

## 5.7 Die Bedeutung des Eigenkapitals für die Kreditvergabe

Kreditgenossenschaften sehen sich zunehmend der Herausforderung gegenüber, ihre haftenden Eigenmittel (hEM)<sup>309</sup> optimal auf die verschiedenen Risiken zuzuordnen und die Bankgeschäfte risikogerecht mit Eigenkapital zu unterlegen. Nur so kann der „echte“ Bedarf an Eigenkapital überhaupt erst ermittelt werden.

Vorab müssen die Risiken im Bankgeschäft erkannt und quantifiziert werden. Diese Risiken werden üblicherweise mit der von Handelsverlautbarung der BAFin (damals noch BAK) eingeführten Systematik kategorisiert.<sup>310</sup>

1. Marktpreisrisiken,
2. Adressenausfallrisiken,
3. Liquiditätsrisiken,
4. Betriebsrisiken,
5. rechtliche Risiken.

Der Schwerpunkt liegt auf den Adressenausfallrisiken. Diese sind bei der repräsentativen Kreditgenossenschaft, die sich weitestgehend auf Anleihen einwandfreier Emittenten im Depot A beschränkt (d.h. die Kontrahentenrisiken aus den Eigenanlagen werden mit Null oder annähernd Null angesetzt), nahezu identisch mit den Kreditrisiken.

Über den Grundsatz I und dessen entscheidender Kennzahl, dem Solvabilitätskoeffizienten, sollen die Kreditvergabe an die hEM gebunden, Kreditrisiken beschränkt und damit letztlich die Adressrisiken reduziert werden.

Dies ist theoretisch deshalb relevant, weil eine ganze Klasse von makroökonomischen Modellen der monetären Transmission auf dieser Beziehung aufbaut und ihr banksteuernden

---

<sup>309</sup>Dieser bankenaufsichtsrechtliche Begriff wurde mit der 6. KWG-Novelle von 1998 in §10 Abs. 2 S. 1 KWG eingeführt und ersetzt den früheren Begriff des „haftenden Eigenkapitals“. Die hEM sind das um Drittrangmittel erweiterte haftende Eigenkapital. In der Praxis der Kreditgenossenschaften sind die hEM annähernd größengleich mit dem haftenden Eigenkapital (hEK).

<sup>310</sup>Vgl. BAK (1995), S. 6ff.

Charakter zuordnet. Das Eigenkapital der Bank limitiert in diesen Modellen ihre Kreditvergabe, wodurch es in weiteren Stufen des Transmissionsprozesses zu entsprechenden Folgewirkungen kommt.<sup>311</sup>

Der von deutschen Kreditinstituten einzuhaltende Mindestquotient aus hEM und Risikoaktiva beträgt acht Prozent und wird von den Banken und auch den Genobanken i.d.R. problemlos überschritten. Bei den vier befragten Kreditgenossenschaften lagen die Jahresultimowerte 2001 bis 2003 meist zwischen 10% und 12%.<sup>312</sup> Die Puffer bedeuten umgekehrt Spielraum für eine höhere Kreditvergabe. Voraussetzungen für dessen Ausnutzung sind, dass einerseits Nachfrage existiert, die bonitätsmäßig akzeptabel ist und das andererseits interne Limitsystem auf Gesamtportfolioebene ebenfalls noch Spielräume lassen.

Zum Problem wird der Eigenkapitalkoeffizient i.d.R. nur bei Sanierungsbanken. Diesen ist jedoch üblicherweise das Kreditgeschäft ohnehin nur noch unter strengen Auflagen gestattet.

Insofern ist die Annahme, dass die Eigenkapitalhöhe in der Praxis das laufende Kreditvergabeverhalten bzw. das Impulsverhalten der repräsentativen Genossenschaftsbanken signifikant beeinflusst, nicht stichhaltig.

Der Solvabilitätskoeffizient hat somit den Charakter einer strengen Nebenbedingung, die jedoch im Regelfall nicht die Kreditvergabe der Kreditgenossenschaften beschränkt.

## 5.8 Die Bedeutung der Liquidität

Die Liquidität der Geschäftsbanken genießt in zahlreichen Modellen zur Analyse sowohl des mikro- als auch des makroökonomischen Bankenverhaltens große Aufmerksamkeit. Dort hat die Liquidität Engpasscharakter, der von der monetären Instanz zur Steuerung der Kreditvergabe und damit auch der Depositenschaffung von Kreditinstituten genutzt werden kann. Einige Modelle, wie jenes von Läufer<sup>313</sup>, billigen der Liquidität in Form der Liquiditätskostenfunktion entscheidende Bedeutung für das Verhalten der Geschäftsbanken zu.

Hintergrund dieser herausragenden Stellung der Liquidität ist letztendlich die Gefahr von Bank Runs, vor denen Banken einerseits nicht mit letzter Sicherheit geschützt sind und zu deren Abwendung sie andererseits alle erforderlichen Maßnahmen treffen müssen.

Bevor die Liquiditätsthematik der repräsentativen Kreditgenossenschaft diskutiert wird, ist der Liquiditätsbegriff zu klären.

---

<sup>311</sup>Dieser Transmissionsweg wurde im dritten Kapitel nicht explizit erwähnt, weil er im Wesentlichen auf US-amerikanischen empirischen Studien zur Erklärung einer US-spezifischen Kreditklemme gründet, vgl. Bernanke/Lown (1991).

<sup>312</sup>Vgl. Anhang, Methodik der Interviews, S. 185.

<sup>313</sup>Vgl. Läufer (1994).

Läufer definiert die Liquiditätsquellen der Geschäftsbanken im Rahmen des früheren geldpolitischen Systems der Bundesrepublik wie folgt:<sup>314</sup>

- Überschussreserven,
- Rückgabe von annahmepflichtigen Geldmarktpapieren an die Notenbank,
- Inanspruchnahme von Rediskont- und Lombardkontingenten,
- Nichterfüllung der Mindestreservehaltungspflicht,
- vorzeitiger Rückruf von Krediten.

Überschussreserven können auch im System des ESZB gehalten und jederzeit abgerufen werden. Sie bilden die primären Liquiditätsreserven. Die Möglichkeiten einer Rückgabe annahmepflichtiger Geldmarktpapiere und der Verschuldung bei der Zentralbank sind sekundäre Liquiditätsreserven. Mit der Einführung des Eurosystems wurden Rediskont- und Lombardkontingente abgeschafft. Stattdessen können Spitzenrefinanzierungsfazilitäten beansprucht werden, die in ihrer Zielsetzung etwa den früheren Lombardkontingenten entsprechen.

Die beiden anderen von Läufer genannten Quellen der Liquiditätsbeschaffung sind hingegen nicht praxisrelevant: Die Nichterfüllung der Mindestreservepflicht zieht nicht nur hohe monetäre Strafen nach sich. Sie bedeutet auch einen Reputationsverlust für die Bank, der weitere Konsequenzen nach sich ziehen kann. Hintergrund ist, dass die Nichterfüllung auf Schwächen in den Steuerungssystemen hindeutet und das ist im Sinne des §25a KWG kritisch. Es besteht die Gefahr eines schnellen Einschreitens der Bankenaufsichtsbehörde BAFin.

Ähnlich ist es mit dem vorzeitigen Rückruf von Krediten. Gerade für Kreditgenossenschaften ist es verhängnisvoll, Kredite ohne kundenbezogenen Anlass (Zahlungsschwierigkeiten, anderes Fehlverhalten) vorzeitig zu kündigen. Einerseits untergraben sie damit ihre wichtigste Ertragsquelle, andererseits gefährden sie die Existenz zahlreicher von ihnen abhängiger Kreditnehmer und handeln damit auch entgegen ihrem Förderauftrag.

Somit verbleiben einer praxisnahen Analyse die primären und sekundären Liquiditätsreserven. Die Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung im Ausland dürfte für Kreditgenossenschaften der Primärstufe gering sein; ihnen fehlt die internationale Reputation. Denkbar ist zwar, dass die genossenschaftliche Zentralbank die Kreditgenossenschaften diesbezüglich unterstützt. Für die Zwecke dieser Arbeit soll von dieser Möglichkeit jedoch abgesehen werden.

---

<sup>314</sup>Vgl. Läufer (1994), S. 16.

Forderungen gegen andere Kreditinstitute werden in dieser das gesamte Geschäftsbankensystem aggregierenden Sichtweise ebenfalls nicht beachtet. Läufer begründet das wie folgt: „Diese Liquiditätsquelle verschwindet jedoch bei der Aggregation des Bankensystems einer geschlossenen Volkswirtschaft, es sei denn man unterstellt Liquiditätsillusion (irrationale Erwartungen) auf Seiten der Geschäftsbanken.“<sup>315</sup>

Die primären und sekundären Liquiditätsreserven bzw. ihre Summe, der freien Liquiditätsreserven, wurden von der Bundesbank seit 1982 nicht mehr ausgewiesen, jedoch noch bis 1998 errechnet.<sup>316</sup> Im Eurosystem wird das Konzept nicht mehr verwendet. Issing betont jedoch: „Dies ändert freilich nichts an der Tatsache, daß [!] das Geldangebotsverhalten der Kreditinstitute von ihrer Liquiditätslage abhängt und daß [!] für diese wiederum die primären und sekundären Liquiditätsreserven ausschlaggebend sind.“<sup>317</sup>

### Bankenliquidität im Sinne des Grundsatz II

Neben dieser ökonomischen Definition der Bankenliquidität existiert noch diejenige im Sinne des Grundsatzes II (er konkretisiert den §11 KWG). Hier ist für den Quotient aus „[...] den im ersten Laufzeitband verfügbaren Zahlungsmitteln und den während dieses Zeitraumes abrufbaren Zahlungsverpflichtungen“<sup>318</sup> ein Mindestwert von eins einzuhalten, der monatlich zu ermitteln ist. Bei den im Rahmen der Expertengespräche betrachteten vier Kreditgenossenschaften bewegt sich der Koeffizient für den Zeitraum von 2001 bis 2003 weit oberhalb dieser Mindestnorm. Von den zwölf Einzelwerten ist der relativ schwächste Wert 1,88; sechs Werte liegen zwischen zwei und drei; fünf Werte liegen sogar bei drei und mehr, der höchste Wert ist 3,77.<sup>319</sup>

Somit ergeben sich bei den befragten Banken aus bankenaufsichtsrechtlicher Sicht über einen längeren Zeitraum deutliche, im Sinne der Kreditvergabe ungenutzte Liquiditätspuffer.

### Der Liquiditätsbegriff aus Sicht der Kreditgenossenschaft

Die Bankenliquidität in Gestalt der freien Liquiditätsreserven, also gemäß der Definition der monetären Instanz, würde sich aus Sicht der repräsentativen Kreditgenossenschaft auf die Überschussreserven und die Möglichkeit zur Inanspruchnahme der Spitzenrefinanzierungsfazilitäten beschränken.

Überschussreserven werden aus Ertragsgründen (sie werden nicht verzinst) kaum zugelassen; die Guthaben werden i.d.R. umgehend auf das laufende Konto bei der genossenschaftlichen Zentralbank umgebucht. Die zur Verfügung stehenden Kontingente der Spitzenrefinanzierungsfazilität werden in der Praxis nicht genutzt. Diese Vorgehensweise deckt sich mit den Aussagen der befragten Experten.

---

<sup>315</sup>Läufer (1994), S. 17.

<sup>316</sup>Vgl. Issing (2001), S. 80f.

<sup>317</sup>Issing (2001), S. 81.

<sup>318</sup>Grundsatz II, §2 Abs. 2, Satz 2.

<sup>319</sup>Vgl. Anhang, Methodik der Interviews, S. 185.

Die Liquiditätskennziffer des Grundsatzes II hingegen stellt aus Sicht der Primärgenossenschaften nur eine notwendige (weil zu erfüllende), aber nicht hinreichende (weil ständig weit überschrittene) Nebenbedingung dar. Die Gespräche mit den vier Primärgenossenschaften zeigen ein einheitliches Bild: Der Grundsatz II wird permanent übererfüllt und diese Situation ist der des Grundsatzes I analog.

Die Liquidität umfasst aus Sicht der repräsentativen Kreditgenossenschaft neben den Überschussreserven insbesondere die täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute. Hierhin überträgt sie ihre Überschussreserven, um aus ihnen Ertrag zu generieren.

Die Gespräche mit den Bankpraktikern zeigen, dass die typische Primärgenossenschaft die Anlage bei anderen Banken im Liquiditätssinne als den Überschussreserven völlig gleichwertig betrachtet. Diese Haltung konnte Bockelmann bereits 1974 feststellen: „Die Banken haben sich [...] in den letzten Jahren von der Zentralbank als individueller Liquiditätsstütze emanzipiert.“<sup>320</sup> Er führt hierfür mehrere Gründe auf, die aber diesen Wandel nicht bewirkt hätten, „[...] wenn man nicht Interbankaktiva und zentralbankfähige Aktiva letztlich als vollkommen substituierbar betrachtet hätte, anders als eine frühere Generation von Bankleitern, die erlebt hatte, daß[!] große Banken illiquide wurden und Nostroguthaben einfroren.“<sup>321</sup> Bockelmann sieht jedoch in dieser veränderten Steuerung der Liquidität kein Problem: „Ich bin überzeugt, daß[!] eine Bank auch ohne zentralbankfähige Aktiva eine im betriebswirtschaftlichen Sinne völlig einwandfreie Liquiditätsvorsorge treffen kann.“<sup>322</sup> Die Bankenpraxis bestätigt 30 Jahre später diese Einschätzung. Zwar ist bekannt, dass Interbankenforderungen aus Sicht der monetären Instanz keine „echten“ freien Liquiditätsreserven sind. Jedoch werden die täglich fälligen Forderungen gegen die genossenschaftliche Zentralbank als gleichwertig gesehen. Diese hat zudem die Möglichkeit, an internationalen Geld- und Kapitalmärkten Liquidität aufzunehmen.

Auf der mikroökonomischen Ebene kann vor diesem Hintergrund von der bei aggregierter Betrachtung des Bankensystems unverändert gültigen Liquiditätsillusion abgesehen werden - Interbankenforderungen stellen für die repräsentative Primärgenossenschaft echte Liquidität dar. Somit kann zumindest die Bilanzposition der täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute als Liquidität angesehen werden. Diese umfasst per 31.12.2003 bei den vier Musterbanken einen Anteil von etwa 3 % der Bilanzsumme und stellt damit eine beachtliche Puffergröße dar.

Mit dem so abgeleiteten Liquiditätsbegriff kann nun die Liquiditätslage der ausgewählten Kreditgenossenschaft beurteilt werden:

Für die repräsentative Kreditgenossenschaft ist Liquidität in den letzten Jahren nicht knapp gewesen. Eine bankenaufsichtsrechtliche Maßgröße hierfür ist die Liquiditätskenn-

---

<sup>320</sup>Bockelmann (1974), S. 150.

<sup>321</sup>Bockelmann (1974), S. 151.

<sup>322</sup>Bockelmann (1974), S. 151.

ziffer des Grundsatzes II. Die sich in den Experteninterviews äußernde praktische Sichtweise bestätigt, dass diese Kennziffer problemlos dargestellt werden kann. Damit ist die Liquiditätsslage im Regelfall und in der kurzfristigen Betrachtung kein einschränkender Faktor für die Kreditvergabe der repräsentativen Kreditgenossenschaft. Unabhängig davon, ob die Genobanken mögliche Puffer nicht nutzen oder die Kreditnachfrager zurückhaltend sind, wird deutlich, dass die Kreditvergabe auch über längere Zeiträume auf die Ausnutzung aller freien Reserven verzichtet.

Freie Spielräume sollten jedoch nicht als Unfähigkeit der monetären Instanz zur Steuerung angesehen werden. Vielmehr können mit den so ermöglichten Liquiditätspuffern kurzfristige Schocks aufgefangen werden. Die langfristige Fähigkeit zur Steuerung der Geldbasis bleibt insgesamt ebenso gewährleistet wie kurzfristige Einflussmöglichkeiten bei starker „Dosierung“ der liquiditätsbeeinflussenden Maßnahmen. Das bestätigen auch die Experteninterviews: Zwar verweisen alle Befragten auf hohe Liquiditätsüberschüsse und damit eine scheinbare Unabhängigkeit von liquiditätssteuernden Maßnahmen. Jedoch zeigen die Gespräche auch, dass die Banken sehr wohl wissen, dass ihr Verhalten bei kräftigem Einsatz der notenbankpolitischen Instrumente Mittel stark beeinflusst wird.

Übt die monetäre Instanz diese Fähigkeit nicht aus, darf das nicht damit verwechselt werden, dass sie dazu nicht in der Lage ist, wie es gelegentlich auch in der wissenschaftlichen Diskussion geschieht.

Für die weitere Analyse bedeuten diese Erkenntnisse, dass die repräsentative Kreditgenossenschaft im Regelfall über deutliche Liquiditätsreserven verfügt.

## **5.9 Die Vorläufer: Mikroökonomische Modelle des Geldangebots- und Impulsverhaltens**

### Modelle der Geschäftsbank im Geldangebotsprozess

Im Folgenden werden einige ausgewählte Ansätze zur Erklärung des Verhaltens von deutschen Geschäftsbanken im Geldangebots- bzw. Transmissionsprozess vorgestellt.<sup>323</sup> Auf die an US-amerikanischen Rahmenbedingungen ausgerichteten postkeynesianischen Ansätze, die sich in den 80er und frühen 90er Jahre des 20. Jahrhunderts ebenfalls mit der Modellierung des Bankenverhaltens im Geldangebotsprozess befasst haben, wird hier nicht weiter eingegangen. Diese Modellgruppe baut stark auf der Annahme asymmetrischer Informationen und daraus resultierender Kreditrationierung auf.<sup>324</sup> Sie sind aufgrund des völlig andersartigen geldpolitischen Umfeldes nicht für eine realitätsgerechte Modellierung des Verhaltens der deutschen Kreditgenossenschaften geeignet.

---

<sup>323</sup>Für einen Überblick über allgemeine Modelle des Bankenverhaltens vgl. Baltensperger/Milde (1987).

<sup>324</sup>Die Kreditrationierungstheorie beruht stark auf Stiglitz/Weiss (1981). Baltensperger/Devinney (1985) liefern einen Überblick über diese Forschungsrichtung in den USA. Neuberger (1994) bietet eine deutschsprachige Übersicht der internationalen Forschung zu dieser auf asymmetrischer Information beruhenden Mikroökonomik der Bank.

Stattdessen werden zwei postkeynesianische und ein eher klassisch orientiertes Modell vorgestellt. Alle drei orientieren sich am geldpolitischen Umfeld der Bundesrepublik Deutschland.

Sie wurden zwar im Kontext des ehemaligen geldpolitischen Systems der Bundesbank entwickelt. Dies schmälert ihren Aussagewert und ihre Diskussionswürdigkeit jedoch kaum. So kann z.B. die Spitzenrefinanzierungsfazilität relativ problemlos den Lombardsatz in der Modellierung ersetzen. Die ausgewählten Modelle werden nicht in chronologischer Reihenfolge abgehandelt, sondern aufsteigend im Sinne des für diese Arbeit relevanten Inhalts.

### Monopolistischer Wettbewerb und Risikogrenze: Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995)

#### *Hintergrund und Zielsetzung des Modells*

Größl-Gschwendtner und Ketterer heben mit Recht hervor, dass die Theorie des Geldangebotes in den letzten Jahrzehnten nicht ähnlich umfangreich wie die der Geldnachfrage erforscht worden ist. Innerhalb der geldangebotstheoretischen Analyse bleibt wiederum festzuhalten: „Insbesondere gilt dies in der geldtheoretischen und -politischen Literatur für die mikrotheoretische Fundierung des Verhaltens von Geschäftsbanken, die für die Schaffung des überwiegenden Teils von M3 verantwortlich zeichnen.“<sup>325</sup>

Im Folgenden werden die wesentlichen Annahmen, der Modellaufbau und die Ergebnisse ihrer Analyse übersichtsartig vorgestellt.

#### *Annahmen und Aufbau des mikroökonomischen Modells*

Das Größl-Gschwendtner/Ketterer - Modell (im Folgenden: G/K - Modell) beruht auf folgenden Annahmen:

- Es wird eine Periode betrachtet.
- Alle Refinanzierungsmöglichkeiten der Geschäftsbank werden in einem Block mit einem Zinssatz zusammengefasst.
- Die Banken erwerben die refinanzierungsfähigen Aktiva unter den Bedingungen vollkommener Konkurrenz.
- Das Eigenkapital der Geschäftsbanken ist konstant.
- Auf den Kredit- und Depositenmärkten herrscht monopolistische Konkurrenz.
- Betrachtet wird eine hinsichtlich Kreditangebot, Depositennachfrage, Kosten und Risiken repräsentative Bank,

---

<sup>325</sup>Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995), S. 45.

- Diese repräsentative Bank ist risikoavers und maximiert ihren Gewinn zum Periodenende.

Zwei der dem Bankgeschäft innewohnenden Risikoarten werden modelliert.<sup>326</sup>

- Liquiditätsrisiko und
- Kreditausfallrisiko.

Das Liquiditätsrisiko besteht im unerwarteten Depositenabzug. Annahmegemäß tritt dieser in der Periodenmitte auf und stellt somit am Periodenanfang eine Zufallsvariable dar. Die Kreditgewährung erfolgt für Projekte, deren Brutto-Cashflows ebenfalls Zufallsvariable sind. Kredite werden am Periodenende getilgt; sie sind nicht vorzeitig kündbar. Somit sind die Rückzahlungen der Kredite ebenfalls stochastische Größen. Risiken bei rediskont- und lombardfähigen Aktiva<sup>327</sup> können durch qualitativ hochwertiges Portfoliomanagement vermieden werden. Letztgenannte Risiken sind nicht näher spezifiziert; werden jedoch als Ausfallrisiken im Eigenanlagenbestand interpretiert.<sup>328</sup>

Eine Besonderheit des G/K-Modells ist die Annahme einer geknickten Kreditnachfragefunktion: Der untere Bereich der Funktion ist vollkommen zinsunelastisch, der Bereich oberhalb des Knicks zinselastisch. Die Autoren begründen diese Konstruktion mit Bezug auf Gischers Ergebnisse: <sup>329</sup> Gischer hält fest, „[...] daß [!] die Bedeutung des Zinses in der theoretischen Argumentation erheblich überschätzt wird, der tatsächliche Einfluß [!] des Kreditpreises in der Realität vielmehr eher nachrangig ist.“<sup>330</sup> Hierbei ist jedoch kritisch anzumerken, dass sich Gischers Untersuchung auf das Segment der Kredite mit wechselnder Inanspruchnahme beschränkt.<sup>331</sup>

Aus der Annahme der Risikoaversion wird eine Kreditobergrenze abgeleitet. Diese wird durch folgende Einflussfaktoren bestimmt:

- die Funktion der tatsächlichen Kreditausfallwahrscheinlichkeiten,
- die Funktion der (von der Bank) tolerierten Kreditausfallwahrscheinlichkeiten,
- durch den Wert der Kreditsicherheiten und
- durch den Einstandskostensatz.

<sup>326</sup>Vgl. Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995), S. 49.

<sup>327</sup>Diese Aktiva entsprechen im Eurosystem sinngemäß denjenigen, die zur Inanspruchnahme der Spitzenrefinanzierungsfazilität unterlegt werden.

<sup>328</sup>Für weitere Detailannahmen vgl. Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995), S. 50.

<sup>329</sup>Vgl. Gischer (1992), S. 196f.

<sup>330</sup>Gischer (1992), S. 197. Jedoch leitet Gischer aus seinen Ergebnissen keine geknickte Kreditnachfrage ab. Er kommt lediglich zu dem Schluss, dass die Kreditnachfrage - in Abhängigkeit vom konjunkturellen Umfeld - nicht immer stetig (fallend) im Zins ist, vgl. Gischer (1992), S. 189.

<sup>331</sup>Gischer (1992), S. 197, selbst legt auf diese dadurch eingeschränkte Bedeutung seiner Ergebnisse großen Wert.

Die Bank kennt nach einer Kreditwürdigkeitsprüfung die tatsächlichen Ausfallwahrscheinlichkeiten. Sie ist als Folge ihrer Risikoneigung jedoch nicht bereit, diese oberhalb einer bestimmten Grenze zu akzeptieren, auch nicht bei steigenden Zinsen.<sup>332</sup> Das Konzept der maximal tolerierten Ausfallwahrscheinlichkeiten limitiert damit die Kreditvergabe. Von Bedeutung sind ebenfalls die Höhe der Kreditsicherheiten und der Einstandskostensatz, bei dem es sich um die Kosten der Kreditvergabe handelt. Diese werden als Opportunitätskosten entgangener Anlagen auf vollkommenen Kapitalmärkten verstanden.

Somit ist auch das Kreditangebot ab einer gewissen erwarteten Verlusthöhe vollkommen zinsunelastisch. Damit modelliert das G/K-Modell Unvollkommenheiten auf beiden Seiten des Kreditmarktes.

### *Ergebnisse, Modellkritik und Implikationen für das weitere Vorgehen*

Im Modell werden die so modellierten funktionalen Beziehungen der Kreditnachfrage und des Kreditangebotes zusammengeführt. In Verbindung mit der Annahme monopolistischer Preissetzungsspielräume zeigt sich, dass die Bestimmung der realisierten Kombination aus Kreditvolumen und Zinssatz ein komplexer Prozess ist, der entscheidend von den Lageparametern der modifizierten Funktionen abhängt.

Im Weiteren diskutieren die Autoren das Verhalten der optimalen Nachfrage nach redis-kont- und lombardfähigen Aktiva.

Die optimale Nachfrage nach für Refinanzierungszwecken geeigneten Aktiva steigt im Modell, wenn deren Rendite steigt und auch bei steigender Differenz von Lombardsatz und Diskontsatz.<sup>333</sup> Sie ist eine fallende Funktion des zentralen Refinanzierungssatzes (der auch den Diskontsatz enthält) und des Mindestreservesatzes (Anteil der Mindestreserve am Depositenvolumen).

Die jeweils von der monopolistisch agierenden Bank gewählte Kombination aus Zins und Kreditvolumen ist entscheidend für die Reaktion der Modellbank auf einen geldpolitischen Impuls; dargestellt als Änderung des zentralen Refinanzierungssatzes.

Diese Kombination hängt aber wiederum von den beiden Besonderheiten des Modells ab: der Zinselastizität der Kreditnachfrage und von der exakten Beschaffenheit der Kreditobergrenze.

Der Einfluss geldpolitischer Maßnahmen auf das Geldangebot ist steigend in der Zinselastizität der Kreditnachfrage. Die Autoren unterstellen eine geringe Zinselastizität in

---

<sup>332</sup>Diese Risikoneigung wird von den Autoren als „risikoavers“ bezeichnet; jedoch ist diese Bezeichnung aufgrund der - realitätsgerechten - Annahme einer Risikoobergrenze strenggenommen nicht korrekt. Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 5.4.

<sup>333</sup>Dahinter steht die Überlegung, dass eine Erhöhung des Lombardsatzes relativ zum Diskontsatz die Kostenersparnis aus einer Erhöhung der redis-kontfähigen Wechselbestände steigert.

Phasen guter Konjunktur. In diesem Fall wären restriktive Maßnahmen wirkungslos - die Nachfrager zahlen auch höhere Zinsen, die von der Geschäftsbank gefordert werden. Sie weitet ihr Kreditangebot bis zur Erreichung der Kreditobergrenze aus.

Wenn im Kreditmarkt hingegen die angebotsseitig determinierte Kreditobergrenze greift, liegt ein zweiter Fall - dieses Mal angebotsseitig bestimmt - der Wirkungslosigkeit geldpolitischer Maßnahmen vor. Diese Situation ist aus Sicht der Autoren typisch für rezessive Phasen. Hierfür unterstellen sie, dass die Geschäftsbanken ihre „Toleranzgrenze für mögliche Verluste“<sup>334</sup> reduzieren. Angenommene expansive Impulse wären wirkungslos, die Banken würden die Kreditvergabe nicht erhöhen.

Das Impulsverhalten, also die Reaktion des Kreditangebotes, wird insgesamt als von zwei Faktoren abhängig umschrieben:

- Es hängt von der Marktform und
- von der Einstellung der Kreditinstitute zum Risiko ab.

Das Modell weist zusammenfassend folgende positiven Eigenschaften auf:

- Das Zusammenspiel Geschäftsbank - Notenbank wird hervorgehoben und ausführlich analysiert.
- Es werden mehrere Bestimmungsgründe des Kreditangebotes (Marktform, Risiko, Kosten) ins Modell integriert.
- Das Modell beinhaltet eine realitätsgerechte Risikoneigung der Geschäftsbank.

Demgegenüber sind folgende Punkte kritisch anzumerken:

- Die Einlagen der Bank werden nicht differenziert betrachtet.
- Ähnliches gilt für die Wertpapierhaltung.
- Die Annahme des monopolistischen Wettbewerbs auf Kredit- und Einlagenmarkt ist pauschal nicht haltbar. Sie trifft bestenfalls auf einige wenige Kreditmärkte (Firmenkunden in sehr strukturschwachen Regionen)
- Die Konstruktion der geknickten Kreditnachfragekurve beruht nicht auf empirischen Ergebnissen. Der Bezug auf Gischers Analysen ist insofern teilweise irreführend. Für Einlagenmärkte ist die Konstruktion völlig unzutreffend.
- Geldpolitik wird auf Variationen des Refinanzierungssatzes beschränkt. Die Möglichkeiten der direkten Liquiditätssteuerung werden nicht beachtet.

---

<sup>334</sup>Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995), S. 60.

- Es wird nur eine für alle Geschäftsbanken bzw. Bankengruppen repräsentative Bank betrachtet.<sup>335</sup>
- Das Impulsverhalten hängt letztlich nur von zwei Faktoren ab und ist damit nur partiell erfasst. Die bisherige mikroökonomische Analyse hat gezeigt, dass es wesentlich mehr Einflussfaktoren gibt.

Insgesamt handelt es sich somit um ein postkeynesianisches Modell, das sich beim Impulsverhalten auf die Zinssteuerungsinstrumente der monetären Instanz konzentriert. Es liefert im Hinblick auf die allgemeine Risikoneigung der Geschäftsbank und die Impulsanalyse jedoch wichtige Hinweise.

#### Postkeynesianische Integration: Vathje (1998)

##### *Hintergrund und Zielsetzung des Modells*

Vathjes Modell steht in der postkeynesianischen Tradition der Bankmodelle von z.B. Klein (1971) und Moore (1989) und kann als Nachfolger des G/K - Modells betrachtet werden. Auch bei Vathje verfolgt die monetäre Instanz eine Preisstrategie und keine Mengenstrategie im Reservemarkt. Auch er konzentriert sich deshalb auf den Einfluss der Refinanzierungszinsen auf das Verhalten der Geschäftsbanken.

##### *Annahmen und Aufbau des mikroökonomischen Modells*

Die Annahmen des Vathje - Modells ähneln in zentralen Gesichtspunkten denen des G/K - Modells: „Wie im Bankkreditmarkt besitzt die repräsentative Geschäftsbank annahmegemäß auch im Markt für Bankdepósitos monopolistische Marktmacht.“<sup>336</sup> Es gilt weiterhin eine ein-Perioden-Betrachtung der gewinnmaximierenden Bank. Auf dem Markt für Wertpapiere ist die Bank Mengenanpasser. Gehalten werden nur ausfallsichere Staatspapiere. Die Wertpapierhaltung dient nur der Liquiditätsvorsorge, nicht wie im G/K - Modell als Refinanzierungsgrundlage. Auf dem Einlagenmarkt ist die risikoneutrale Bank hingegen Mengenanpasser.

Vathje verwendet einen zentralen Refinanzierungssatz. Die Kostenseite wird zusammenfassend im allgemeinen Verwaltungsaufwand (Personal- und Sachkosten) modelliert.<sup>337</sup>

Insgesamt entsteht eine Gewinnfunktion mit Nebenbedingungen in den Argumenten Kreditzins, Depositenzinsen, Zinsen auf Geldkapital, Wertpapierhaltung, Überschussreservehaltung und Refinanzierungsvolumen. Sie enthält implizit auch die Mindestreserve-

---

<sup>335</sup>Jedoch erkennen die Autoren diesen Mangel: „In der Realität haben wir es nicht mit identischen Banken zu tun. Somit wird die Kreditobergrenze nicht bei allen Banken greifen.“ (Größl-Gschwendtner/Ketterer (1995), S. 60) Diese Aussage ist nur teilweise korrekt: Eine Kreditobergrenze gilt für alle Banken. Jedoch ist sie banken- und gruppenspezifisch.

<sup>336</sup>Vathje (1998), S. 174.

<sup>337</sup>Vgl. Vathje (1998), S. 182.

und die Eigenkapitalvorgaben.<sup>338</sup>

### *Ergebnisse, Modellkritik und Implikationen für das weitere Vorgehen*

Die Lösung des Maximierungsproblem ergibt die optimalen Werte der genannten Funktionsargumente. Für die anschließende Untersuchung des Impulsverhaltens der repräsentativen Geschäftsbank unterstellt Vathje wie das G/K - Modell ein Preisregime der monetären Instanz. Für dieses gilt: „Die Zentralbank muß [!] den Einsatz ihres geldpolitischen Instrumentariums kombinieren und koordinieren, wenn sie die Bankzinsen insgesamt so beeinflussen möchte, daß [!] bei einer positiv zinselastischen Nachfrage nach geldnahen Bankdepositen und einer negativ zinselastischen Kreditnachfrage die gewünschte restriktive oder expansive Wirkung auf das Volumen der geldnahen Bankdepositen erreicht wird.“<sup>339</sup>

Somit wird von einer indirekten Mengensteuerung über den Zins ausgegangen. Hierbei räumt Vathje ein, dass deren Erfolg „letztlich von der relativen Bedeutung des Kreditzinses und der Depositenzinsen im Nachfragekalkül der Kreditnehmer bzw. der Einleger [...]“<sup>340</sup> abhängt.

Anders ausgedrückt sind einerseits hohe Zinselastizitäten bei Kreditnachfragern und Einlegern erforderlich. Andererseits muss die monetäre Instanz aber auch einen deutlichen Einfluss auf die Bankzinsen haben.

Damit steht die Zentralbank bei der Kontrolle der Geldmenge in Vathjes Modell vor folgender Situation: Sie kann die Entstehungsseite der Geldmenge nur dann kontrollieren, wenn die (negative) Zinselastizität der Kreditnachfrage betragsmäßig groß genug ist, um mit Kreditzinsvariationen mögliche Schocks im Kredit- und damit Depositenvolumen zu kompensieren.<sup>341</sup> In dem von Größl-Gschwendter/Ketterer angenommenen unelastischen Teilbereich der Kreditnachfrage wäre diese Voraussetzung nicht erfüllt und die Geldpolitik somit wirkungslos.<sup>342</sup>

Entscheidend für die Transmission der monetären Impulse ist somit letztendlich, ob die monetäre Instanz die Zinssätze der Geschäftsbanken steuern kann.

Die einzig sicheren Möglichkeiten sieht Vathje hierfür in einer Erhöhung des Mindestreservesatzes - er verteuert die Depositenhereinnahme - und in der Verschärfung von Eigenkapitalvorschriften - sie verteuern die Kreditvergabe.

---

<sup>338</sup>Vgl. Vathje (1998), S. 184ff.

<sup>339</sup>Vathje (1998), S. 214.

<sup>340</sup>Vathje (1998), S. 214.

<sup>341</sup>Vgl. Vathje (1998), S. 215.

<sup>342</sup>Die Betrachtung der Elastizitäten auf der Anlegerseite zeigt dieser Steuerungsmethode noch engere Grenzen auf: Hier muss die monetäre Instanz mittels der Zinspolitik versuchen, Einfluss auf die Portfoliopräferenzen der Einleger für geldnahe Depositen bzw. Geldkapital zu nehmen.

Vathjes Betrachtung der Geschäftsbank und ihres Impulsverhaltens weist im Vergleich zum G/K-Modell einige Vorzüge auf:

- Die Geschäftsbank wird im Vergleich zum G/K -Modell detaillierter modelliert. Hierzu gehört z.B. die Aufteilung der Einlagenseite in zwei Depositenarten (eine geldnahe, eine geldferne).
- Es wird auch ein Bereich aus der Bankenaufsicht - die Eigenkapitalvorschriften - einbezogen.
- Die Geschäftsbank ist portfolioorientiert; es gibt eine gleichgewichtige Optimallösung.

Die Modellierung ist allerdings in mehreren Aspekten zu kritisieren:

- Die Annahme der Risikoneutralität ist ungewöhnlich: Sie bildet die Risikoneigung der Geschäftsbanken nicht passend ab und ist ein Rückschritt im Vergleich zum G/K - Modell.
- Die Annahme monopolistischer Marktmacht auf dem Bankkredit- und Einlagenmarkt (Markt für Bankeinlagen der Kunden) ist ebenfalls realitätsfern. Alle Geschäftsbankengruppen sehen sich zumindest auf dem Einlagenmarkt einer starken Konkurrenzsituation gegenüber - sie sind hier Mengenanpasser. Auch auf den Kreditmärkten sind Monopolsituationen die Ausnahme.
- Es fehlt die Differenzierung der Bankengruppen. Im G/K - Modell wird diese zumindest am Rande angesprochen.

Kritisch sind ferner die Aussagen zum Impulsverhalten der repräsentativen Geschäftsbank zu beurteilen. Dieses wird von vornherein unter der Prämisse untersucht, dass die monetäre Instanz eine Zinssteuerung betreibt und keine Mengensteuerung.

Diese Prämisse ist hinsichtlich des damaligen geldpolitischen Systems so nicht haltbar. Die Bundesbank betrieb eine Politik, die oft mit dem Begriff „pragmatischer Monetarismus“ charakterisiert wurde. Sie stand einer Geldbasissteuerung insgesamt näher als einer Zinssteuerung.

Vathjes sehr umfassendes Modell leidet unter dieser einengenden Sicht: Anstatt von einer realitätsnahen Mikroökonomik der Bank auszugehen und die Reaktion auf die möglichen monetären Impulse zu diskutieren, wird eine letztendlich auf kritischen Prämissen beruhende Modellierung der Geschäftsbank vorgenommen. Diese Geschäftsbank wird anschließend mit einer selektiven Auswahl von Impulsen konfrontiert.

Bemerkenswert beim Impulsverhalten ist, dass in Vathjes Modell eine nennenswerte und gesicherte Reaktion nur auf Impulse erfolgt, die entweder einer Mengensteuerung zuzuordnen ist (Änderung der Mindestreservesätze), oder gar nicht zu den geldpolitischen Instrumenten gehört (Variationen des vorgeschriebenen Mindest-Eigenkapitalkoeffizienten). In diesem Sinne widerlegt das Modell seine eigenen Prämissen.

Vathjes mikroökonomische Modellierung führt in Verbindung mit dem selektiv betrachteten Impulsverhalten somit zu einer verengenden Interpretation der Rolle der Geschäftsbanken im Transmissionsprozess.<sup>343</sup>

### Liquiditätskosten und Geldbasissteuerung: Läufer (1994)

#### *Hintergrund und Zielsetzung des Modells*

Läufers Ansatz<sup>344</sup> ist, wie die beiden vorher betrachteten Modelle, auf die geldpolitischen Rahmenbedingungen in der damaligen Bundesrepublik ausgerichtet.

Läufer versucht, die Kreditmarktmodelle von Brunner und Meltzer in doppelter Hinsicht zu verbessern:

- Einerseits zielt er auf eine Integration der (damaligen) bundesrepublikanischen geldpolitischen Rahmenbedingungen und
- andererseits konkretisiert er das Konzept der Geldbasis.

Das dahinterstehende mikroökonomische Modell versucht, „[...] eine mikroökonomische Fundierung des Bankenverhaltens als Baustein einer institutionell adäquaten Geldangebotstheorie für die BRD zu liefern.“<sup>345</sup>

Methodischer Kernpunkt des mikroökonomischen Modells ist das Konzept der Liquiditätskostenfunktion. Läufer geht von einem gegebenen Depositenvolumen aus, an das sich die Bank anpasst. Zur Liquiditätsbeschaffung gibt es mehrere Alternativen mit unterschiedlichen Kosten. Diese lassen sich in der Liquiditätskostenfunktion formal darstellen. Zwar existieren einige der Refinanzierungsmöglichkeiten in der hier vorgestellten Form nicht mehr. Hierzu zählen insbesondere Lombard- und Rediskontkontingente sowie ihre Zinssätze. Sie können aber inhaltlich weitgehend durch die Spitzenrefinanzierungsfazität ersetzt werden.

Im Folgenden wird Läufers mikroökonomisches Modell kurz erläutert.

#### *Annahmen und Aufbau des mikroökonomischen Modells*

Läufers Modell gründet auf folgenden Annahmen und methodischen Grundlagen:<sup>346</sup>

1. Es wird eine geschlossene Volkswirtschaft betrachtet und es gibt keine Geldmarktgeschäfte zwischen den Banken (es wird eine Bank betrachtet, die zugleich den ganzen Sektor repräsentiert).

<sup>343</sup>Vathjes weitere Analyse zeigt, dass die so modellierte Geschäftsbank in Verbindung mit dem unterstellten Preisregime der Notenbank Aussagen zur Endogenität der Geldmenge zwangsläufig bestätigt.

Diese Thematik wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht weiter verfolgt.

<sup>344</sup>Dargestellt in Läufer (1988) und Läufer (1994).

<sup>345</sup>Läufer (1994), S.12.

<sup>346</sup>Vgl. Läufer (1994), S. 13ff.

2. Es werden ausgewählte geldpolitische Instrumente berücksichtigt.
3. Diese werden über das Konzept der Liquiditätskostenfunktion in das Mikromodell integriert.
4. Die Zeit wird in diskrete Abschnitte gleicher Länge eingeteilt; eine Periode umfasst zwei Abschnitte.
5. Planungen erfolgen zu Beginn einer Periode für eine Periode und nach dem ersten Abschnitt für den Rest der Periode.
6. Die Bank maximiert ihren Gewinn und ist risikoneutral.
7. Sie ist Preisnehmer auf dem Kreditmarkt (vollständige Konkurrenz). Für den Depositenmarkt erfolgt keine endgültige vorab-Festlegung, jedoch wird auch der Depositenbestand im Grundmodell als gegeben betrachtet.
8. Die Depositen werden (im Grundmodell) nicht weiter differenziert.
9. Am Periodenbeginn haben alle Liquiditätsanlagen und Kredite eine Laufzeit von einer Periode.<sup>347</sup>

Bemerkenswert ist Läufer's Annahme vollständiger Konkurrenz auf dem Kreditmarkt. Als Preisnehmer sind die Geschäftsbanken in einer völlig anderen Position als in den vorher betrachteten Modellen, in denen die Banken Preissetzer sind.

Ausgehend von der zentralen Liquiditätskostenfunktion entwickelt Läufer anschließend das Maximierungsproblem der repräsentativen Bank.

#### *Ergebnisse, Modellkritik und Implikationen für das weitere Vorgehen*

Aus der Lösung des Optimierungsproblems mit mehreren Variablen und diversen Nebenbedingungen<sup>348</sup> ergeben sich Optimalitätsbedingungen mit folgender ökonomischer Interpretation:<sup>349</sup>

- Die Bedingungen legen simultan die optimale Bilanzstruktur vollständig fest. Im Optimum muss die Grenzgewinnerwartung der drei Aktiva Überschussreserven, Liquiditätsanlagen und Kredite gleich groß sein.
- „Liquiditätsanlagen tragen zum Gewinn nicht allein durch ihren Zinsertrag bei, sondern auch durch eine Reduktion der Liquiditätskosten, die für die zweite Periode erwartet werden“<sup>350</sup>.

<sup>347</sup>Im Detail gelten zusätzlich konkrete Annahmen über die Aufnahme von Rediskont- und Lombardkrediten, vgl. Läufer (1994), S. 14f.

<sup>348</sup>Vgl. Läufer (1994), S. 24ff.

<sup>349</sup>Vgl. Läufer (1994), S. 27.

<sup>350</sup>Läufer (1994), S. 27.

- Im Gewinnoptimum muss der erwartete Grenzliquiditätsertrag aus Liquiditätsanlagen exakt den Zinsnachteil gegenüber den Kundenkrediten kompensieren.
- Im Optimum muss der erwartete marginale Grenzgewinn aller Passiva erstens gleich und zweitens gleich dem der Aktiva sein.
- Im Optimum muss der Überschuss aus dem Zinsertrag eines marginalen Kundenkredits über die Kosten seiner Refinanzierung durch Rediskonkredit oder Lombardkredit exakt seine marginalen erwarteten Liquiditätskosten decken.

Läufer erweitert dieses Mikromodell noch um Untersuchungen zur komparativen Statik und hinsichtlich der Annahmen für den Depositenmarkt. Anschließend bildet er makroökonomische Verhaltenshypothesen und prüft diese empirisch. Dieses weitere Vorgehen soll im Rahmen dieser Arbeit nicht mehr begleitet werden, denn die Besonderheiten des zugrunde liegenden Mikromodells werden damit nicht mehr berührt. Vielmehr soll der mikroökonomische Ansatz nun im Hinblick auf seine Bedeutung für diese Arbeit abschließend kurz gewürdigt werden.

Hierfür muss zunächst Läufers Ansatz der „potenziellen Geldbasis“ erläutert werden. Aus Läufers Sicht ist die Geldbasis keine von der monetären Instanz steuerbare Größe. Auch die Einführung einer adjustierten Geldbasis (Geldbasis abzüglich der Zentralbankverschuldung der Geschäftsbanken) hält er für unzulänglich und setzt beiden sein Konzept der potenziellen Geldbasis entgegen: Diese bezieht die offenen Refinanzierungsmöglichkeiten (Kontingentierung) der Geschäftsbanken bei der Notenbank mit ein. Die Argumentation ist einfach: Die potenzielle Geldbasis kann von den Geschäftsbanken nicht beeinflusst werden, denn die erweiternde Komponente, die Refinanzierungskontingente, setzt die Notenbank fest. Damit kann die Notenbank die potenzielle Geldbasis kontrollieren.<sup>351</sup> Die freien Liquiditätsreserven stellen wiederum einen Teil der potenziellen Geldbasis dar.

Läufers Analyse ergibt, dass es diese freien Reserven in Verbindung mit den noch offenen Refinanzierungskontingenten sind - und nicht die Überschussreserven - die von den Geschäftsbanken zur Liquiditätsvorsorge verwendet werden. Damit haben die freien Reserven zentralen Einfluss auf die Liquiditätskostenfunktion der Banken und über deren zentrale Rolle im Gewinnmaximierungsmodell der Bank auch auf deren Optimalverhalten im Rahmen des Geldangebotsprozesses.

Läufers Ansatz beinhaltet folgende wichtigen Aspekte:

- In diesem Modell kann eine Geldbasissteuerung erfolgreich sein, also das Bankenverhalten beeinflussen. Somit berücksichtigt er den Liquiditätseffekt geldpolitischer Maßnahmen.
- Der Einlagenmarkt wird realistisch modelliert: Es herrscht vollständige Konkurrenz.

---

<sup>351</sup>Vgl. Läufer (1994), S. 184.

- Die überragende Bedeutung der Liquidität wird hervorgehoben.

Das mikroökonomische Modell hat jedoch auch Schwachpunkte:

- Für den Fall der hohen Ausnutzung der Kontingente durch die Geschäftsbanken bringt das Konzept der potenziellen Geldbasis keine wesentlich neuen Erkenntnisse. Dann ist lediglich strittig, welches Konzept letztendlich der (wenig bedeutsame) Grenzfall ist.<sup>352</sup>
- Die Geschäftsbanken werden nicht nach Bankengruppen differenziert.

## 5.10 Integration I: Das Kreditangebotsverhalten der repräsentativen Kreditgenossenschaft

Das Kreditangebot der repräsentativen Kreditgenossenschaft hängt von den Rahmenbedingungen (Kapitel vier) und Determinanten der Kreditvergabe (vgl. die Vorabschnitte des fünften Kapitels) ab.

### Modelltyp und Annahmen

Das betrachtete Modell ist partialanalytisch: Es konzentriert sich auf den Bankkreditmarkt. Die Interaktion mit den beiden anderen wesentlichen Finanzmärkten, denen für Wertpapiereigenanlagen und Sichteinlagen, wird im Folgeabschnitt im Rahmen des Impulsverhaltens erörtert.

Dem Modell liegen folgende Annahmen zu Grunde:<sup>353</sup>

- Die Bank maximiert ihren langfristigen Gewinn. Sie ist jedoch in kurzfristiger Sicht bereit, hiervon abzuweichen.
- Es herrscht vollständige Konkurrenz auf allen Märkten. Die Bank ist somit auch auf dem Kreditmarkt Mengenanpasser.
- Es gibt jedoch eine absolute Kreditobergrenze. Diese ist definiert durch das bankinterne Kreditsteuerungssystem. Die Obergrenze ist annahmegemäß niedriger als diejenige, die das Kreditwesengesetz vorgibt.
- Der Kreditmarkt wird nicht in denjenigen für Firmen- und Privatkundenkredite unterteilt.

<sup>352</sup>Dies ist eine durch empirische Forschung zu klärende Frage: Wie hoch war die übliche Ausnutzung der Refinanzierungskontingente durch die Geschäftsbanken? Im Rahmen dieser Arbeit ist diese Frage nicht von entscheidender Relevanz. Eine dem Verfasser vorliegende Zeitreihe der Bundesbank für die Jahre 1974 bis 1998 zeigt, dass die Rediskontkontingente mit Ausnahme der Jahre 1975 bis 1979 fast immer annähernd vollständig ausgenutzt wurden (vgl. Asche (2003), hier: die der Mail angehängte Excel-Tabelle „Rediskontkontingente“). Damit ist die Bedeutung von Läubers Konzeption der potenziellen Geldbasis fraglich.

<sup>353</sup>Die üblichen Annahmen bei vollständiger Konkurrenz finden sich ähnlich bei Neuberger (1998), S. 58. Diese werden jedoch anhand der vorher abgeleiteten Ergebnisse modifiziert.

- Der Ertrag der Bank besteht aus den Zinsen der Kreditvergabe; diese beinhalten eine bonitätsgerechte Bepreisung.
- Bei den angebotenen Krediten wird eine Mindestbonität der Nachfrager vorausgesetzt. Sie wird durch eine erste kurze Kreditwürdigkeitsprüfung - deren Kosten mit Null angesetzt werden - festgestellt.<sup>354</sup> Bei unbefriedigendem Ergebnis erfolgt kein Kreditangebot. Dies gilt unabhängig vom Zins, den der Nachfrager bietet. In diesem Fall greift die weiter vorne diskutierte Risikoobergrenze. Diese Situation ist von der weiteren Analyse ausgeschlossen. Es werden nur Bonitäten betrachtet, denen die Bank bei Zahlung eines risikoadäquaten Zinses jederzeit Kredite gewähren wird, solange es die Portfoliosteuerung (z.B. Kreditobergrenze) zulässt.
- Die Kostenfunktion der Kreditgenossenschaft wird bestimmt von den Verwaltungskosten der Kreditvergabe, den erwarteten Kreditausfallkosten, den Opportunitätskosten aus der Mindestreservehaltung und evtl. Refinanzierungskosten. Sie hat den typischen Verlauf zunächst fallender, danach steigender Grenzkosten.

### Grafische Darstellung

In Abbildung 2 wird zur Ableitung des Kreditangebotes der repräsentativen Kreditgenossenschaft zunächst die Grenzkostenfunktion dargestellt:<sup>355</sup>

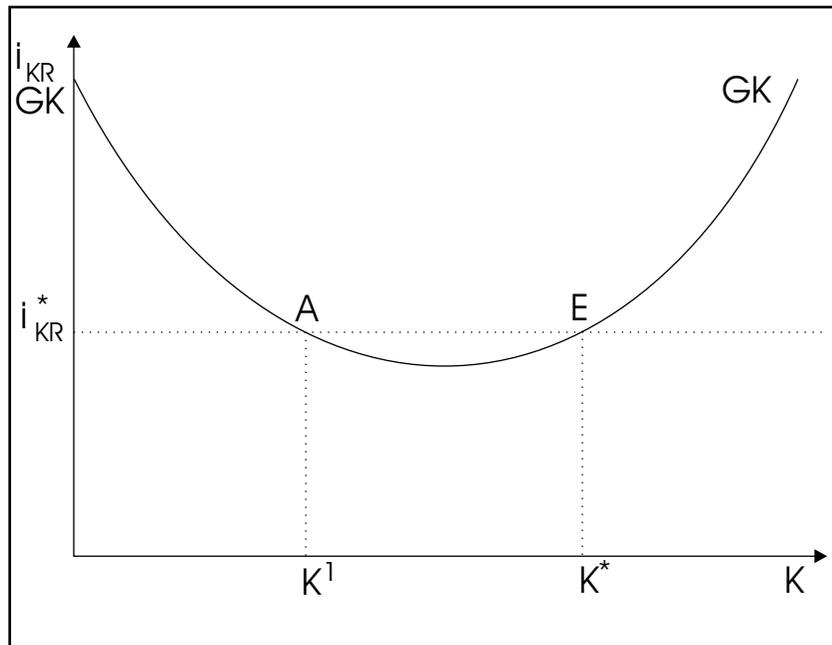


Abbildung 2: Die Grenzkosten der Kreditproduktion

<sup>354</sup>Dies erfolgt in der Praxis üblicherweise durch Bankenauskünfte oder SCHUFA-Anfragen.

<sup>355</sup>Vgl. auch Claassen (1980), S. 217 und Neuberger (1998), S. 60.

Bei vollständiger Konkurrenz entspricht der Grenzerlös dem Marktpreis, hier dem Kreditzins  $i_{KR}^*$ . Das zum Schnittpunkt  $A$  gehörende Kreditangebot  $K^1$  stellt kein optimales Kreditangebot dar. Die Kreditgenossenschaft kann bei sinkenden Grenzkosten ihren Gewinn durch ein größeres Angebot steigern. Der (zweite) Schnittpunkt  $E$  von Grenzkostenkurve und Preisgerade ist hingegen stabil. Die zu ihm gehörende Menge  $K^*$  stellt das bei  $i_{KR}^*$  kostenoptimale Kreditangebot dar.

### Das Kreditangebot der Bank

Üblicherweise stellt der aufsteigende Ast der Grenzkostenkurve das individuelle Angebot der Unternehmung dar. Im Hinblick auf die Kreditgenossenschaft haben die Analyse und die Expertengespräche gezeigt, dass es - deutlich unterhalb der gesetzlichen Höchstgrenzen - eine individuelle Kreditobergrenze gibt. Sie kann als vom Vorstand festgelegte Steuerungsgröße definiert werden. Inhaltlich beschreibt sie den maximal akzeptierten Anteil des Kundenkreditvolumens an der Bilanzsumme.

Aus diesem Grund hat das individuelle Kreditangebot der Kreditgenossenschaft folgenden Verlauf:

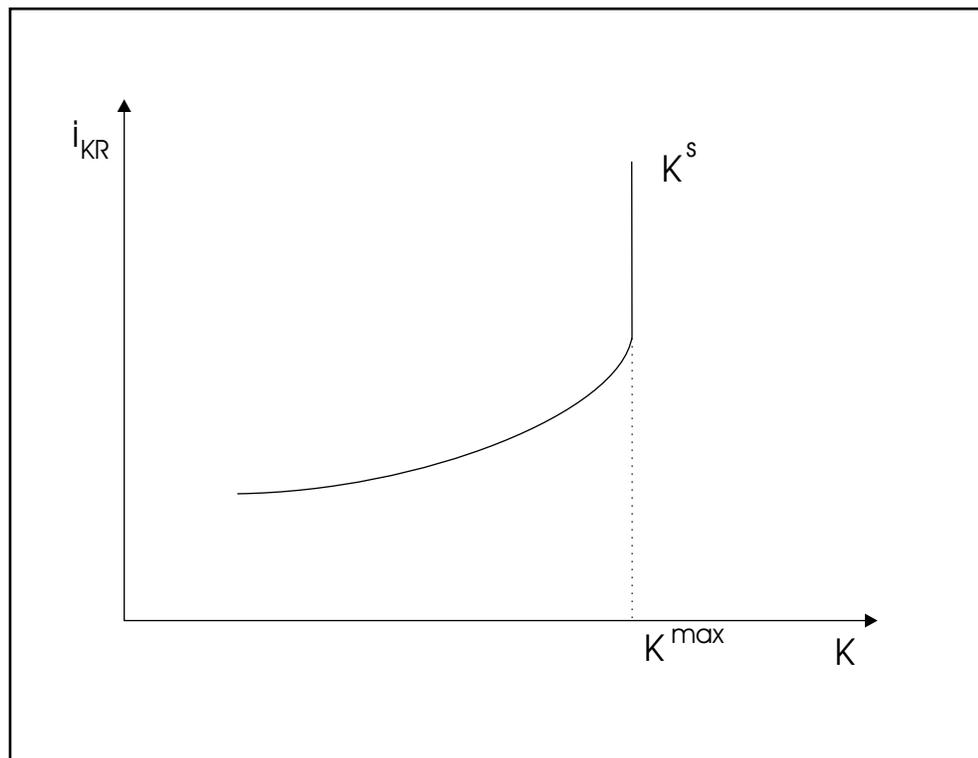


Abbildung 3: Das Kreditangebot der Kreditgenossenschaft

Die Kreditgenossenschaft dehnt ihr Kreditangebot also zunächst gemäß der Gewinn-

maximierungsbedingung Preis = Grenzkosten aus. Bei Erreichen der volumenmäßigen Kreditobergrenze  $K^{max}$  hingegen wird sie keine weiteren Kredite anbieten, unabhängig vom Marktzinsniveau.

### Komparativ-statische Analyse

#### Fall 1: Kurzfristige Überschreitung der Kreditobergrenze

In diesem Fall missachtet die Kreditgenossenschaft kurzfristig ihre absolute Kreditobergrenze. Sie hält also ein höheres Kreditvolumen, als sie es sich selbst in ihrem Steuerungssystem vorgegeben hat.<sup>356</sup>

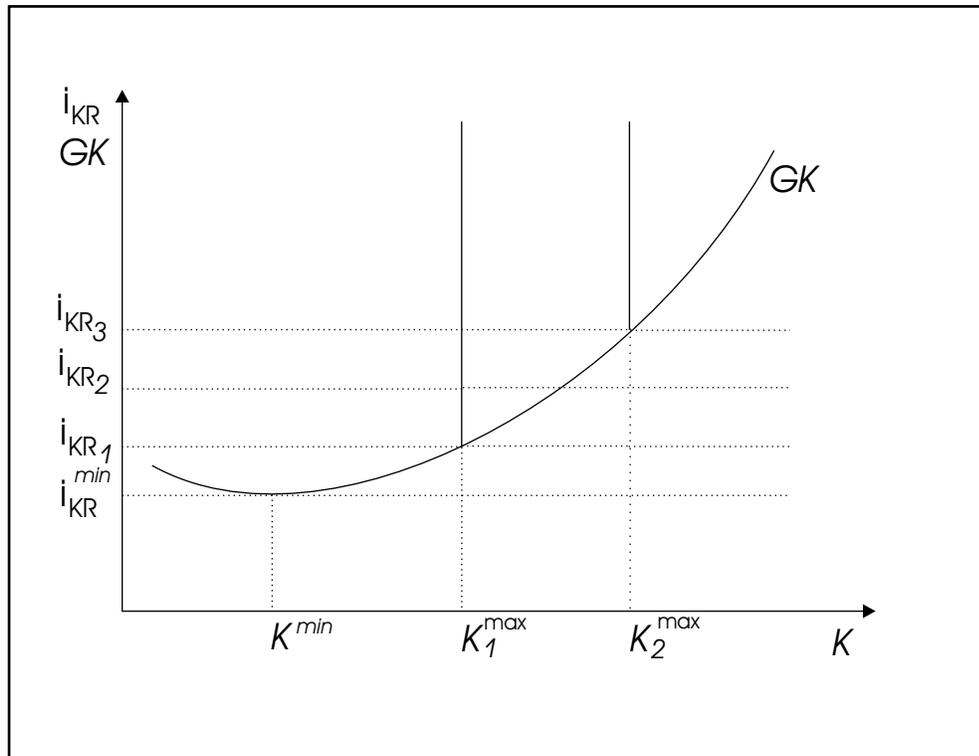


Abbildung 4: Verschiebung der Kreditobergrenze

Die Kreditangebotskurve, ausgehend von der Angebotsmenge  $K^{min}$ , verläuft langfristig ab  $K_1^{max}$  vertikal. Dieses Kreditvolumen stellt die von der Kreditgenossenschaft definierte Obergrenze dar. Mit ihm ist zugleich der maximale prozentuale Anteil des Kundenkreditvolumens am Bilanzvolumen erreicht. Die Kreditgenossenschaft weicht jedoch hiervon kurzfristig ab und bietet ein Kreditvolumen bis zu  $K_2^{max}$  an. Ihr Verhalten nähert sich

<sup>356</sup>Hierbei wird das angebotene Kreditvolumen mit der tatsächlichen Kreditvergabe gleich gesetzt. Die Kreditgenossenschaft passt sich der erhöhten Nachfrage an, so dass das höhere Kreditvolumen realisiert wird.

damit weiter dem bei vollständiger Konkurrenz zu erwartenden reinem Mengenanpasserverhalten an.

Dieses Verhalten ist bei guter Konjunkturlage zu erwarten: Die Kreditgenossenschaft versagt ihren Kunden (Mitgliedern) die Kreditwünsche (= erhöhte Kreditnachfrage) nicht, obwohl selbstdefinierte Portfoliorestriktionen gegen die Ausweitung des Kreditgeschäfts sprechen.

Die Rechtsverschiebung der Kreditobergrenze führt zur Ausweitung des ertragsstärksten Geschäfts - des Kreditgeschäfts. Da die Bank das zusätzliche Volumen ebenfalls zur Bedingung Preis = Grenzkosten anbietet, sind alle erwarteten Kreditausfallkosten im Preis enthalten.

Somit führt in diesem Fall die kurzfristige Umsetzung des Förderauftrags gleichzeitig auch zur Ertragssteigerung.

Zu beachten ist hierbei jedoch, dass zwar einerseits hierbei der erwartete Verlust abgedeckt ist. Andererseits steigt jedoch der unerwartete Verlust nominal - also das Portfoliorisiko.<sup>357</sup> Diese Portfoliorisiken sind der Grund für die Obergrenze des Kundenkreditvolumens. Die Kreditgenossenschaft nimmt das kurzfristig in Kauf, um ihrem Förderauftrag nachzukommen.

Langfristig wird die Kreditgenossenschaft wieder zur Kreditobergrenze  $K_1^{max}$  zurückkehren.

Fall 2: Kostenvariation: Missachtung bonitätsadäquater Preise

Im zweiten Fall weicht die Kreditgenossenschaft kurzfristig vom Ziel der Gewinnmaximierung ab, indem sie auf bonitätsadäquate Preise verzichtet, zu lange in kritischen Engagements verweilt oder auch latent ausfallgefährdete Kredite vergibt. Diese unterschiedlichen Sachverhalte können grafisch einheitlich als Abweichung des Kreditangebotes von der ökonomisch korrekten Grenzkostenfunktion dargestellt werden.

---

<sup>357</sup>Es wird einerseits von einer gleichbleibenden Portfoliostruktur bei der Ausweitung des Kreditgeschäftes ausgegangen. Außerdem wird unterstellt, dass der unerwartete Verlust weder vorher noch nach Rechtsverschiebung der Kreditobergrenze Eingang in die Kosten- und Preiskalkulation findet.

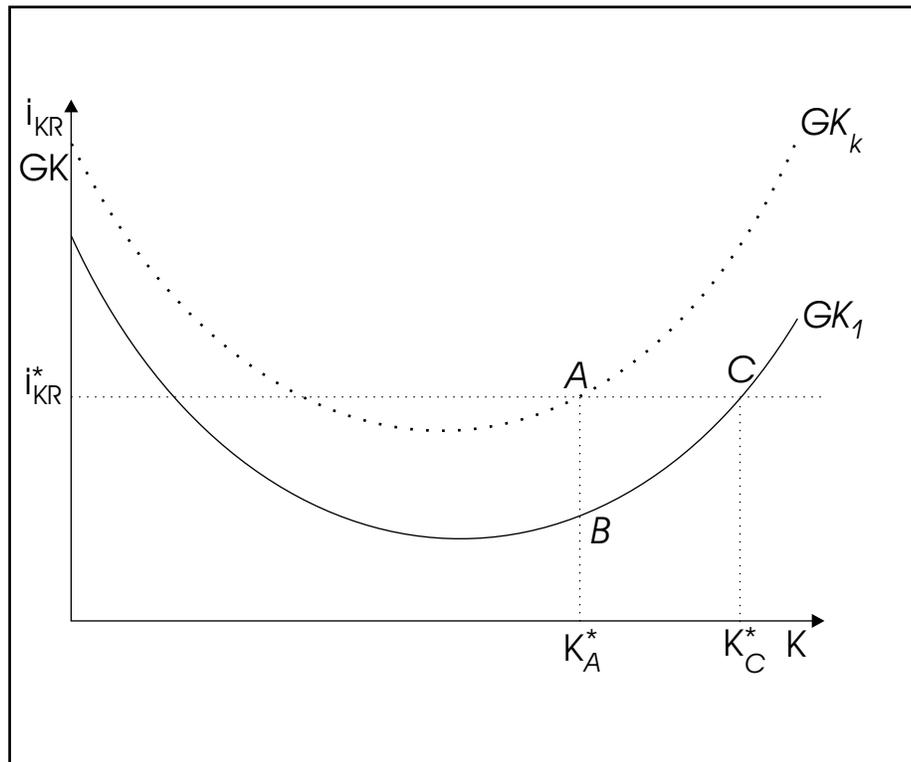


Abbildung 5: Missachtung bonitätsadäquater Preise

Die Grafik zeigt, dass die Kreditgenossenschaft ihr Angebot nicht an der ökonomisch korrekten Grenzkostenkurve  $GK_k$  ausrichtet. Obwohl sie diesen Grenzkostenverlauf kennt, leitet sie ihr Angebot weiterhin aus der Grenzkostenkurve  $GK_1$  ab.<sup>358</sup>

Damit ist beim gegebenen Kreditzins  $i_{KR}^*$  das zum Punkt  $A$  gehörende Kreditangebot  $K_A^*$  zwar kostenoptimal. Jedoch wird die Kreditgenossenschaft das Angebot bis zum Schnittpunkt von  $GK_1$  mit der Zinsgeraden, also bis zum Punkt  $C$ , beibehalten. Hierbei ergibt sich das Kreditangebot  $K_C^*$ , für das gilt  $K_C^* > K_A^*$ .

Da die Bank jederzeit ihre tatsächliche Kostenfunktion und damit auch ihre wirklichen Grenzkosten kennt, kann das Verhalten als gewollte Subventionierung der Kreditkunden (Mitglieder) verstanden werden.

Der betrachtete Fall kann konjunkturell schwierigen Zeiten zugeordnet werden: Die Bonität der Kunden verschlechtert sich, jedoch geht das erhöhte Ausfallrisiko letztlich nur in die interne (rein nachrichtliche) Kostenberechnung ein. Die Bank rechnet die erhöhten Risikokosten also nicht in ihre Grenzkostenkurve - aus der sie ihr Kreditangebot ableitet - ein. Die Preise sind damit nicht länger bonitätsadäquat. Die Kreditgenossenschaft wird weiterhin gemäß der nun nur noch fiktiven Grenzkostenkurve  $GK_1$  und nicht aufgrund

<sup>358</sup>Die Kreditobergrenze wird in dieser Abbildung nicht explizit modelliert. Es wird unterstellt, dass die betrachteten Bereiche links von  $K^{max}$  liegen.

der jetzt ökonomisch korrekten Grenzkostenkurve  $GK_k$  anbieten.

Das Kreditangebot ist somit kurzfristig starr. Das langfristige Ziel der Kreditgenossenschaft ist jedoch Gewinnmaximierung. Deshalb wird sie ein solches Verhalten nur kurzfristig zeigen.

Eine tatsächlich und auch dauerhaft niedriger verlaufende Grenzkostenkurve kann aber als Folge niedrigerer Refinanzierungskosten entstehen.<sup>359</sup> Dann ist eine Ausrichtung des Kreditangebotes an der niedrigeren Grenzkostenkurve der Kreditproduktion ökonomisch sinnvoll. Die Kreditvergabe hat in diesem Fall eine relativ (zu den anderen Aktiva) verbesserte Ertragsstärke.

## **5.11 Integration II: Das Impulsverhalten der repräsentativen Kreditgenossenschaft**

### **5.11.1 Vorbemerkungen zum Impulsverhalten**

Im vierten Kapitel und in den vorangegangenen Abschnitten des fünften Kapitels wurden mikroökonomische Rahmenbedingungen und Bestimmungsgründe des Kreditangebotes der repräsentativen Kreditgenossenschaft untersucht.

Darauf aufbauend erfolgte im Vorabschnitt integrierend eine mikroökonomische Fundierung des Verhaltens dieser Bank im laufenden Geldangebotsprozess.

Die mikroökonomische Analyse wird nun mit der Ableitung des Impulsverhaltens vervollständigt. Anhand der wichtigsten geldpolitischen Instrumente des Eurosystems wird untersucht, wie sich die repräsentative Primärgenossenschaft in der ersten Stufe des monetären Transmissionsprozesses verhält. Grundlage der Hypothesen zum Impulsverhalten sind die bisher gewonnenen mikroökonomischen Erkenntnisse - auch aus der Diskussion von anderen Modellen. Sie werden mit den qualitativen Aussagen der Bankpraktiker und den zugehörigen Bankdaten verbunden.

### **5.11.2 Refinanzierungspolitik**

Die Refinanzierungspolitik besteht im Eurosystem lediglich noch aus dem Instrument der Spitzenrefinanzierungsfazilität. Für dessen Nutzung wiederum sind den Geschäftsbanken keine ihnen offiziell bekannten maximalen Kontingente vorgegeben - ähnlich dem früheren Lombardkredit.

---

<sup>359</sup>Auch z.B. gesunkene Verwaltungskosten erzeugen dieses Resultat. Jedoch ist die Senkung der Produktionskosten der Kreditvergabe eher langfristiger Natur und nicht zur Analyse des kurzfristigen Kreditvergabebehaviorhaltens geeignet.

### Mikroökonomische Verhaltenshypothese:

Eine isolierte Veränderung des Zinssatzes der Spitzenrefinanzierungsfazität wird das Kreditangebot der Kreditgenossenschaft nicht spürbar beeinflussen.

Begründung:

Die Kreditgenossenschaft nimmt diese Refinanzierungsmöglichkeit im Regelfall nicht in Anspruch. Es besteht hierzu keine Notwendigkeit, da Kreditaufnahmen bei der genossenschaftlichen Zentralbank günstiger sind und von der Kreditgenossenschaft als dem Zentralbankgeld gleichwertig angesehen werden. Auch die Praktikergespräche und die Bilanzdaten untermauern diese These.

### **5.11.3 Mindestreserve**

Als zweites Instrument wird die Mindestreservpolitik betrachtet. Im Unterschied zu den anderen geldpolitischen Instrumenten ist sie aus Bankensicht kein Angebot der monetären Instanz, sondern eine Vorgabe. Dieses Instrument wurde von der EZB bislang nicht eingesetzt.

### Mikroökonomische Verhaltenshypothesen:

Dieses Instrument beeinflusst über eine Änderung der Reservesätze unmittelbar den Bestand an Zentralbankguthaben der Kreditgenossenschaft. Der Liquiditätseffekt wird sofort wirksam. Seine Auswirkungen hängen aber entscheidend von der Ausgangslage ab.

Begründung:

Zur Beschreibung des Impulsverhaltens bei einem restriktiven Impuls werden vier Fälle unterschieden. In allen vier Fällen wird von einer - wie theoretisch abgeleitet und empirisch bestätigt - anfangs hohen Liquiditätslage und damit von relativ großen Spielräumen zur Neukreditvergabe der repräsentativen Kreditgenossenschaft ausgegangen:

- Fall 1: geringe Kreditnachfrage, kurzfristige Betrachtung,
- Fall 2: geringe Kreditnachfrage, langfristige Betrachtung,
- Fall 3: hohe Kreditnachfrage, kurzfristige Betrachtung,
- Fall 4: hohe Kreditnachfrage, langfristige Betrachtung.

Im ersten Fall wird eine Liquiditätsverknappung die Kreditvergabe kurzfristig nicht beschränken - die Liquiditätsreserven reichen aus. Ähnlich sieht es im zweiten Fall aus; eine gedämpfte Kreditnachfrage wird auch langfristig bedient werden können.

In der Realität würden die Mindestreservesätze in Phasen der Hochkonjunktur bei relativ hoher Kreditnachfrage erhöht. Im Fall 3 würde die Kreditgenossenschaft ihre Position der täglich fälligen Forderungen bei Banken, i.d.R. ihre Sichtguthaben bei der Zentralbank, angreifen und damit ihre eigenen Zentralbankguthaben entsprechend auffüllen. Blieben die erhöhten Mindestreservesätze länger bestehen und Liquidität würde knapp, so reagiert die repräsentative Kreditgenossenschaft mit einer Ausnutzung ihrer Kontokorrentlinien bei der genossenschaftlichen Zentralbank und im Folgeschritt mit dem Verkauf von Wertpapierbeständen. Die Kündigung von Kreditengagements wäre in der langfristigen Betrachtung nur der letzte Ausweg.

Dieses Vorgehen wird von den befragten Praktikern für ihre Bank bestätigt. Neben den erläuterten Maßnahmen auf der Aktivseite wären auch solche auf der Passivseite denkbar: Die bisherige Untersuchung (vgl. Analyse der Wettbewerbssituation in 4.6) zeigte zwar, dass die Kreditgenossenschaft sich hier einer starken Konkurrenz ausgesetzt sieht und deshalb der Einlagenbestand weitgehend exogen ist. Sie könnte jedoch versuchen, über Zinsanreize eigene Schuldverschreibungen zu emittieren, die nicht der Mindestreserve unterliegen. Hierbei würde sie einen Passivtausch in ihrer Bilanz anstreben.

Derartige Maßnahmen sind möglich, aber in der Praxis nicht üblich.

#### **5.11.4 Offenmarktpolitik**

Im Rahmen der Analyse des Impulsverhaltens der repräsentativen Kreditgenossenschaft wird von der aktuellen Variante des Hauptrefinanzierungsgeschäftes - einem Zinstender mit Mindestbietungssatz - ausgegangen. Nur in dieser Variante ist das Instrument für eine Geldbasissteuerung geeignet, die ihren ersten Schritt im Liquiditätseffekt bei den Geschäftsbanken hat.

##### Mikroökonomische Verhaltenshypothese:

Die Kreditvergabe der ausgewählten Kreditgenossenschaft wird weder von einem expansiven noch restriktiven Impuls kurzfristig berührt. Sie kann jedoch langfristig gesteuert werden.

Begründung:

Fall 1: Ein restriktiver Impuls in kurzfristiger Betrachtung

Dieser kann mit einem hohen Mindestbietungssatz, einem geringen Volumen oder mit einer Kombination aus beiden dargestellt werden.

Unabhängig hiervon nimmt die Kreditgenossenschaft aufgrund ihrer großen Liquiditätsreserven (die Kreditnachfrage ist i.d.R. deutlich niedriger als das potenzielle Angebot; auch bei guter Konjunkturlage) ohnehin nur dann am Tendersverfahren teil, wenn sie einen Bietungssatz hätte, der so niedrig wäre, dass eine Kreditaufnahme und anderwei-

tige Anlage ertragversprechend wäre. Dieser Ertragsaspekt war der wichtigste Grund für die fast immer vollständige Ausnutzung der früheren Rediskontkontingente: Ausnutzung des subventionierten Satzes für eine lukrative Wiederanlage.

Ein restriktiver Impuls wird deshalb kurzfristig keine Auswirkungen haben. Die Kreditaufnahme wird für die Kreditvergabe an Kunden kurzfristig nicht benötigt und ist aus Sicht der direkten Gegenanlage zusätzlich zu teuer.

#### Fall 2: Ein restriktiver Impuls in mittel- und langfristiger Betrachtung

Diese Betrachtung berücksichtigt, dass der Geschäftsbankensektor bei einem längerfristigen restriktiven Impuls insgesamt einen Liquiditätsengpass erfährt. Bei der Annahme einer guten Konjunkturlage muss ein spürbares Wachstum der Kreditnachfrage und damit c.p. der Aktivseite mittel- und langfristig mit frischer Liquidität finanziert werden. Geschieht dies über mindestreservspflichtige Kundeneinlagen, werden die Reserveanforderungen den Bedarf an Zentralbankgeld deutlich ansteigen lassen. Greift die Kreditgenossenschaft auf die langfristige Finanzierung bei Banken zurück, wird der Preis hierfür aufgrund des analogen Verhaltens im Sektor insgesamt stark ansteigen. Die Kreditgenossenschaft kann sich dem Impuls mittel- und langfristig nicht entziehen: Die Liquiditätssituation wird sich verschlechtern. Sie wird darauf, wenn auch erst im letzten Schritt, auch mit einer Beschränkung des Kreditangebotes, also zunächst der Kreditneuvergabe, reagieren.

#### Fall 3: Ein expansiver Impuls in kurzfristiger Betrachtung

Die Kreditgenossenschaft benötigt keine zusätzliche Liquidität zur Kreditvergabe. Wenn der Mindestbietungssatz ausreichend niedrig ist, wird sie aus Ertragsgesichtspunkten Kredit aufnehmen und es umgehend (i.d.R. kurzfristige Anlage bei ihrer Zentralbank) wieder anlegen. Die Kreditvergabe wird nur berührt, wenn sich als Folge des monetären Impulses eine steigende Kreditnachfrage ergibt.

#### Fall 4: Ein expansiver Impuls in langfristiger Betrachtung

Die Kreditgenossenschaft wird zunächst analog Fall 3 reagieren. Sie wird ihr Portfolio anpassen und die zusätzliche Liquidität aufnehmen, wenn es ertragversprechend ist. Die sich durch den Impuls ergebenden niedrigeren Geldmarktzinsen werden tendenziell die Kapitalmarktzinsen beeinflussen. Die Kreditgenossenschaft wird daraufhin ihre Kreditzinsen senken - stärker im elastischeren Privatkundengeschäft, weniger stark im Firmenkundengeschäft mit seiner eher unelastischen Nachfrage. Bei annahmegemäß gleichbleibender Nachfrage verschiebt sich die individuelle Kreditangebotskurve - das Angebot weitet sich aus.

### 5.11.5 Zusammenfassung

Die Impulsreaktionen der repräsentativen Kreditgenossenschaft auf die verschiedenen geldpolitischen Instrumente zeigen ein einheitliches Bild auf. Die Bank reagiert nicht mit isolierten Mengenanpassungen ihres Kreditangebotes. Sie zeigt vielmehr ein ausgeprägtes Portfolioverhalten unter Einbeziehung aller wesentlichen Bilanzpositionen.

Auf eine Störung in Form eines geldpolitischen Impulses reagiert die Kreditgenossenschaft zunächst nur im Falle eines restriktiven Einsatzes der Mindestreservesätze - hier drohen andernfalls Sanktionen.

In allen anderen Fällen wird die Situation zunächst beobachtet und unter Ertragsaspekten bewertet. Dann werden im Falle einer möglichen Ertragsverbesserung Anpassungen im Portfolio vorgenommen. Hierbei werden die Bilanzpositionen der Aktivseite in folgender Reihenfolge berührt:

1. Kassenbestand,
2. Forderungen an Banken,
3. Wertpapiere,
4. Kredite.

Die Vorgehensweise ist damit auch von den Informations- und Transaktionskosten abhängig. Somit entspricht das mikroökonomische Impulsverhalten recht genau den Aussagen des Transmissionsmechanismus der relativen Preise. Eine Einschränkung stellen jedoch rechtliche und bankindividuelle Kreditobergrenzen für den Fall einer sehr hohen Kreditnachfrage dar: Die Kreditgenossenschaft stößt einerseits an volumenmäßige Grenzen (rechtliche Kreditobergrenzen). Damit hat die individuelle Kreditangebotsfunktion eine vertikalen Ast - das Angebot ist ab der Grenze vollkommen zinsunelastisch. Andererseits kann die bankspezifische Kreditobergrenze - als Umsetzung der in das Banksteuerungssystem einfließenden individuellen Risikoneigung - erheblich früher greifen und das Kreditgeschäft beschränken. Dies ist bei den vier befragten Banken der Fall.

Die Aussagen können jedoch für die Kreditgenossenschaft noch weiter spezifiziert werden. Bei restriktiven Impulsen wird die Kreditvergabe noch später eingeschränkt, als es aus der Transmissionstheorie zu erwarten ist. Grund hierfür ist die strenge Nebenbedingung der Zielsetzung Gewinnmaximierung: Umsetzung des Förderauftrags mittels Unterstützung der Region, konkret der regionalen Unternehmen.

Damit kann das Impulsverhalten zusammenfassend beschrieben werden: Die Kreditgenossenschaft reagiert auf alle Impulse mit Portfolioanpassungen, wie sie von der Impulstheorie der relativen Preise zu erwarten sind. Kreditrationierung, gar das Auslösen einer Kreditklemme, sind keine von der Kreditgenossenschaft zu erwartende Verhaltensweisen. Anpassungen der Kredite, also die Reduktion des Kreditportfolios bei restriktiven Impulsen erfolgen - wenn überhaupt - mit überdurchschnittlichen Zeitverzögerungen.

## 6 Kreditgenossenschaften: Die Gruppe im Geldangebots- und Transmissionsprozess

### 6.1 Die Vorläufer: ältere Arbeiten

#### 6.1.1 Die Untersuchung des IKF (1980)

Eine skizzenhafte Analyse des Verhaltens der verschiedenen deutschen Bankengruppen im Geldangebotsprozess findet sich erstmals in der vom Institut für Kredit- und Finanzwirtschaft an der Ruhr-Universität Bochum (im Folgenden: IKF) geführten Diskussion. Sie wird ausgehend von folgender Erkenntnis geführt: „Um die [...] unterschiedlichen Reaktionen einzelner Bankengruppen auf geldpolitische Maßnahmen stärker herauszuarbeiten, wird eine Aufteilung des gesamten Bankensystems in einzelne Bankengruppen erforderlich.“<sup>360</sup> In diesem Sinne ist es ein erkenntnistheoretischer Rückschritt, wenn z.B. Vathje 1998 von folgender Konstruktion ausgeht: „Die repräsentative Geschäftsbank wird als finanzielles Unternehmen modelliert, dessen Produktion bilanztechnisch auf sechs verschiedenen Inputfaktoren beruht, mit deren Hilfe zwei verschiedene Bankprodukte erstellt werden.“<sup>361</sup> Formale Komplexität und Eleganz ersetzen nicht das konkrete Herangehen an reale Problemstellungen - in diesem Fall die Notwendigkeit einer bankengruppenspezifischen Analyse.

Ähnlich kritisch ist auch folgende Aussage Läufer zu beurteilen: „Wir unterstellen, daß[!] die repräsentative Bank auf dem Bankkreditmarkt ein Preisnehmer ist.“<sup>362</sup> Hier wird in nur einem Satz eine repräsentative Geschäftsbank und ein einheitlicher Bankkreditmarkt unterstellt.

Die vorangegangene mikroökonomische Analyse hat gezeigt, dass sich die Bankengruppen gerade hinsichtlich des für den Geldangebotsprozess entscheidenden Kreditangebotsverhaltens deutlich unterscheiden.

Das IKF grenzt im Hinblick auf das Impulsverhalten folgende Bankengruppen voneinander ab:

- Großbanken,
- Sparkassen,
- Kreditgenossenschaften,
- Girozentralen und
- genossenschaftliche Zentralbanken.

---

<sup>360</sup>IKF (1980), S. 7.

<sup>361</sup>Vathje (1998), S. 155 f.

<sup>362</sup>Läufer (1994), S. 13.

Die Untersuchung des IKF zeigt die sich für alle Bankengruppen ergebenden Anpassungsmöglichkeiten bei einem restriktiven monetären Impuls auf. Diese setzen sich aus zwei Komponenten zusammen. Hierzu zählen erstens die Beschaffung von zusätzlichem Zentralbankgeld mittels verschiedener Methoden:<sup>363</sup>

1. Refinanzierung bei der Zentralbank,
2. Beeinflussung des Nichtbankenverhaltens,
3. Refinanzierung bei anderen Geschäftsbanken,
4. Anpassung im Auslandsgeschäft.

Daneben werden als zweiter Block die „Veränderungen im Volumen und in der Struktur des ertragbringenden Aktivgeschäftes“<sup>364</sup> genannt.

Die Ergebnisse werden wie folgt zusammengefasst:<sup>365</sup>

- Die beschriebenen Möglichkeiten werden nicht von allen Bankengruppen in gleicher Weise benutzt.
- Unterschiedliche Bankengruppen werden von verschiedenen geldpolitischen Maßnahmen unterschiedlich stark betroffen.

Zwei konkrete Aspekte werden aus dem Dialog mit Praktikern und empirischen Ergebnissen besonders hervorgehoben:

- „Zum einen werden in Phasen restriktiver Geldpolitik [...] verstärkt Refinanzierungsmöglichkeiten [...] durch Mobilisierung von Liquiditätsreserven wahrgenommen.“<sup>366</sup>
- „Gleichzeitig erfolgt eine Anpassung im Kreditgeschäft in erster Linie [...] über die Preiskomponente und weniger über Mengenrationierungen [...].“<sup>367</sup>

Beide Aussagen zeigen ein aggregiertes Verhalten, dass mit dem Bankenkanal und der ihm zugrunde liegenden mikroökonomischen Konzeption nicht vereinbar ist.

Bereits diese Aussagen bestätigen die Notwendigkeit der oben entwickelten Mikroökonomik der Kreditgenossenschaften. Sowohl das laufende Kreditvergabeverhalten der Institutsgruppen als auch ihr Zusammenspiel mit der Notenbank, d.h. die Reaktion auf einen geldpolitischen Impuls, unterscheiden sich nachhaltig.

---

<sup>363</sup>Vgl. IKF (1980), S. 8.

<sup>364</sup>IKF (1980), S. 8.

<sup>365</sup>Vgl. IKF (1980), S. 8.

<sup>366</sup>IKF (1980), S. 12.

<sup>367</sup>IKF (1980), S. 12.

### 6.1.2 Hahns Ansatz (1983)

Das Impulsverhalten von Banken auf aggregierter Ebene ist interessanterweise gerade für die Kreditgenossenschaften bereits einmal von Hahn diskutiert worden.

Hahn differenziert zunächst zwischen den unterschiedlichen Erstellern von Beiträgen zur „Lehre von der Wirkung notenbankpolitischer Maßnahmen“<sup>368</sup>. Diese unterteilt er in Stabsstellen der Notenbank und in Nationalökonomien. Die Arbeiten der Wirtschaftstheorie kategorisiert Hahn in drei Gruppen:<sup>369</sup>

- Entscheidungsmodelle unter Unsicherheit,
- Untersuchung der Wirkungsweise einzelner Instrumente,
- Untersuchung des Verhaltens der von den geldpolitischen Maßnahmen betroffenen Wirtschaftssubjekte.

Hahn untersucht bei der Analyse des dritten Gesichtspunktes zunächst die Banken allgemein und wechselt anschließend zur gruppenspezifischen Analyse der Kreditgenossenschaften. Seine Aussagen beruhen wiederum in einigen Bereichen auf den im vorigen Abschnitt vorgestellten Ergebnissen des IKF der Ruhr-Universität Bochum (vgl. IKF (1980)).

Die Frage nach der Reaktion der Banken auf geldpolitische Impulse sieht Hahn zunächst in einem betriebswirtschaftlichen Kontext.<sup>370</sup> Er weist darauf hin, dass die Wissenschaft die Problematik des Impulsverhaltens lange Zeit vorwiegend aus Sicht der Notenbank untersucht habe.<sup>371</sup> Den Betriebswirtschaftlern seiner Zeit wiederum attestiert er den Rückzug aus der Beschäftigung mit dem Bankenverhalten im Transmissionsprozess. Hahn formuliert es wie folgt: „Die Angehörigen der modernen Richtung erklären sich dafür als Betriebswirtschaftler nicht kompetent.“<sup>372</sup> Dieser Aussage ist zuzustimmen, denn auch die umfangreiche Diskussion zum Thema „Betriebswirtschaftslehre der Genossenschaften“ hat sich mit den Kreditinstituten unter den Genossenschaften im Allgemeinen und deren Verhalten im Geldangebotsprozess im Besonderen nicht spürbar befasst.<sup>373</sup>

Die möglichen Erklärungsansätze für das aggregierte, gruppenspezifische Verhalten der Bankengruppen unterteilt Hahn in drei Varianten:

- Einzelstudien der Bankwissenschaft,
- Innovationen der Bankwirtschaft,

---

<sup>368</sup>Hahn (1983), S. 23.

<sup>369</sup>Vgl. Hahn (1983), S. 24 f.

<sup>370</sup>Vgl. Hahn (1983), S. 29.

<sup>371</sup>Vgl. Hahn (1983), S. 29.

<sup>372</sup>Hahn (1983), S. 29.

<sup>373</sup>Eine der wenigen Ausnahmen bildet hierbei Zörcher (1996), der sich intensiv mit den rein betriebswirtschaftlichen Aspekten der Volksbanken auseinandersetzt.

- kooperative Ansätze.

Die Einzelstudien sieht Hahn kritisch: Aus seiner Sicht existieren zwar Untersuchungen zur Reaktion der Banken auf einzelne Instrumente der Notenbank, z.B. die Mindestreservepolitik. Jedoch fehlt eine allgemeine Betrachtung, die er als „Reaktion der Banken auf expansive bzw. restriktive Zentralbankmaßnahmen“<sup>374</sup> beschreibt.

Den umfassendsten Ansatz zur Analyse der Reaktion von Geschäftsbanken auf geldpolitische Maßnahmen billigt Hahn der Analyse des IKF zu. Diesen Weg der Analyse bezeichnet er als „Globalbetrachtung“.<sup>375</sup>

Hahn definiert den zweiten Forschungsansatz so: Die Banken entwickeln neue Produkte oder Kooperationsschemata, um den Maßnahmen der Notenbank auszuweichen.

Als dritten Ansatz bezeichnet Hahn kooperative Strategien. Hier geht es um Vereinbarungen zwischen Notenbank und Geschäftsbanken vor dem Hintergrund des gemeinsamen Zieles der Währungsstabilität. Hahn schränkt diese Perspektive jedoch ein: Die Konkurrenz zwischen den Geschäftsbanken und die abweichenden einzelwirtschaftlichen Ziele bedeuten eine instabile Kooperation.

Während dieser Aussage zugestimmt werden kann, gilt das für die Begründung nur teilweise: Zwar existiert eine Wettbewerbssituation zwischen den Bankengruppen. Jedoch sind die Zielsysteme der Geschäftsbanken durchaus nicht so unterschiedlich, wie von Hahn angenommen. Im vierten Kapitel wurde gezeigt, dass auch für Kreditgenossenschaften letztendlich das Primat der langfristigen Gewinnmaximierung gilt. Nur so ist das wirtschaftliche Überleben nachhaltig gesichert.

Hahns Ansatz setzt die Überlegungen des IKF fort, indem er konkret auf das Verhalten der Kreditgenossenschaften eingeht.

Er differenziert zunächst zwischen Kreditgenossenschaften und anderen Bankengruppen. Danach beginnt er seine spezifische Analyse damit, dass er die Anpassungsreaktion der Kreditgenossenschaft gegenüber Impulsen der Notenbank aufteilt in eine solche im Bankensektor (über Notenbank- bzw. Interbankfinanzierung) und eine weitere im Kundensektor. Bei der Untersuchung der Refinanzierung im Bankensektor gelangt Hahn zum Fazit, dass die Kreditgenossenschaften „[...] im Gegensatz zu ihren Mitbewerbern kaum Alternativen[...]“<sup>376</sup> haben. Diesen Schluss sieht er u.a. in fehlenden Ausweichmöglichkeiten ins Ausland begründet. Hier spielt somit die lokale Begrenztheit der Geschäftsfelder eine wichtige Rolle. Der Kundensektor reagiert auf die „[...] aktive Mindestreservepolitik, Weitergabe in den Konditionen und Reaktionen bezüglich der Geschäftsstruktur.“<sup>377</sup> Hahn erwartet folgendes Reaktionsverhalten der Kreditgenossenschaften:

---

<sup>374</sup>Hahn (1983), S. 30.

<sup>375</sup>Hahn (1983), S. 30.

<sup>376</sup>Hahn (1983), S. 37.

<sup>377</sup>Hahn (1983), S. 37.

- Eine aktive, präzise Steuerung der unterhaltenen Mindestreserven (um keine überschüssigen Guthaben bei der Notenbank zu unterhalten) ist für Kreditgenossenschaften kaum möglich, da das Personal für entsprechende Kalkulationen fehle.
- Auch eine aktive Konditionenpolitik scheidet laut Hahn aus. Der typischen Genossenschaftsbank fehle es an den entsprechenden Stabsabteilungen zur Durchführung exakter Berechnungen.
- Hahn sieht hingegen Ertragsvorteile der Kreditgenossenschaften bei der Weitergabe von Zinsänderungen der Notenbank: Er hält die Kunden der Kreditgenossenschaften für relativ zinsunempfindlich. Somit können hohe Zinsspannen und damit hohe Zinserträge erzielt werden.
- Jedoch wird nach seiner Meinung dieser potenzielle Vorteil im Ertragsbereich durch eine im Vergleich zu anderen Bankengruppen höhere Risikoaversion der Kreditgenossenschaften zunichte gemacht: Die Gruppe der Kreditgenossenschaften leiht seines Erachtens weniger aus als andere und nutzt damit ihre potenziell günstige Zinsspanne nicht aus.
- Die Möglichkeiten von Bilanzumstrukturierungen sieht Hahn bei Genossenschaftsbanken als relativ begrenzt an. Er meint, sie seien hier auf die Zentralbank angewiesen.

Das somit nach Hahn insgesamt zu erwartende Verhalten der Genossenschaftsbanken gegenüber Maßnahmen der Notenbank kann mit drei Thesen zusammengefasst werden:<sup>378</sup>

1. Kreditgenossenschaften sind gegenüber notenbankpolitischen Maßnahmen sehr unelastisch.
2. Als Konsequenz aus der ersten These leitet Hahn folgende zweite ab: Die Kreditgenossenschaft muss sich „[...] bei expansiver Situation mehr zurückhalten [...]“<sup>379</sup> als die Mitbewerber. „Das äußert sich in einer sehr hohen Barliquidität der genossenschaftlichen Banken.“<sup>380</sup>
3. Laut Hahn sind die Kreditgenossenschaften, da sie „[...] besonders vorsichtig agieren müssen“<sup>381</sup> „[...] mit die treuesten Gefolgsleute der Zentralnotenbank [...]“<sup>382</sup>.

Dieser nunmehr rund 20 Jahre alten Betrachtung kann hinsichtlich der aktuellen Situation - aber auch im Rückgriff auf die damaligen Rahmenbedingungen - jedoch in verschiedener Hinsicht nicht zugestimmt werden. Sowohl im Bereich des Rechnungswesens

---

<sup>378</sup>Vgl. Hahn (1983), S. 39f.

<sup>379</sup>Hahn (1983), S. 39

<sup>380</sup>Hahn (1983), S. 39.

<sup>381</sup>Hahn (1983), S. 40.

<sup>382</sup>Hahn (1983), S. 40.

(Stichwort Mindestreservepolitik) als auch des Controllings (Stichwort Konditionengestaltung) verfügen moderne Kreditgenossenschaften über eine ausreichende Personalausstattung.<sup>383</sup>

Eine aktive Steuerung aller Ressourcen ist nicht nur möglich, sondern zwischenzeitlich auch erforderlich: Die Auswirkungen des Strukturwandels verlangen von allen Kreditinstituten den Einsatz aller Ressourcen zur Optimierung der Ertragslage. Eine unverhältnismäßig hohe Barliquidität (damit fehlende Erträge) kann sich eine moderne Kreditgenossenschaft ebenso wenig erlauben wie jede andere Geschäftsbank.

Vor diesem Hintergrund ist auch Hahns Synthese, derzufolge Kreditgenossenschaften unelastisch auf Maßnahmen der Notenbank reagieren, so nicht haltbar. Hahn vertritt auch hier die Position der kleinen, traditionellen Kreditgenossenschaft. Dies wird erkennbar an der zugebilligten höheren Risikoaversion.<sup>384</sup> Aber bereits in den 80er Jahren war die Gruppe der Kreditgenossenschaften hinsichtlich Größe und damit auch Personalausstattung heterogen. Hahns Ansatz einer aggregierter Betrachtung war somit eher eine willkürliche Aggregation kleinerer Raiffeisenbanken als eine mikroökonomisch fundierte Aggregation insbesondere auch der größeren, dominanten Primärkreditgenossenschaften.

Insgesamt ist Hahns Analyse von 1983, auf der Grundlage u.a. der Anregungen und Ergebnisse des IKF aus 1980, dennoch eine beachtenswert moderne Herangehensweise an die Thematik und hebt sich von vielen späteren Modellen durch ihre nach Bankengruppen differenzierte Betrachtungsweise ab.

Es ist bedauerlich, dass die späteren, für die deutschen Rahmenbedingungen entwickelten Mikro- und Makromodelle, wie z.B. von Läufer (1994) und Vathje (1998), mit der vergleichsweise undifferenzierten Betrachtung des Bankensektors hier wieder eine Stufe zurückgegangen sind.<sup>385</sup>

Hahns Vorgehensweise haften jedoch einige Mängel und Unzulänglichkeiten an:<sup>386</sup>

- Der Aggregation aller Genossenschaftsbanken zur Gruppe liegt einerseits keine Definition der repräsentativen Kreditgenossenschaft zu Grunde. Dennoch wird andererseits für die Aggregation der Typ der kleinen Kreditgenossenschaft verwendet.<sup>387</sup>
- Bei der Analyse der Kreditvergabe wird die Nachfrageseite nicht genug beachtet. Eine geringe Kreditvergabe erklärt Hahn einseitig als Folge einer Angebotsverknappung.

---

<sup>383</sup>So wird der zeitliche Aufwand für das Management der Mindestreserve vom Leiter Rechnungswesen der A-Bank auf etwa fünf Stunden pro Monat veranschlagt. Ein kaum spürbarer Aufwand im Hinblick auf eine Abteilungsstärke von rund sechs Personen.

<sup>384</sup>Vgl. hierzu Hahns (1986) Position zur Risikoneigung in Kapitel fünf, Abschnitt vier.

<sup>385</sup>Vgl. die kritische Diskussion beider Ansätze in Kapitel 5.9.

<sup>386</sup>Hierzu zählen nicht die sich aus dem damaligen geldpolitischen Regime der Bundesbank ergebenden Schlussfolgerungen.

<sup>387</sup>Auch in den frühen 80er Jahren des 20. Jahrhunderts hatten viele Kreditgenossenschaften eine Größe, die nicht zu Hahns Verhaltenshypothesen passt.

Somit ist Hahns aggregierte Analyse nicht mikrofundierte. Die makroökonomische Analyse ist angebotsorientiert und vernachlässigt die Kreditnachfrage. Während die Mikrofundierung der Geschäftsbank sich um 1980 noch in der Entwicklung befand, hätte Hahn den Kreditmarkt einbeziehen können: Das Kreditmarktmodell war bereits entwickelt. Hahn beschränkt sich auf die vage Andeutung monopolistischer Marktmacht der Kreditgenossenschaften: „Die Kunden der Genossenschaftsbank sind [...] wenig zinsempfindlich.“<sup>388</sup> Jedoch beruht auch diese Aussage auf mangelnder Mikrofundierung seiner Hypothesen und lässt eine differenzierte Betrachtung der Märkte vermissen.

Vor diesem Hintergrund wird nun im nächsten Abschnitt zunächst gezeigt, dass die Bildung einer Bankengruppe „Kreditgenossenschaften“ auf Basis der in Kapitel 4.2 definierten und in den Folgeabschnitten des vierten und fünften Kapitels mikroökonomisch analysierten repräsentativen Kreditgenossenschaft tragfähig ist.

## 6.2 Von der repräsentativen Kreditgenossenschaft zur Gruppe

### 6.2.1 Die Aggregation zur Gruppe

Im ersten Schritt der makroökonomischen Analyse muss die Frage beantwortet werden, ob eine Aggregation von der definierten und analysierten repräsentativen Kreditgenossenschaft hin zur Gruppe der Kreditgenossenschaften überhaupt möglich ist. Insbesondere Hahns vorgestelltes Impulsmodell leidet unter fehlender Mikrofundierung und einer daraus resultierenden zweifelhaften Aggregation.

Diese Frage stellt sich insbesondere deshalb, weil die Primärgenossenschaften alle rechtlich selbständig, unterschiedlich groß und scheinbar nur über wenige Normen miteinander verbunden sind.

Folgende Argumente sprechen jedoch für die Zulässigkeit einer Aggregation auf Basis der repräsentativen Kreditgenossenschaft im aktuellen und zukünftigen geldpolitischen Umfeld:

- Zwischenzeitlich gibt es eine Vielzahl teilweise sehr detaillierter Gesetze (KWG) und Verlautbarungen der Bankenaufsicht. Damit wird das Verhalten auch innerhalb der Bankengruppen normiert. Ausnahmen sind typischerweise in ihren Konsequenzen gruppenspezifisch.
- Die fortschreitende Fusionswelle führt tendenziell zu größeren Einheiten im Sinne der repräsentativen Kreditgenossenschaft.
- Die Steuerungsmechanismen werden vereinheitlicht.
- Die gesamte Verbundstruktur erhält zunehmend feste Konturen.

---

<sup>388</sup>Hahn (1983), S. 38.

Der erste Gesichtspunkt sind die gesetzlichen Vorgaben. Die wesentlichen Gesetze für die Tätigkeiten von Kreditgenossenschaften der Primärstufe sind zwar unverändert das Genossenschaftsgesetz (GenG) und das Kreditwesengesetz (KWG).

Jedoch sind diese einerseits im Laufe der Zeit immer wieder präziser und detaillierter interpretiert worden. So wurde z.B. der den §10 KWG ergänzende Grundsatz I (GS I), der die Risikoaktiva der Bank ins Verhältnis zu den haftenden Eigenmitteln stellt, immer umfänglicher und komplexer. Ähnlich sieht es mit dem die Offenlegungspflichten der Kunden regelnden §18 KWG aus. Eine fortschreitende Präzisierung verringert die Spielräume der einzelnen Bank bei der Anforderung von Kundenunterlagen drastisch. Das in zahlreichen Punkten relativ interpretationsfreie Genossenschaftsgesetz wiederum wird von einigen allgemeinen Gesetzen in diversen Teilbereichen dominiert: Fusionen z.B. unterliegen den Vorgaben des Umwandlungsgesetzes. Viele andere Bereiche werden über die zentral von den Verbundausschüssen gepflegte Mustersatzung einheitlich interpretiert.

Verlautbarungen der Bankenaufsichtsbehörde BAFin wie die MaH<sup>389</sup>, die MaK<sup>390</sup> und die Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision (MaIR)<sup>391</sup> ergänzen und präzisieren die Gesetze; hier konkret den §25a KWG, der nur allgemeine Vorgaben zur Steuerung der Bank macht. Für die drei Verlautbarungen ist bereits eine Integration in einer zusammenfassenden Verlautbarungen zur gesamten Risikosteuerung geplant. Die Bank hat somit immer geringere Gestaltungsspielräume. Die Normierungstendenz wird jedoch von Ausnahmeregelungen flankiert, die in der Praxis zu mehr Homogenität innerhalb der jeweiligen Bankengruppen führen. Diese Entwicklung zeigte sich bereits bei der Handelsverlautbarung (MaH) von 1995: Die Möglichkeit, das Institut in die Gruppe der „Endverwender“ einzuordnen und damit bestimmte aufbau- und ablauforganisatorische Erleichterungen zu erhalten, wurde von fast allen Kreditgenossenschaften genutzt. Damit gab es für die Gruppe ein gemeinsames Regelwerk. Ähnlich ist es bei der Umsetzung der MaK: Von den Genossenschaftsverbänden werden abgestimmte, standardisierte „Kredithandbücher“ zur Umsetzung der MaK geliefert. Die praktische Umsetzung selbst wiederum erfolgt in enger Abstimmung mit den Verbänden. Auch damit wird die Bankengruppe aufbau- und ablauforganisatorisch homogener.

Die fortschreitende Fusionswelle ist sicher auch Resultat dieser erhöhten Anforderungen der Bankenaufsicht. Einige Vorgaben wie z.B. die Forderung der MaK nach Gemeinschaftskompetenzen bei allen Kreditengagements im risikorelevanten Geschäft können in kleinen Kreditgenossenschaften kaum noch dargestellt werden.

Die Fusionen haben jedoch weitere Ursachen: Die Kreditgenossenschaften konzentrieren sich zunehmend auf ihre zentralen Geschäftsfelder. Damit werden Fusionen vereinfacht, denn die Ausrichtung der Fusionspartner ist bereits ähnlich. Die Integration der genossenschaftlichen Rechenzentren<sup>392</sup> fördert einerseits weitere Fusionen und vereinheitlicht andererseits auch die Prozesse in den Primärgenossenschaften, denn die Prozesse sind im Bankengewerbe stark von der Informationstechnologie dominiert. Ein weiterer

---

<sup>389</sup>Vgl. BAK (1995).

<sup>390</sup>Vgl. BAFin (2002).

<sup>391</sup>Vgl. BAFin (2001).

<sup>392</sup>Per 2004 sind es lediglich noch zwei.

Aspekt der Fusionen ist die Umsetzung der verbundweiten Strategie „Eine Region - eine Kreditgenossenschaft“. Es entstehen damit tendenziell Kreditgenossenschaften, die auf vergleichbare Wettbewerbssituationen treffen. Fusionen erzeugen zunehmend ähnlich strukturierte Kreditgenossenschaften.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Kreditgenossenschaften in der jüngeren Vergangenheit auf:<sup>393</sup>

	<i>Größenklassen von Kreditgenossenschaften (Geschäftsvolumen in Mio. EUR)</i>			
	bis 250	250 bis unter 500	über 500	Gesamtzahl Banken
1998	1.709	351	196	2.256
1999	1.468	350	217	2.035
2000	1.211	346	235	1.792
2001	1.012	344	263	1.619
2002	873	334	282	1.489
2003	776	327	290	1.393
2004	718	327	291	1.336

Tabelle 8: Größenklassen von Kreditgenossenschaften

Quelle: Deutsche Bundesbank (Bankenstatistik)

Somit ist die Zahl der Kreditgenossenschaften innerhalb von nur sechs Jahren um 920 oder rund 41% gesunken. Gleichzeitig hat sich die Zahl der kleineren Genossenschaften, definiert mit einem Geschäftsvolumen von unter 250 Mio. EUR, um 991 oder rund 58% reduziert. Die Zahl der größeren Genossenschaften (über 500 Mio. EUR Geschäftsvolumen) ist hingegen um 95 oder ca. 48% gewachsen. Relativ stabil ist die Zahl mittelgroßer Kreditgenossenschaften (250 bis unter 500 Mio. EUR Geschäftsvolumen): Sie sank von 1998 bis 2004 um 24 oder etwa 7%.

Diese Zahlen deuten auf die zu erwartende weitere Entwicklung hin: Die Zahl kleiner Kreditgenossenschaften wird weiter sinken. Auch die Zahl der Kreditgenossenschaften mit einem Geschäftsvolumen von 250 bis unter 500 Mio. EUR verringert sich tendenziell. Hingegen nimmt die Zahl größerer Kreditgenossenschaften, mit einem Geschäftsvolumen von mehr als 500 Mio. EUR, kontinuierlich zu.

Diese Entwicklung bestätigt die im Zeitablauf zunehmende Bedeutung der in Kapitel 4.2 definierten repräsentativen Kreditgenossenschaft, für die eine Bilanzsumme<sup>394</sup> von mindestens 1 Mrd. EUR angenommen wird.

Parallel zur Angleichung von Größe, Strukturen und Prozessen gleichen sich auch die Konzepte und operationalen Werkzeuge der Gesamtbanksteuerung an. Die Volks- und

<sup>393</sup>Die von der Deutschen Bundesbank angegebene Gesamtzahl der Kreditgenossenschaften weicht für die Jahre 2000, 2001, 2003 und 2004 leicht von derjenigen ab, die der genossenschaftliche Finanzverbund publiziert, vgl. DG Verlag (2004), S. 42 und DZ Bank AG (2005).

<sup>394</sup>Bilanzsumme und Geschäftsvolumen sind keine identischen Größen. Sie weichen jedoch i.d.R. nicht deutlich voneinander ab.

Raiffeisenbanken setzen hier zunehmend die Konzeption „VR-Control“ für die Gesamtbanksteuerung und „BVR-Rating II“ für die Risikoeingruppierung der Kreditengagements ein. Insbesondere für den Einsatz von VR-Control gibt es keinen Zwang, jedoch werden im Hinblick auf Basel II sehr differenzierte Banksteuerungsmechanismen erwartet, die andernfalls von jeder Kreditgenossenschaft alleine zu entwickeln wären. Somit ist der Einsatz einheitlicher Konzepte und Technologien effizient. Er fördert aber auch eine einheitliche Sichtweise des Steuerungsprozesses und damit eine einheitliche Steuerung.

Der vierte Gesichtspunkt ist die Strukturierung des genossenschaftlichen Verbundes. Der genossenschaftliche Verbund versucht, sich dem Strukturwandel im Finanzdienstleistungsgewerbe mit eigenen Lösungsstrategien anzupassen. Hierzu zählt neben dem Konzentrationsprozess u.a auch die Verlagerung von Marktfolgetätigkeiten in spezialisierte Servicebanken. Ziel dieser Maßnahmen ist die dauerhafte Eigenständigkeit der genossenschaftlichen Gruppe. Der Verbund sieht sich hier auf gutem Weg. Brixner, Vorstandsvorsitzender der DZ Bank AG, des Spitzeninstitutes der Genossenschaftsbanken, hält fest: „Der genossenschaftliche FinanzVerbund hat eine hervorragende Ausgangsbasis für die Bewältigung der Aufgaben in den kommenden Jahren.“<sup>395</sup> Zwar wird sich die Substanz dieser verbundpolitischen Absichten und Bekenntnisse erst in der Zukunft zeigen. Jedoch deutet damit auch die strukturelle Betrachtung auf eine Stabilität der auf Basis der repräsentativen Kreditgenossenschaft aggregierten Gruppe hin.

Es kann zusammenfassend festgehalten werden, dass die Aggregation von der repräsentativen Kreditgenossenschaft hin zur Gruppe möglich ist. Es wurde auch gezeigt, dass die so gebildete Gruppe hinsichtlich der Steuerungsprozesse zunehmend homogener auftritt. Gerade diese Entwicklung spricht dafür, dass die Nachhaltigkeit der abzuleitenden aggregierten Ergebnisse zukunftsorientiert gegeben sein wird.

Im nächsten Abschnitt wird diskutiert, ob die Gruppe der Kreditgenossenschaften bereits aktuell nicht nur in sich stabil ist, sondern auch nachhaltig von anderen Bankengruppen abgegrenzt werden kann.

### **6.2.2 Die Abgrenzung der Gruppe**

Im vorherigen Abschnitt wurde gezeigt, dass die Aggregation von der repräsentativen Kreditgenossenschaft hin zur Gruppe der Kreditgenossenschaften möglich ist. Damit ist die entscheidende Voraussetzung für die Diskussion des gruppenspezifischen Verhaltens im Geldangebotsprozess erfüllt.

Im zweiten Schritt wird nun noch geprüft, ob sich die so gebildete Gruppe auch auf aggregierter Bilanzebene von den Großbanken unterscheidet. Die Bilanzstrukturen sind nicht nur Ausdruck der gewünschten Portfoliostrukturen, sondern auch Ausgangspunkt einer Impulsanalyse. Nachhaltig unterschiedliche Bilanzstrukturen auf aggregierter Ebene sind wichtige Indizien auch für ein unterschiedliches gruppenspezifisches Impulsverhalten.

---

<sup>395</sup>Brixner (2003), S. 251.

Hierzu wird die aggregierte Jahresbilanz der Kreditgenossenschaften derjenigen der Großbanken für die Jahre 2001, 2002 und 2003 gegenübergestellt. Betrachtet werden jeweils die - auch später für die Transmissionstheorie - wesentlichen Positionen mit ihrem prozentualen Anteil an der Bilanzsumme sowie die aggregierte Bilanzsumme (BS) in Milliarden Euro:

Aktiva	<i>Großbanken</i>			<i>Kreditgenossenschaften</i>		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
	in % BS	in % BS	in % BS	in % BS	in % BS	in % BS
Kasse/ZB	1,53	1,24	1,22	2,60	2,36	2,35
Buchford. Banken	24,29	29,97	33,20	12,28	12,24	11,31
Buchford. Nichtb.	42,68	38,69	39,89	60,75	60,68	60,54
Schuldv. festv. WP	12,17	11,00	9,19	16,39	16,16	17,27
Aktien	4,21	3,36	3,48	3,90	4,28	4,29
Anteil BS	85,08	84,26	86,98	95,92	95,72	95,76
BS gesamt	1.026.819	1.056.182	1.044.735	551.935	559.721	566.304
Passiva	2001	2002	2003	2001	2002	2003
	in % BS	in % BS	in % BS	in % BS	in % BS	in % BS
Verbindl. Banken	38,18	40,45	40,78	14,29	13,73	13,52
Verbindl. Nichtb.	32,93	30,43	32,16	70,97	70,92	71,16
Verbriefte Ver- bindl. Nichtb.	14,07	13,66	13,14	5,54	5,73	5,41
Anteil BS	85,18	84,54	86,08	90,80	90,38	90,09
BS gesamt	1.026.819	1.056.182	1.044.735	551.935	559.721	566.304

Tabelle 9: Bilanzen - Großbanken und Kreditgenossenschaften

Quelle: Deutsche Bundesbank (Bankenstatistik)/ eigene Berechnungen

Bei dieser aggregierten Betrachtung der Kreditgenossenschaften ist zu beachten, dass sich an dieser Stelle nicht auf eine bestimmte Größenklasse beschränkt wird. Während die Analyse im Vorabschnitt zukunftsorientiert vorging und Kreditgenossenschaften des repräsentativen Typs im Aggregat betrachtete, zeigt die Tabelle die aktuelle Gruppe

der Kreditgenossenschaften. Die im Vorabschnitt erwartete Dominanz größerer Kreditgenossenschaften steht hier also noch aus. Folgende Argumente zeigen jedoch, dass dieser Ansatz gewählt werden kann und nicht im Widerspruch zur Aggregation von Banken des repräsentativen Typs steht:

- Die in den Praktikergesprächen betrachteten großen Kreditgenossenschaften weisen ähnliche Bilanzstrukturen auf wie der Durchschnitt aller Kreditgenossenschaften aus der Tabelle.
- Die Bildung größerer Einheiten aus Fusionen bedeutet typischerweise keinen grundlegenden Wechsel im Zielsystem. Dieses ist bei Kreditgenossenschaften relativ stabil und nicht primär von der eigenen Größe abhängig. Das Zielsystem wiederum bestimmt auch die Bilanzstrukturen. Deshalb sind auch keine deutlich abweichenden Bilanzstrukturen zwischen aggregierten Kreditgenossenschaften des repräsentativen Typs (Zukunftsbetrachtung) und den in Tabelle 9 dargestellten aktuellen Bilanzstrukturen der Kreditgenossenschaften zu erwarten.

Somit die Tabelle zwar die aktuelle, heterogene Gruppe der Kreditgenossenschaften dar. Sie kann jedoch gleichzeitig auch als gute Annäherung an eine zukünftige Tabelle betrachtet werden, in der die Gruppe der Kreditgenossenschaften sich zum größten Teil aus großen Banken vom Typ der repräsentativen Kreditgenossenschaft zusammensetzt.

Die Tabelle zeigt eine auffallende Stabilität in den Bilanzpositionen der Bankengruppen Großbanken und Kreditgenossenschaften. Die Schwankungen der Bilanzpositionen sind über drei Jahre hinweg nur sehr gering. Beide Bankengruppen haben damit für die in diesen Jahren bestehenden makroökonomischen Rahmenbedingungen feste Bilanzstrukturen entwickelt.

So stabil wie die gruppenspezifischen Strukturen im Zeitablauf sind, so stabil sind auch die beträchtlichen relativen Unterschiede zwischen diesen beiden Universalbankengruppen. Zunächst wird die Aktivseite betrachtet:

- Die Kreditgenossenschaften halten einen annähernd doppelt so hohen Bestand an Bargeld und Notenbankguthaben.
- Die Großbanken haben hohe Forderungen an Banken.
- Umgekehrt ist der Anteil der Forderungen an Kunden bei den Kreditgenossenschaften deutlich höher.

Das erste Merkmal resultiert im Wesentlichen aus der dezentralen Struktur der Kreditgenossenschaften: Sie müssen relativ höhere Bargeldbestände vorhalten, da sie zahlreiche Filialen unterhalten.

Die Großbanken halten einen hohen, steigenden Anteil ihrer Mittel in Forderungen an Banken. Dieser Anteil ist bei den Kreditgenossenschaften stabil und sehr viel geringer.

Die Position der Forderungen an Kunden bestätigt die mikroökonomische Analyse und die Ergebnisse der Experteninterviews: Mit konstant etwa 60% Anteil an der Bilanzsumme hat das Kundenkreditgeschäft eine überragende Bedeutung für diese Bankengruppe. Die Großbanken liegen hier mit stabilen Werten von ca. 40% deutlich niedriger.

Auf der Passivseite der aggregierten Bilanzen sind folgende Punkte hervorzuheben:

- Die Großbanken refinanzieren sich stärker über Banken als über Kundeneinlagen. Ihre Verbindlichkeiten gegenüber Banken überschreiten ihre Forderungen an Banken deutlich.
- Die Kreditgenossenschaften hingegen refinanzieren sich primär über Kundeneinlagen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Banken übersteigen die Forderungen gegen Banken nur unwesentlich.
- Die Großbanken refinanzieren sich vergleichsweise stark über verbrieftete Verbindlichkeiten gegenüber Nichtbanken.

Die ersten beiden Punkte zeigen die unterschiedliche Bilanzstrukturpolitik der beiden Gruppen auf. Die Kreditgenossenschaften konzentrieren sich auch bei der Mittelbeschaffung auf das Geschäft mit Nichtbanken.

Der dritte Aspekt verringert diesen Abstand wieder etwas und zeigt, dass die Großbanken weniger auf klassische Einlagen fixiert sind als die Kreditgenossenschaften.

Insgesamt zeigen sich auch auf aggregierter Ebene deutliche und stabile Unterschiede in den Bilanzstrukturen beider Bankengruppen.

Abschließend werden noch die Kennziffern zur Eigenkapitalausstattung und Liquidität miteinander verglichen.<sup>396</sup>

---

<sup>396</sup>Erläuterung: Die Eigenkapitalquote ist definiert als Quotient aus haftendem Eigenkapital und gewichteten Risikoaktiva, multipliziert mit 100.

Die Gesamtkennziffer ergibt sich Quotient aus anrechenbaren Eigenmittel und der Summe aus gewichteten Risikoaktiva und dem 12,5fachen Anrechnungsbeträgen für Marktrisiken; ebenfalls mit 100 multipliziert. Beide Kennzahlen müssen gemäß Grundsatz I mindestens acht sein.

Die Liquiditätskennzahl ist definiert als Quotient aus Summe der Zahlungsmittel und Summe der Zahlungsverpflichtungen. Der Mindestwert beträgt gemäß Grundsatz II eins. Während der neue Grundsatz I seit 1999 in Kraft ist, wurde der neue Grundsatz II erst zum 01.07.2000 verbindlich. Somit gibt es vergleichbare Datenreihen hier erst ab 2001.

	<i>Großbanken</i>		<i>Kreditgenossenschaften</i>	
	EK-Kennz. (gesamt)	Liq.-Kennz.	EK-Kennz. (gesamt)	Liq.-Kennz.
1999	12,37 (10,61)	-, -	11,19 (11,04)	-, -
2000	13,04 (11,08)	-, -	11,20 (11,03)	-, -
2001	13,88 (11,98)	1,16	11,09 (10,93)	2,11
2002	14,88 (12,79)	1,16	11,00 (10,86)	2,18
2003	14,57 (12,46)	1,12	11,73 (11,61)	2,17
2004	13,36 (11,77)	1,09	12,13 (12,02)	2,21

Tabelle 10: Eigenkapitalquote und Liquiditätskennzahl

Quelle: Deutsche Bundesbank

Ähnlich wie die Bilanzstrukturen zeigen auch Eigenkapital- und Liquiditätskennziffer deutliche Unterschiede zwischen beiden Bankengruppen auf: Der höhere Anteil des Kreditgeschäftes führt zu einem vergleichsweise niedrigen, aber absolut immer noch weit über der Norm liegenden Solvabilitätskoeffizient der Kreditgenossenschaften. Die Liquiditätskennziffer der Kreditgenossenschaften wiederum liegt stabil annähernd doppelt so hoch wie die der Großbanken. Beide Zeitreihen bestätigen die mikroökonomischen Ergebnisse und auch die qualitative Evidenz aus den Experteninterviews. Bilanzstrukturen und bankenaufsichtsrechtliche Kennziffern beider Bankengruppen sind nicht nur stabil, sondern weichen auch stark voneinander ab.

Damit ist eine gruppenspezifische Analyse des Impulsverhaltens nicht nur möglich, sondern erforderlich.

### 6.3 Geldangebotsprozess: Integration in das Kreditmarktmodell

Die makroökonomische Analyse erfolgt in zwei Schritten und analog zur mikroökonomischen Analyse des Kreditvergabe- und Impulsverhaltens. Zuerst wird in diesem Abschnitt das Kreditangebot der Kreditgenossenschaften in Abwesenheit von monetären Impulsen diskutiert. Anschließend wird das Kreditangebot mit der makroökonomischen Kreditnachfrage zusammengeführt. Schließlich erfolgt die Ableitung des Geldangebotes aus dem Kreditmarktgleichgewicht. Im zweiten Teil der makroökonomischen Analyse wird das aggregierte Impulsverhalten untersucht.

#### Das Kreditmarktmodell in einer genossenschaftlichen Bankenwelt

Für die Analyse des aggregierten Kreditangebotes wird auf das Kreditmarktmodell (Brunner/Meltzer) des Geldangebots zurückgegriffen, das hinsichtlich Annahmen und Kernaussagen in Kapitel 2.1.4 bereits vorgestellt und beurteilt wurde.

Einer der Vorteile dieses Modelles ist die zentrale Stellung des Kreditmarktes. Sie verdeutlicht, dass die Geldschöpfung des Geschäftsbankensystems primär aus der Kreditvergabe resultiert und liefert hierfür Verhaltenshypothesen.<sup>397</sup>

<sup>397</sup>Ähnlich auch bei Vollmer (2003), S. 230.

Es wird eine geschlossene Volkswirtschaft angenommen.

Das Modell lehnt sich an Vollmer (2003) an, das im Unterschied zu Claassens Grundmodell<sup>398</sup> an den aktuellen bundesrepublikanischen geldpolitischen Rahmenbedingungen orientiert ist. Die Gruppe der Kreditgenossenschaften ist im Modell identisch mit dem gesamten Geschäftsbankensektor.

### Der Definitionsrahmen

Das spezifizierte Kreditmarktmodell unterscheidet drei Sektoren:

- Das Eurosystem,
- die Kreditgenossenschaften und
- die Nichtbanken.

Mit Vollmer wird zur Beachtung des geldpolitischen Umfeldes im Eurosystem eine exogene Geldbasis  $B^{ex}$  definiert, die ausschließlich von der monetären Instanz beeinflusst werden kann. Hierfür muss die monetäre Basis  $B$  im Rahmen des Eurosystems um die Kredite aus Inanspruchnahme der Spitzenrefinanzierungsfazilität (im Folgenden:  $SRF$ ) bereinigt werden.<sup>399</sup> Für die exogene Basis gilt damit:

$$B^{ex} = B - SRF \quad (12)$$

Zur Darstellung des Geschäftsbankensektors (= Kreditgenossenschaften) wird folgende konsolidierte Bilanz verwendet:

<b>Geschäftsbanken</b>			
Aktiva		Passiva	
Mindestreserven	$B_K^{MRS}$	Hauptrefinanzierungskredite	$HRF$
Überschussreserven	$B_K^{UR}$	Spitzenrefinanzierungskredite	$SRF$
Wertpapiere	$WP$	Sichteinlagen	$DE$
Kredite	$KR$	Festgelder	$FE$
		Kündigungsgelder	$KE$
		Inhaberschuldverschreibungen	$IHS$

Tabelle 11: Konsolidierte Bilanz

Quelle: In Anlehnung an Vollmer (2003)

<sup>398</sup>Vgl. Claassen (1980), S. 217ff.

<sup>399</sup>Die Thematik der exogenen Geldbasis im ehemaligen geldpolitischen System im Vergleich zum Eurosystem wurde in Kapitel 5.9 bei der Diskussion von Läubers Modell diskutiert. Problematisch bei der Analyse der Spitzenrefinanzierungsfazilität ist, dass die Verschuldungsmöglichkeiten beim Eurosystem über die  $SRF$  nicht kontingentiert sind. Hier liegt ein Unterschied zum alten geldpolitischen System, bei dem es zumindest im Rahmen der Diskontkredite (jedoch nicht bei den Lombardkrediten) den Geschäftsbanken mitgeteilte Obergrenzen gab - die Rediskontkontingente.

Im Unterschied zu Vollmers Ansatz werden auf der Aktivseite zusätzlich Wertpapiere berücksichtigt. Die Wertpapiere sind hier definiert als von Nichtbanken emittierte festverzinsliche und risikolose Wertpapiere. Sie bilden in der Realität eine beachtliche Position der Aktivseite.<sup>400</sup> Damit wird die für Kreditgenossenschaften typische Struktur der Aktivseite nachgebildet.

Auf der Passivseite werden die bei Vollmer genannten Geldmarktpapiere durch Inhaberschuldverschreibungen (im Folgenden: IHS) ersetzt. IHS und Geldmarktpapiere zählen zwar beide zur Bilanzposition Passiva 3, den verbrieften Verbindlichkeiten.<sup>401</sup> Jedoch handelt es sich bei den verbrieften Verbindlichkeiten der Kreditgenossenschaften in der Praxis ausschließlich um begebene Schuldverschreibungen, die nicht am Geldmarkt gehandelt werden. Kreditgenossenschaften verfügen nicht über ein entsprechend anerkanntes Rating, so dass sie Geldmarktpapiere nur mit einem hohen Spread emittieren könnten.

Damit kann die konsolidierte Bilanz des (genossenschaftlichen) Bankensystems auch in Gleichungsform dargestellt werden:

$$B_K^{MRS} + B_K^{\ddot{U}R} + WP + KR = HRF + SRF + DE + FE + KE + IHS \quad (13)$$

Es wird mit Vollmer angenommen, dass die Sichteinlagen  $DE$  die Referenzgröße für alle gewünschten Aktiv- und Passivpositionen bildet. Alle Positionen werden proportional zu  $DE$  gehalten.<sup>402</sup> Mit dieser Annahme wird somit das bei der mikroökonomischen Analyse als Portfolioreferenz verwendete Geschäftsvolumen durch die Sichteinlagen ersetzt.

Division beider Gleichungsseiten durch  $DE$  ergibt:

$$r + b + l = h + s + 1 + f + k + \gamma \quad (14)$$

---

<sup>400</sup>Vgl. Abschnitt 6.2.2, Tabelle 8.

<sup>401</sup>Vgl. RechKredV, §22.

<sup>402</sup>Hierbei wird angenommen, dass  $DE$  stabil ist und primär durch den Geldschöpfungsprozess variiert wird - also als Spiegelbild der tatsächlichen Kreditvergabe. Die Analyse konzentriert sich somit auf die aktive Schöpfung von Sekundärgeld, nicht auf die aus der von Kunden veranlassten passiven Geldschöpfung.

Es gilt:

$$r = \frac{B_K^{MRS} + B_K^{\ddot{U}R}}{DE} \quad \text{Reservekoeffizient} \quad (15)$$

$$b = \frac{WP}{DE} \quad \text{Wertpapierkoeffizient} \quad (16)$$

$$l = \frac{KR}{DE} \quad \text{Kreditangebotskoeffizient} \quad (17)$$

$$h = \frac{HRF}{DE} \quad \text{Hauptrefinanzierungskoeffizient} \quad (18)$$

$$s = \frac{SRF}{DE} \quad \text{Spitzenrefinanzierungskoeffizient} \quad (19)$$

$$f = \frac{FE}{DE} \quad \text{Festeinlagenkoeffizient} \quad (20)$$

$$k = \frac{KE}{DE} \quad \text{Kündigungseinlagenkoeffizient} \quad (21)$$

$$\gamma = \frac{IHS}{DE} \quad \text{IHS-Koeffizient} \quad (22)$$

Analog Vollmers Vorgehen wird  $M_1$  als die im Kreditmarktmodell betrachtete Geldmenge gewählt. Für sie gilt:

$$M_1 = B_{NB}^C + DE \quad (23)$$

Die eng abgegrenzte Geldmenge  $M_1$  setzt sich somit als Summe aus der Bargeldhaltung der Nichtbanken  $B_{NB}^C$  und den bei den Kreditgenossenschaften gehaltenen Sichteinlagen der Nichtbanken zusammen.

Für den Bargeldhaltungskoeffizienten  $c$  gilt:  $c = \frac{B_{NB}^C}{DE}$ . Somit lässt sich  $M_1$  umschreiben:

$$M_1 = cDE + DE = (c + 1)DE \quad (24)$$

Für die exogene monetäre Basis gilt:

$$B^{ex} = B - SRF \quad (25)$$

$$B^{ex} = B_{NB}^C + B_K^{MRS} + B_K^{\ddot{U}R} - SRF \quad (26)$$

$$B^{ex} = cDE + rDE - sDE \quad (27)$$

$$B^{ex} = (c + r - s)DE \quad (28)$$

$$(29)$$

Division der Bestimmungsgleichungen für  $M_1$  und  $B^{ex}$  und nachfolgende Umformung ergibt:

$$M_1 = \frac{c+1}{c+r-s} B^{ex} = m_1^{ex} B^{ex} \quad (30)$$

$m_1^{ex}$  ist der auf die exogene Basis bezogene Geldangebotsmultiplikator. Das Kreditangebot des Geschäftsbankensektors ergibt sich wie folgt:

$$KR^s = lDE \quad (31)$$

Aus der Bestimmung der exogenen monetären Basis folgt:

$$DE = \frac{B^{ex}}{(c+r-s)} \quad (32)$$

Damit lässt sich das Kreditangebot umschreiben:

$$KR^s = l \frac{B^{ex}}{(c+r-s)} \quad (33)$$

$$KR^s = \frac{l}{(c+r-s)B^{ex}} \quad (34)$$

$$KR^s = m_K^{ex} B^{ex} \quad (35)$$

$m_K^{ex}$  ist der auf die exogene monetäre Basis bezogene Kreditangebotsmultiplikator.<sup>403</sup>

### Die Verhaltenshypothesen

Die Überführung des Definitionsrahmens in ein Geldangebotsmodell erfordert Hypothesen zur Beschreibung des Verhaltens der Banken und Nichtbanken.

#### *Verhaltenshypothesen für den Geschäftsbankensektor*

Die erste Verhaltenshypothese betrifft das aggregierte Kreditangebot. Aus der mikroökonomischen Analyse ergab sich ebenso wie aus den Praktikergesprächen, dass das maximale Kreditangebot der repräsentativen Kreditgenossenschaft deutlich unterhalb des rechtlich möglichen (KWG-Grenzen) maximalen Kreditangebotes liegt. Hier greifen die internen Steuerungsmechanismen der Bank. Dieses maximale Kreditangebot gilt nun auch in aggregierter Betrachtung und wird im Folgenden mit  $KR_{max}^s$  bezeichnet.

Damit kann  $KR^s$  präzisiert werden:

$$KR^s = \begin{cases} m_K^{ex} B^{ex} & : \text{für } KR^s < KR_{max}^s \\ KR_{max}^s & : \text{sonst} \end{cases}$$

---

<sup>403</sup>Vgl. Vollmer (2003), S. 232.

Unterhalb der absoluten Kreditobergrenze bestimmt sich das aggregierte Kreditangebot über die Koeffizienten  $l$ ,  $r$  und  $s$ . Betrachtet wird zusätzlich der Wertpapierkoeffizient  $b$  mit seinen Bestimmungsfaktoren. Die Ableitung von Verhaltenshypothesen erfolgt unter den Annahmen einer kurzfristigen Betrachtung sowie der ermittelten Bilanzstrukturen und Verhaltensmuster von Kreditgenossenschaften.

Für  $l$  gilt:

$$l = l(i_{KR}, i_{EF}, i_{HRF}, i_{SRF}, i_{WP}, mrs) \quad (36)$$

Hierbei gilt:

$$\frac{\delta l}{\delta i_{KR}} > 0 \quad (37)$$

$$\frac{\delta l}{\delta i_{EF}} \approx 0 \quad (38)$$

$$\frac{\delta l}{\delta i_{HRF}} \approx 0 \quad (39)$$

$$\frac{\delta l}{\delta i_{SRF}} \approx 0 \quad (40)$$

$$\frac{\delta l}{\delta i_{WP}} \approx 0 \quad (41)$$

$$\frac{\delta l}{\delta mrs} \approx 0 \quad (42)$$

Die Gruppe der Kreditgenossenschaften wird in der kurzen Frist mit ihrer Kreditvergabe primär nur auf Veränderungen des Kreditzinses reagieren. Das gruppenspezifische Reaktionsverhalten zeigt sich deutlich, wenn ein restriktiver monetärer Impuls in Form eines erhöhten Mindestreservesatzes angenommen wird. Die Kreditgenossenschaften werden die entstandene Liquiditätsverknappung nicht über eine restriktivere Kreditvergabe kompensieren. Zwar kann in der aggregierten Betrachtung kein Liquiditätsausgleich über den Abbau von Forderungen an Banken erfolgen. Jedoch werden Wertpapiere veräußert. Sie stehen in enger Substitutionsbeziehung zu den Krediten.

Für den Reservehaltungskoeffizienten  $r$  gilt:

$$r = r(mrs, i_{KR}, i_{EF}) \quad (43)$$

Zu beachten ist, dass die Kreditgenossenschaften in der Praxis fast keine Überschussreserven bei der monetären Instanz halten. Dann gilt  $r \approx mrs$ .

Es ergeben sich folgende Verhaltenshypothesen:

$$\frac{\delta r}{\delta mrs} = 1 \quad (44)$$

$$\frac{\delta r}{\delta i_{KR}} \approx 0 \quad (45)$$

$$\frac{\delta r}{\delta i_{EF}} \approx 0 \quad (46)$$

$$(47)$$

Die Banken halten keine signifikant messbare Überschussreserve, sondern aus betriebswirtschaftlichen Gründen möglichst exakt - nur - die gesetzlich vorgegebene Mindestreserve. Diese wiederum reagiert nicht nennenswert auf Veränderungen der Zinssätze im Kreditgeschäft bzw. des Zinssatzes für die Einlagenfazilität: Wenn die gesamte Reservehaltung annähernd deckungsgleich mit der Mindestreserve ist, besteht kein Potenzial für eine Verringerung der Reserve als Folge eines sinkenden Zinses auf die Einlagenfazilität bzw. eines steigenden Kreditzinses. Umgekehrt wird bei steigendem Zins auf die Einlagenfazilität bzw. sinkendem Kreditzins nicht die Reservehaltung spürbar erhöht. Die Reservehaltung bleibt auch hier weitgehend auf die Mindestreserve beschränkt; eine Überschussreserve wird nicht aufgebaut.

Auch der Wertpapierkoeffizient  $b$  kann als Funktion dargestellt werden:

$$b = b(i_{KR}, i_{WP}, i_{EF}, i_{HRF}, i_{SRF}, mrs) \quad (48)$$

Das Verhalten des Geschäftsbankensektors bezüglich seines Wertpapierkoeffizienten kann mit folgenden Hypothesen charakterisiert werden:

$$\frac{\delta b}{\delta i_{KR}} < 0 \quad (49)$$

$$\frac{\delta b}{\delta i_{WP}} \approx 0 \quad (50)$$

$$\frac{\delta b}{\delta i_{EF}} \approx 0 \quad (51)$$

$$\frac{\delta b}{\delta i_{HRF}} \approx 0 \quad (52)$$

$$\frac{\delta b}{\delta i_{SRF}} \approx 0 \quad (53)$$

$$\frac{\delta b}{\delta mrs} = -1 \quad (54)$$

Erhöhungen des Kreditzinses führen zu einer Umschichtung im Portfolio zugunsten von Krediten. Erhöhungen des Wertpapierzinssatzes lassen die Wertpapiere relativ zu den Krediten interessanter erscheinen. Jedoch werden die Geschäftsbanken in der kurzen Sicht keine spürbare Umschichtung aus den Krediten in die Wertpapiere vornehmen.

Diese Hypothese wird von den Expertengesprächen gestützt. Während der Wertpapierbestand auf Variationen der Zinsen von Einlagenfazilität, Hauptrefinanzierungsgeschäft und Spitzenrefinanzierungsfazilität kaum reagiert, trägt er die Last der Anpassungen bei der Erhöhung des Mindestreservesatzes: Liegt ein dadurch bedingtes spürbares Liquiditätsproblem vor, werden Wertpapiere verkauft - nicht Kredite gekündigt.

Zuletzt wird noch der Spitzenrefinanzierungskoeffizient betrachtet:

$$s = s(i_{KR}, i_{SRF}, i_{HRF}) \quad (55)$$

Folgende Verhaltenshypothesen gelten:

$$\frac{\delta s}{\delta i_{KR}} \approx 0 \quad (56)$$

$$\frac{\delta s}{\delta i_{SRF}} \approx 0 \quad (57)$$

$$\frac{\delta s}{\delta i_{HRF}} \approx 0 \quad (58)$$

Somit stellt dieser Koeffizient näherungsweise eine Konstante dar. Die mikroökonomische Analyse und die Befragungen zeigten darüber hinaus, dass  $s$  kaum größer als Null ist. Im ermittelten Umfeld, das durch die analysierten Bilanzstrukturen charakterisiert ist, wird die Spitzenrefinanzierungsfazilität kaum in Anspruch genommen.

Das Verhalten der Nichtbanken wird über ihren Bargeldhaltungskoeffizienten und ihre aggregierte Kreditnachfrage abgebildet.<sup>404</sup>

Die Bargeldhaltung weist folgende Bestimmungsfaktoren auf:

$$c = c(i_{FE}, i_{KE}, i_{IHS}, W) \quad (59)$$

Für die Reaktion des Koeffizienten gelten in Anlehnung an Vollmer folgende Annahmen.<sup>405</sup>

$$\frac{\delta c}{\delta i_{FE}} > 0 \quad (60)$$

$$\frac{\delta c}{\delta i_{KE}} > 0 \quad (61)$$

$$\frac{\delta c}{\delta i_{IHS}} > 0 \quad (62)$$

$$\frac{\delta c}{\delta W} < 0 \quad (63)$$

$$(64)$$

---

<sup>404</sup>Vgl. Vollmer (2003), S. 233.

<sup>405</sup>Vgl. Vollmer (2003), S. 233.

Angenommen wird, dass die Substitutionsbeziehung zwischen täglich fälligen Einlagen zu Festgeldern, Kündigungsgeldern und bankseitig begebenen Inhaberschuldverschreibungen enger ist als diejenige des Bargeldes zu diesen Positionen. Somit führt ein Zinsanstieg dieser Anlageformen dazu, dass die Nachfrage nach Sichteinlagen relativ stärker sinkt als diejenige nach Bargeld. In der Konsequenz steigt der Bargeldhaltungskoeffizient.

Für die aggregierte Kreditnachfrage:

$$KR^d = KR^d(i_{KR}, i_{SK}^*, Y) \quad (65)$$

gilt:

$$\frac{\delta KR^d}{\delta i_{KR}} < 0 \quad (66)$$

$$\frac{\delta KR^d}{\delta i_{SK}^*} > 0 \quad (67)$$

$$\frac{\delta KR^d}{\delta Y} > 0 \quad (68)$$

$$(69)$$

Die Kreditnachfrage fällt somit im Kreditzins und ist eine steigende Funktion in der erwarteten Ertragsrate auf das Sachkapital sowie im Volkseinkommen.

#### Die Gleichgewichtsbedingung des Kreditmarktes

Das Gleichgewicht auf dem Kreditmarkt ist erreicht, wenn gilt:

$$KR^s = m_K^{ex} B^{ex} = KR^d(i_{KR}, i_{SK}^*, Y) \quad (70)$$

Im Gleichgewicht wird der gleichgewichtige Kreditzins  $i_{KR}^*$  und das gleichgewichtige Kreditvolumen  $KR^*$  bestimmt. Zugleich ist auch das Geldangebot  $M_1^*$  determiniert.

Diese Zusammenhänge werden unter Berücksichtigung der absoluten Kreditobergrenze in der folgenden Grafik dargestellt.

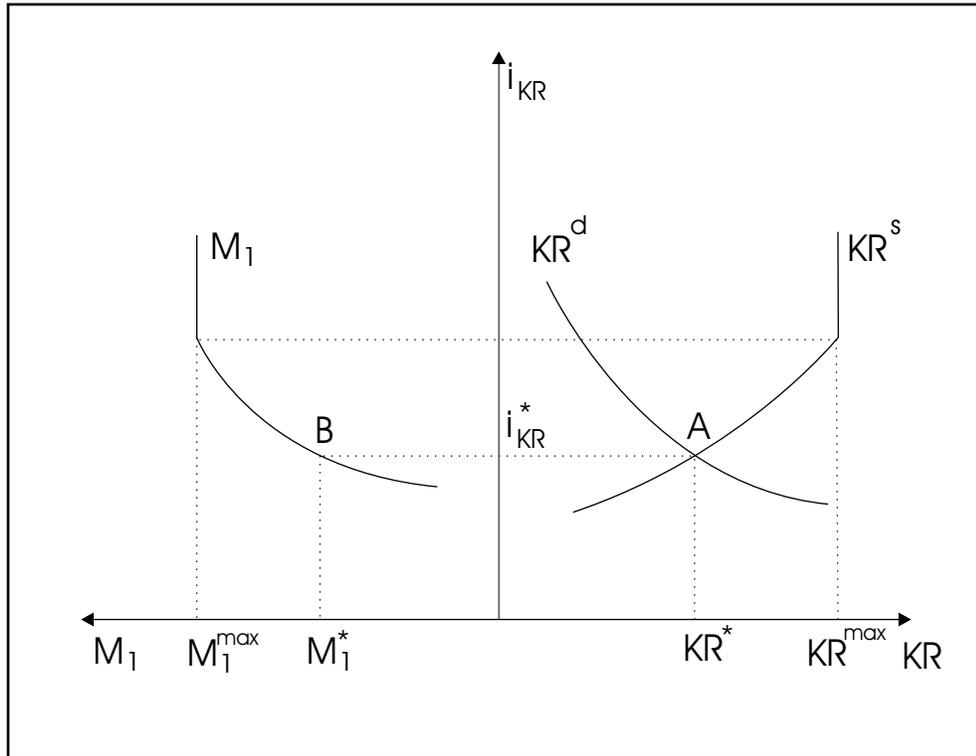


Abbildung 6: Gleichgewicht am Kreditmarkt

Abbildung 6 zeigt, wie auf dem Kreditmarkt das gesamtwirtschaftliche Geldangebot  $M_1$  bestimmt wird. Die vom Bankensektor gewünschte Kreditobergrenze  $KR^{max}$  determiniert bei gegebener Basisgeldmenge c.p. auch  $M_1$  auf den Maximalwert  $M_1^{max}$ .

Unter Beachtung der Verhaltenshypothesen gilt für die Geldmenge  $M_1$ :

$$M_1 = \frac{c(i_{FE}, i_{KE}, i_{IHS}, W) + 1}{c(i_{FE}, i_{KE}, i_{IHS}, W) + r(mrs, i_{EF}, i_{KR}) - s(i_{KR}, i_{SRF}, i_{HRF})} B^{ex} = m_1^{ex} B^{ex} \quad (71)$$

Die detaillierte Analyse der Verhaltenshypothesen für die Kreditgenossenschaften ergab, dass  $r$  annähernd deckungsgleich mit  $mrs$  ist und unter den gegebenen Annahmen als Funktion nur von  $mrs$  dargestellt werden kann.  $s$  wiederum ist eine Konstante und betragsmäßig annähernd Null.

Damit gilt für den Zusammenhang von Geldmenge  $M_1$  und ihrem Multiplikator:

$$M_1 = \frac{c(i_{FE}, i_{KE}, i_{IHS}, W) + 1}{c(i_{FE}, i_{KE}, i_{IHS}, W) + r(mrs)} B^{ex} = m_1^{ex} B^{ex} \quad (72)$$

Diese Gleichung impliziert, dass der Geschäftsbankensektor, bestünde er ausschließlich

aus Kreditgenossenschaften des analysierten Typs, stabilisierend auf den Multiplikator und damit auf das nominale Aggregat  $M_1$  einwirkt. Die monetäre Instanz hat im Vergleich zum Grundmodell einen vergleichsweise robusteren Geschäftsbankensektor als Partner. Sie kann das nominale Aggregat über Variationen der exogenen Basis c.p. leichter steuern.

Auf dieser Basis können die weiter gefassten Geldmengenaggregate, insbesondere  $M_3$ , unschwer betrachtet werden: Es ist das Verhalten der Nichtbanken, insbesondere ihre Neigung zur Umschichtung ihres Portfolios, das zu größerer Instabilität des Multiplikators  $m_3$  im Vergleich zum analysierten Multiplikator  $m_1$  führen kann. Der Geschäftsbankensektor in Form der Kreditgenossenschaften ist auch bei dieser Betrachtung vergleichsweise stabil.

Unter der Annahme eines stabilen Verhaltens der Nichtbanken ist jedoch auch die Annahme eines stabilen  $m_3$ -Multiplikators realistisch.

### Störungen des Gleichgewichts am Kreditmarkt - die Angebotsseite

Fall 1: Expansive Variation der Kreditobergrenze

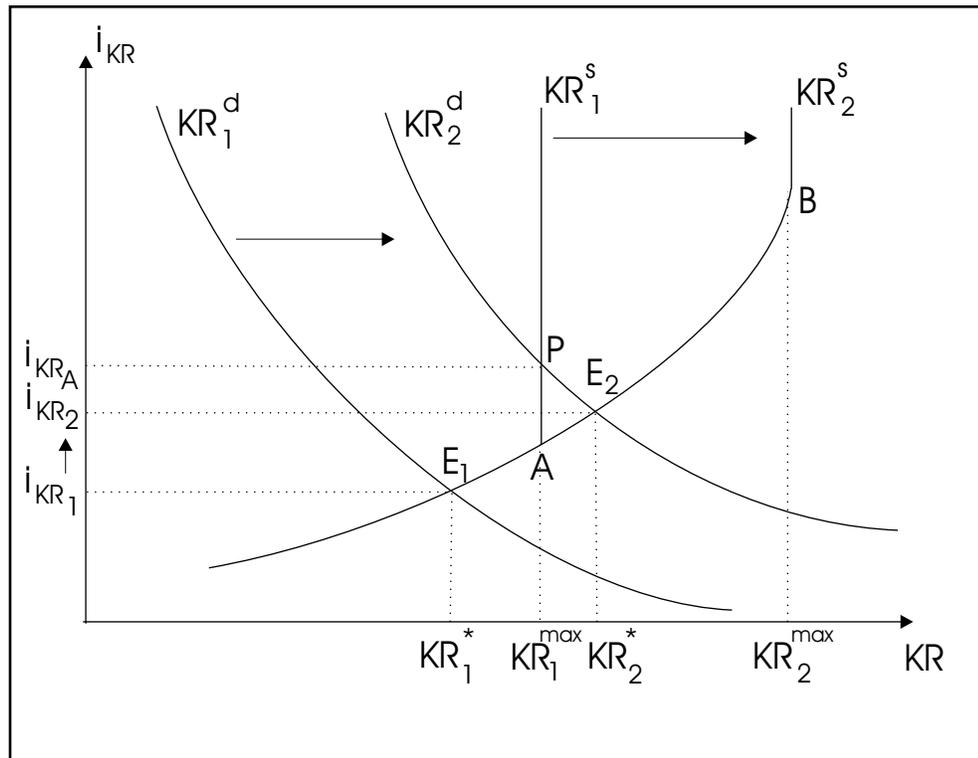


Abbildung 7: Erhöhung der Kreditobergrenze

Dieser Fall zeigt die Auswirkungen einer erhöhten maximalen Kreditvergabebereitschaft. Ausgehend von einem bestehenden Gleichgewicht am Kreditmarkt (Punkt  $E_1$  mit dem beim Zins  $i_{KR_1}$  realisierten Kreditvolumen  $KR_1^*$ ) verschiebe sich die Kreditnachfrage von  $KR_1^d$  hin zur neuen Kreditnachfragekurve  $KR_2^d$ .

Diese schneidet die ursprüngliche Kreditangebotskurve  $KR_1^s$  im Punkt  $P$  und damit im unelastischen Bereich des Kreditangebotes. Die Kreditangebotskurve verläuft, beginnend mit dem Punkt  $A$  parallel zur Ordinate mit dem Abstand der Kreditobergrenze  $KR_1^{max}$ .

Somit wird nur ein Teil der zusätzlichen Kreditnachfrage befriedigt. Der gleichgewichtige Zinssatz ist  $i_{KR_A}$ .

Der Geschäftsbankensektor besteht jedoch ausschließlich aus Kreditgenossenschaften des repräsentativen Typs. Deshalb gibt es die Bereitschaft, die Kreditobergrenze kurzfristig zu erhöhen.

Die Banken erhöhen damit den Anteil ihres Kreditgeschäfts über die Werte ihres Zielsystemes hinaus, um ihrem Förderauftrag nachzukommen. Sie operieren damit zwar weiterhin auf ihrer ökonomisch korrekten Grenzkostenfunktion und haben damit auch beim vergrößerten Volumen den erwarteten Verlust eingepreist. Jedoch nehmen sie mit der Kreditausweitung c.p. einen höheren unerwarteten Verlust in Kauf; sie erhöhen ihr Portfoliorisiko absolut.

Die Kreditobergrenze verschiebt sich nun von  $KR_1^{max}$  auf  $KR_2^{max}$ . Der unelastische Bereich der neuen Kreditangebotskurve  $KR_2^s$  beginnt im Punkt  $B$ .<sup>406</sup>

Es ergibt sich der neue Gleichgewichtspunkt  $E_2$  mit dem beim Zins  $i_{KR_2}$  realisierten Kreditvolumen  $KR_2^*$ . Damit wird im Vergleich zum ursprünglichen Kreditangebot ein höheres Kreditvolumen bei einem niedrigeren Zins realisiert.

---

<sup>406</sup>Diese neue Obergrenze liegt maximal auf der Höhe der gesetzlich zulässigen maximalen Kreditvergabe.

Fall 2: Starrheit der Angebotskurve

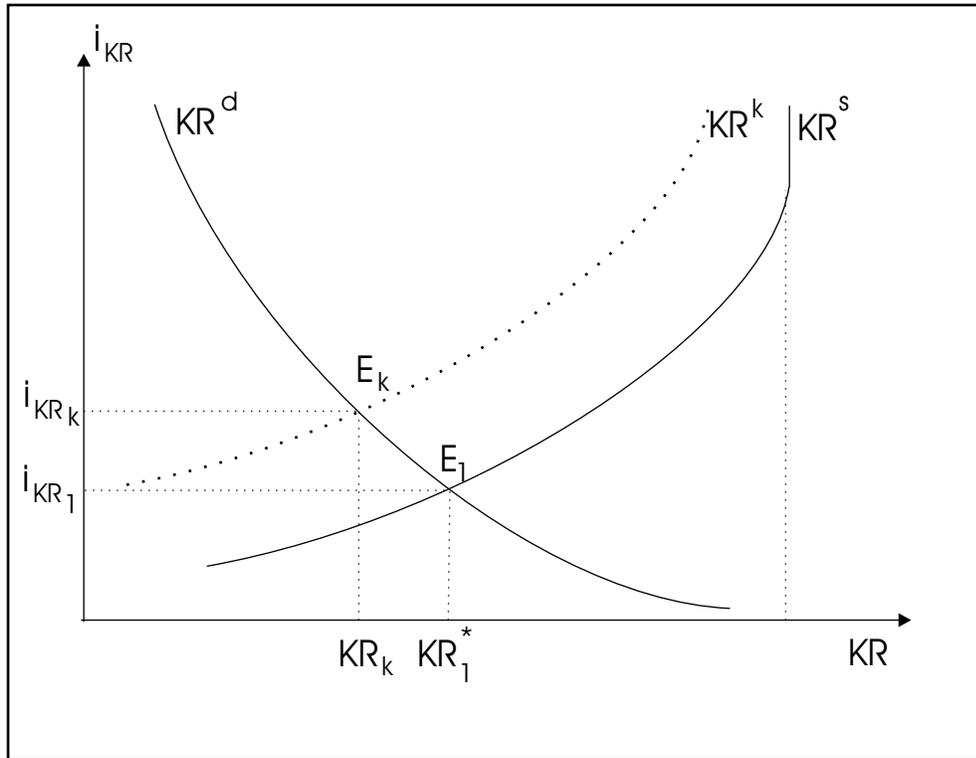


Abbildung 8: Starrheit der Angebotskurve

Diesem Fall kann folgende Situation zugeordnet werden: In einer Rezession habe sich die Bonität der Kreditnehmer verschlechtert und damit ihre jeweilige Ausfallwahrscheinlichkeit erhöht. Der Bankensektor müsste hierauf mit Konditionserhöhungen im Neu- und Bestandsgeschäft reagieren, um die erhöhten Risikokosten abzudecken. Dies ist jedoch nicht der Fall. Der Geschäftsbankensektor verhält sich in dieser kurzfristigen Betrachtung gemäß den mikroökonomischen Analysen (vgl. Abschnitt 5.10, Fall 2) und Expertenbefragungen: Die Kreditgenossenschaften sind bereit, für eine begrenzte Zeit ohne volle Kostendeckung zu operieren. Sie verzichten bewusst auf eine kurzfristige Gewinnmaximierung.

Der Geschäftsbankensektor operiert damit auf Basis einer zu niedrigen Grenzkostenkurve, die nicht beachtet, dass die Ausfallkosten gestiegen sind. Somit verschiebt sich die tatsächliche Kreditangebotskurve  $KR^s$  nicht nach oben hin zu  $KR^k$ . Sie verbleibt vielmehr in ihrer Position, ist also starr. Bei unveränderter aggregierter Kreditnachfrage subventionieren die Kreditgenossenschaften in diesem Fall ihre Kreditnehmer. Die Banken übernehmen damit zusätzliches wirtschaftliches Risiko. Die Banken verhalten sich somit entgegen den Voraussagen des credit view bzw. des credit crunch: Anstatt eine rezessive Phase über ein verringertes Kreditangebot zu verschärfen, halten sie das An-

gebot (in der kurzen Frist) aufrecht.

Exkurs: Die Nachfrageseite

Abschließend wird noch ein Fall betrachtet, der sich aus der Risikoneigung der Kreditgenossenschaften ergibt. Im vierten Abschnitt des fünften Kapitels wurde abgeleitet, dass Kreditgenossenschaften Kreditnehmern, deren Ausfallwahrscheinlichkeit eine maximal akzeptierte Obergrenze überschreitet, keine Kredite vergeben - unabhängig vom gebotenen Zinssatz. Es gibt also nicht nur eine aus durch maximale Volumina definierte Kreditobergrenze, sondern auch eine unter Bonitäts Gesichtspunkten abgeleitete Risikoobergrenze. Dieser Fall wird in Abbildung 9 einbezogen:

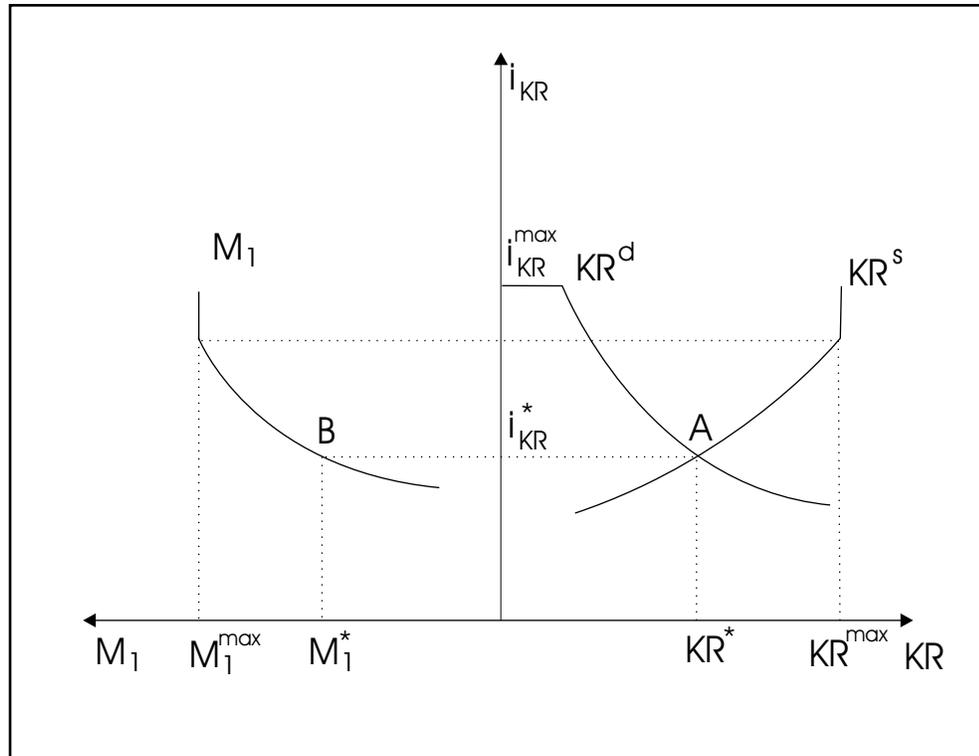


Abbildung 9: Das Kreditmarktmodell - die Nachfrageseite

Die Risikoobergrenze wird als horizontaler Abschnitt der Kreditnachfragefunktion dargestellt. Dem liegt folgender Gedanke zugrunde: Am Kreditmarkt herrscht Transparenz. Der Geschäftsbankensektor kennt die Ausfallwahrscheinlichkeiten der Kreditnachfrager. Es besteht eine direkte Korrelation zwischen gebotenen Zins und Ausfallwahrscheinlichkeit. Kreditnehmer, deren Ausfallwahrscheinlichkeit die bonitätsmäßige Risikoobergrenze (sie wird umgerechnet in den Zinssatz und entspricht  $i_{KR}^{max}$ ) der Banken überschreitet, kommen nicht zum Zuge.

Damit ergibt sich eine modifizierte Kreditnachfrage. Sie kann als effektive Kreditnachfrage bezeichnet werden.

Es ist denkbar, dass sich die bonitätsmäßige Risikoobergrenze mit der Kreditnachfragekurve verschiebt. So könnte es bei steigendem Volkseinkommen zu einer Parallelverschiebung von  $KR^d$  nach oben kommen. Es ergäbe sich eine steigende Kreditnachfrage bei allen Zinssätzen.

#### Fazit: Vergleich mit den Aussagen des B/M-Grundmodells

In diesem Abschnitt wurde das laufende Kreditvergabeverhalten der Kreditgenossenschaften aufgezeigt. Dabei zeigte sich, dass sich das Gruppenverhalten im laufenden Geldangebotsprozess mit einer modifizierten Variante des Kreditmarktmodells von Brunner/Meltzer darstellen lässt.

Das erweiterte Kreditmarktmodell ging über in die Darstellung zweier Sonderfälle. Die kurzfristige Bereitschaft zu einer erhöhten Kreditvergabe äußert sich im ersten Fall in einer zeitweisen Rechtsverschiebung der Kreditobergrenze. Diese Situation kann als Umsetzung des Förderauftrags in Boomphasen interpretiert werden. Die Kreditgenossenschaften erhöhen ihre Kreditvergabe temporär über das eigentliche Ziel hinaus. Sie erhalten zwar hierfür die erwarteten Ausfallkosten über den Preis, erhöhen jedoch absolut betrachtet ihr Portfoliorisiko.

Im zweiten Fall hingegen operiert der Bankensektor auf einer zu niedrigen Grenzkostenkurve. Dies kann als der bewusste Verzicht auf eine risikoorientierte Preisfindung in Rezessionsphasen interpretiert werden. Es wird temporär ein erhöhter erwarteter Verlust ohne Gegenleistung in Kauf genommen.

Die Analyse ergibt somit, dass der Kreditangebotskoeffizient der Kreditgenossenschaften kurzfristig schwanken kann. Hierbei ist er jedoch als Ausdruck des genossenschaftlichen Zielsystemes nach unten starr und nach oben beweglich.

Langfristig jedoch ist der aggregierte Kreditangebotskoeffizient stabil. Die Kreditgenossenschaften passen ihn wieder an das unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten optimale Portfolio an.

In beiden Fällen führt das Verhalten der Kreditgenossenschaften zu einer übergangsweise höheren Geldmenge. Jedoch zeigt die Multiplikatorbetrachtung, dass das Verhalten der Kreditgenossenschaften im Vergleich zum Grundmodell besser kalkulierbar ist.

Abschließend wurde noch kurz auf eine Besonderheit der Nachfrageseite eingegangen: Die Darstellung der bonitätsmäßigen Risikoobergrenze in Form der effektiven Nachfrage. Ihre Einbeziehung vervollständigt das Kreditmarktmodell. Es zeigt sich aber, dass die bonitätsmäßige Kreditobergrenze ebenso wie die volumenmäßige Kreditobergrenze auf Grenzbereiche konzentriert ist, die im laufenden Geldangebotsprozess von unterge-

ordneter Bedeutung sind.

Bei der Diskussion der Lageparameter der Kurven wurde bewusst auf die Wirkung monetärer Impulse verzichtet. Dies hätte z.B. eine Erhöhung der Basisgeldmenge sein können, die sich in einer Rechtsverschiebung der aggregierten Kreditangebotskurve äußert.

Deren Auswirkung auf das aggregierte Kreditvergabeverhalten wird jedoch im nächsten Abschnitt vorgestellt. Dort wird die erste Stufe im Transmissionsprozess der relativen Preise als analytische Methode gewählt. Damit kann das Zusammenspiel des Bankkreditmarktes insbesondere mit dem Markt für Rentenpapiere umfassender erläutert werden.

#### **6.4 Impulsverhalten: Integration in den Transmissionsmechanismus der relativen Preise**

Im zweiten Abschnitt des zweiten Kapitels wurden die verschiedenen Transmissionskonzepte vorgestellt. Der Zinskanal<sup>407</sup> in seiner bekanntesten Darstellungsform des IS/LM-Modells weist den Geschäftsbanken keine besondere Funktion zu. Ein Kreditmarkt im Sinne eines Marktes für Bankkredite wird überhaupt nicht behandelt. Finanzierungen erfolgen ausschließlich über die Emission von Bonds, Banken werden nicht benötigt.

Anders der Kreditkanal in seiner engen Ausprägung des Bankenkanals: Geschäftsbanken sind entscheidend für die Transmission monetärer Impulse. Der Kreditkanal verfügt darüber hinaus über eine umfangreiche Mikrofundierung, die sich zu einem großen Teil, aber nicht ausschließlich, mit der Thematik der Kreditrationierung als Folge asymmetrischer Information befasst. Die Gültigkeit des Kreditkanals hängt von wenigen Kernpunkten ab:

- Es gibt zumindest eine nicht unerhebliche Gruppe von Kreditnehmern, die sich nur über Bankkredite finanzieren können, somit keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben.
- Die Kapitalmärkte sind nicht vollkommen.
- Für die Portfoliopräferenzen der Geschäftsbanken gilt: Sie werden bei einem restriktiven monetären Impuls auch ihr Kreditportfolio abbauen, nicht nur ihre liquiden Wertpapiere. Kredite sind somit nur begrenzt als Substitute für Wertpapiere geeignet.

Die mikroökonomische Analyse hat die erste Voraussetzung für die gewerblichen Kreditnehmer der genossenschaftlichen Kreditinstitute bestätigt: Gerade deren Kunden haben i.d.R. keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt, sie sind von Banken abhängig. Für größere Unternehmen hingegen gibt es mit der zunehmenden Breite und Tiefe der Kapitalmärkte bessere Möglichkeiten, sich unabhängig von Banken zu finanzieren. Somit ist

---

<sup>407</sup>Auf die detaillierte Beurteilung des Wechselkurskanals wird hier verzichtet. Er ist für die Themenstellung einerseits nicht relevant, andererseits analog zum Zinskanal. Vgl. hierzu auch Kap. 2.2.3.

die erste Voraussetzung gegeben, aber nur für kleine und mittelgroße Unternehmen.

Die diskutierten Schwierigkeiten kleiner und mittelgroßer Unternehmen, sich unabhängig von Banken Fremdkapital zu beschaffen, zeigen, dass zumindest in diesem Segment derzeit noch Unvollkommenheiten auf den Kapitalmärkten existieren.

Die Portfoliopräferenzen der Kreditgenossenschaften bestätigen jedoch die dritte Prämisse des Kreditkanals nicht. Die mikroökonomische Analyse der Kreditvergabe, das abgeleitete Impulsverhalten und die Gespräche mit Bankpraktikern zeigen ein anderes Bild. Einerseits sind die Liquiditätsreserven der genossenschaftlichen Kreditinstitute hoch. Andererseits werden sie im Falle einer Liquiditätsverknappung genutzt, um das Kreditportfolio zu schützen. Der Schutz des Kreditportfolios hat bei den Kreditgenossenschaften drei Ursachen:

- Kredite sind in absoluter Betrachtung die ertragsstärksten Aktiva.
- Die im Vergleich insbesondere zu den Großbanken hohen Zinsspannen zeigen, dass auch das relative Volumen der Kredite an Bilanzvolumen und Ertrag bei Kreditgenossenschaften sehr hoch ist. Kredite sind das Kerngeschäft.
- Der Förderauftrag erzeugt ein vergleichsweise enges Verhältnis zu den Kreditnehmern. Die Kündigung von Krediten erfolgt nur dann, wenn es unumgänglich ist.

Damit ist der Kreditkanal nicht der geeignete Ansatz, um das Transmissionsverhalten der Primärgenossenschaften zu erklären. Auch das mit dem Kreditkanal verwandte Konzept der „Kreditklemme“ ist aus diesen Gründen mit dem Transmissionsverhalten der Kreditgenossenschaften nicht kompatibel: Weder reduzieren die Kreditgenossenschaften im Regelfall bei einer restriktiven geldpolitischen Maßnahme ihr Kreditportfolio (= Kreditkanal), noch heben sie in schwierigen Zeiten bonitätsunabhängig alle Kreditkonditionen an, so dass es hierdurch zu Kreditrationierung kommt (= Kreditklemme).

Zwar steht eine mikroökonomische Untersuchung nebst Aggregation für andere Bankengruppen in diesem Sinne noch aus. Jedoch gibt es empirische Studien, die aus der Makrosicht nicht nur die hier gewonnenen Erkenntnisse für die Kreditgenossenschaften bestätigen, sondern auch plausible Verhaltensweisen der anderen Bankengruppen aufzeigen. Zu dieser Thematik werden in Kapitel 6.6 einige empirische Studien kritisch gewürdigt.

Abschließend soll nun noch der Transmissionsmechanismus der relativen Preise auf seine Eignung für die Modellierung des Verhaltens der Kreditgenossenschaften betrachtet werden. Der Übertragungskanal der relativen Preise wurde im Abschnitt 2.2.5 dargestellt; insbesondere hinsichtlich des ersten Schritts der Transmission - des Liquiditätseffektes. Es wurde deutlich, dass innerhalb dieser ersten Stufe ein vielschichtiger und zeitverschobener Komplex von Anpassungen innerhalb des Portfolios der Banken erfolgt. Das Portfolio wird optimiert (= laufende Kreditvergabe) und nach einem monetären Impuls

(= Transmissionsverhalten) angepasst. Dabei sind Erwartungen sowie Such- und Informationskosten zu berücksichtigen, wodurch der Anpassungsprozess verzögert wird.

Die Gegenüberstellung mit den mikroökonomischen Ergebnissen und den Praktikergesprächen zeigt, dass der Kanal der relativen Preise das Verhalten der Kreditgenossenschaften relativ gut integrieren kann. Sowohl die Portfoliostruktur mit ihrer Konzentration auf das ertragsstarke Kreditgeschäft als auch das aggregierte Impulsverhalten können mit diesem Übertragungskanal gut angenähert werden.

Grundlage der Darstellung des Transmissionsmechanismus´ der relativen Preise sind der von Brunner geschaffene Rahmen<sup>408</sup> sowie Cassels detaillierte Darstellung des Impulses.<sup>409</sup>

Zunächst wird die Ausgangslage vorgestellt, anschließend werden ein expansiver und ein monetärer Impuls analysiert.<sup>410</sup>

Wie vorher abgeleitet wurde, handelt es sich bei diesem Impuls entweder um eine aus Sicht der Kreditgenossenschaften deutliche Anpassung der Mindestreserve oder um eine deutliche Kontraktion oder Ausweitung im Tendarverfahren des Hauptrefinanzierungsgeschäftes(HRG).<sup>411</sup> Das Instrument der Mindestreserve wird deshalb analysiert, weil sein Einsatz aus Bankensicht nicht lediglich Angebotscharakter hat, sondern die Banken unmittelbar und unvermeidlich trifft. Kreditgenossenschaften nehmen an Offenmarktgeschäften hingegen i.d.R. lediglich teil, um die aufgenommenen Mittel anderweitig anzulegen - nicht, weil sie es aufgrund eines Liquiditätsbedarfs müssen. Die Charakterisierung der jeweiligen Impulsstärke als „deutlich“ bedeutet, insbesondere für den restriktiven Impuls, dass die Kreditgenossenschaften trotz ihrer typischerweise guten Liquiditätsausstattung reagieren werden.

#### Die Ausgangslage: Gleichgewicht am Geld- und Kreditmarkt

In der Ausgangslage befinde sich die Gruppe der Kreditgenossenschaften im Portfolio-Gleichgewicht. Die Aufteilung der Bilanzpositionen entspreche dem Zielsystem. Die makroökonomischen Geld- und Kreditmärkte befinden sich ebenfalls im Gleichgewicht.

---

<sup>408</sup>Vgl. Brunner (1970).

<sup>409</sup>Vgl. Cassel (1995), S. 150 ff. und sowie Kapitel 2.2.5 dieser Arbeit für Cassels allgemeine, d.h. nicht bankengruppenspezifische, Darstellung des Impulsverhaltens von Geschäftsbanken.

<sup>410</sup>In beiden Fällen erfolgt eine Partialbetrachtung nur der Kreditgenossenschaften. Alle geschilderten Auswirkungen gelten c.p.

<sup>411</sup>Die weitgehende Bedeutungslosigkeit von Leitzinsänderungen für das Kreditvergabeverhalten der Genobanken - im Sinne von mengenmäßigen Reaktionen - wurde ausführlich diskutiert und auch in den Praktikergesprächen bestätigt.

## Der expansive Impuls: Liquiditätsausweitung

Angenommen sei ein starker, „unabwendbarer“ Liquiditätseffekt als Folge einer Senkung der Mindestreservesätze.<sup>412</sup> Es sei angenommen, dass dieser zu Beginn oder am Ende eines Quartals eintrete. Weiterhin wird von bankinternen Reaktionszeiten ausgegangen, wie sie sich aus den Experteninterviews ableiten lassen.

Das Impulsverhalten der Kreditgenossenschaften lässt sich wie folgt beschreiben:

1. Die Liquiditätserhöhung verändert das bisherige Portfoliogleichgewicht zu Gunsten liquider Mittel.
2. Die Kreditgenossenschaften (Abteilungen Rechnungswesen) buchen die freigewordenen Beträge umgehend (taggleich) vom zinslosen LZB-Konto auf die verzinsten Kontokorrentkonten bei der genossenschaftlichen Zentralbank um.
3. Der Geldmarktzins sinkt c.p.
4. Die in den Banken für die Steuerung zuständigen Gremien treffen sich etwa nach zwei Wochen. Die überschüssigen Beträge werden anschließend in sichere Eigenanlagen (Termingelder bei der genossenschaftlichen Zentralbank bzw. festverzinsliche Wertpapiere) umgewandelt.
5. Die Kurse der Rentenpapiere steigen, ihre Rendite fällt.
6. Die Kunden verkaufen ihre Rentenpapiere an die Kreditgenossenschaften und wechseln in deren Passivprodukte. Außerdem tilgen sie Bankkredite.
7. Damit hat sich bei den Kreditgenossenschaften erneut ein ungeplanter Liquiditätsüberschuss ergeben.
8. Um diesen abzubauen, senken sie die Passivzinsen.
9. Die typischerweise vierteljährliche Auswertung der Steuerungsdaten im Kreditgeschäft zeigt den Banken nun einen unerwünschten Rückgang des Anteils des Kreditvolumens an der Bilanzsumme auf.
10. Die Kreditgenossenschaften erhöhen nun ihr Kreditangebot und senken die Kreditzinsen.
11. Das Publikum erhöht dann c.p. seine Kreditnachfrage.
12. Die damit eingetretene erhöhte Kreditvergabe erzeugt zusätzliche Sichteinlagen, die Geldmenge - in enger und weiter Abgrenzung - steigt.

Die Transmissionsphase des Liquiditätseffektes ist damit bei einem expansiven Impuls durch folgende Punkte charakterisiert:

---

<sup>412</sup>Die Analyse geht nicht von den derzeit ohnehin niedrigen Sätzen aus, sondern von einer in der Ausgangslage spürbaren Belastung, die deutlich verringert wird.

- Die Dauer beträgt mindestens ein Quartal, erst danach besteht das erhöhte Kreditangebot.
- Dieser expansive Impuls kann bei anderen Bankengruppe inhaltlich und zeitlich ähnlich ablaufen. Hier treten die Besonderheiten der Kreditgenossenschaften kaum zu Tage.

#### Der kontraktive Impuls: Liquiditätsverlust

Angenommen wird eine deutliche Erhöhung der Mindestreservesätze. Sie wirkt unmittelbar auf die Liquidität und sei so stark, dass die Kreditgenossenschaften trotz ihrer hohen Liquidität zur Reaktion gezwungen sind. Die Gruppe der Kreditgenossenschaften kann auf einen solchen Impuls mit drei unterschiedlichen Portfoliostrategien reagieren:

1. Sie kann ihr Kreditangebot einschränken und letztendlich sogar Kredite kündigen.
2. Sie kann versuchen, ihre Passivseite zu Gunsten von nicht oder kaum mindestreservepflichtigen Einlagen umzuschichten.
3. Sie kann Wertpapiere des Eigenbestandes veräußern und damit ihr Kreditportfolio weitestgehend schützen.

Der erste Weg ist derjenige, den der credit view nahelegt: Als Folge einer nur schwach ausgeprägten Substitutionsbeziehung zwischen Wertpapieren und Krediten (Annahme der „Besonderheit“ des Kredites) würde die Bankengruppe nur begrenzt Wertpapiere abbauen und parallel auch ihr Kreditangebot einschränken. Diese Verhaltensweise wurde bereits mit der Mikroanalyse der repräsentativen Kreditgenossenschaft ausgeschlossen.

Die zweite Strategie stellt eine Option dar, ist jedoch einerseits eher mittel- und langfristig orientiert und andererseits mit Kosten verbunden: Die Kunden müssen über den Preis zur Wechsel der Anlageform veranlasst werden. Da es sich bei den Einlagenmärkten um diejenigen in der Finanzwelt handelt, die vollkommenen Märkten am besten entsprechen, ist dies eine reine Preisstrategie und wird von der Gruppe der Kreditgenossenschaft nur bei Mangel an Alternativen verfolgt.

Die dritte Strategie ist diejenige, die sich aus der mikroökonomischen Betrachtung der repräsentativen Kreditgenossenschaft und ihrer Aggregation zur Gruppe ergibt. Das Zielsystem der repräsentativen Kreditgenossenschaft beruht auf zwei Säulen:

1. langfristige Gewinnmaximierung als Umsetzung des Förderauftrags (Unternehmenssicherung) und
2. kurzfristige Abweichungen hiervon, u.a. eine mögliche Starrheit der Kreditvergabe im Sinne einer Untergrenze, die nicht unterschritten wird, auch wenn es im Kontext ökonomisch sinnvoll wäre, die Vergabe zu beschränken.

Für die Betrachtung des kurzfristigen Impulsverhaltens sind die kurzfristigen, genossenschaftsspezifischen Einflüsse besonders bedeutsam: Weder aus Gründen abgeschwächter Kundenbonität noch als Folge externer Einflüsse - zu denen der monetäre Impuls zählt - werden die Kreditgenossenschaften ihr Kreditangebot kurzfristig deutlich einschränken.

Somit kann das Verhalten beim restriktiven Impuls wie folgt dargestellt werden:

1. Der Liquiditätsverlust verändert das bisherige Portfoliogleichgewicht zu Lasten liquider Mittel.
2. Die Kreditgenossenschaften (Abteilungen Rechnungswesen) buchen die benötigten Beträge umgehend (taggleich) von den Konten bei der genossenschaftlichen Zentralbank auf das LZB-Konto um.
3. Der Geldmarktzins steigt c.p.
4. Die in den Banken für die Steuerung zuständigen Gremien treffen sich etwa nach zwei Wochen. Die verschlechterte Liquiditätslage wird durch den Verkauf von Wertpapieren verbessert. Die Erlöse werden bei der genossenschaftlichen Zentralbank angelegt.
5. Die Kurse der Rentenpapiere sinken, ihre Rendite steigt.
6. Die Kunden kaufen Rentenpapiere und lösen dazu Passivprodukte bei den Kreditgenossenschaften auf. Ihre Nachfrage nach Krediten steigt.
7. Damit hat sich für die Kreditgenossenschaften erneut ein ungeplanter Liquiditätsbedarf ergeben.
8. Auch dieser wird durch den Verkauf weiterer Wertpapiere gedeckt. Die enge Substitutionsbeziehung zwischen Wertpapieren und Krediten lässt einen deutlichen Abbau der Wertpapierbestände zum Schutz der Kreditportfolios zu.
9. Nur falls weiterer Liquiditätsbedarf besteht, erhöhen sie die Passivzinsen.
10. Die typischerweise vierteljährliche Auswertung der Steuerungszahlen im Kreditgeschäft zeigt den Banken nun einen ungeplanten Anstieg des Anteils des Kreditvolumens an der Bilanzsumme, insbesondere relativ zu den Wertpapieranlagen.
11. Die Kreditgenossenschaften werden in der kurzen Frist jedoch nicht ihre Zinsen erhöhen und ihr Kreditangebot verringern.
12. Das Publikum wird deshalb auch seine Kreditnachfrage c.p. nicht verringern.
13. Somit kommt es kurzfristig nicht zum Rückgang der Kreditvergabe, damit auch nicht der verbundenen Sichteinlagen und der Geldmenge.

Die Betrachtung des restriktiven Impulses zeigt unter den in den vorhergehenden Kapiteln abgeleiteten Annahmen, insbesondere hinsichtlich Zielsystem, Risikoneigung, Bilanzstrukturen und Entscheidungsfindung ein deutlich eigenständiges Impulsverhalten der Gruppe der Kreditgenossenschaften auf. Sie verhalten sich entgegen den Prognosen des credit view, der sich ja gerade auf restriktive Impulse ausrichtet: Restriktive monetäre Impulse werden im Hinblick auf das Kreditangebot nicht nur nicht verstärkt, sondern zumindest in der kurzen Frist nicht weitergegeben. Die Kreditgenossenschaften schützen ihre Kreditportfolios.

Weiterhin betrachten die Kreditgenossenschaften ihre Aktiva (wie auch die Passiva) zwar als Portfoliobestandteile mit jeweils gewünschten Anteilen am Gesamtportfolio. Jedoch sind sie bereit, diese Position in der kurzen Frist zu Gunsten der Kreditvergabe zurückzustellen: Hierfür belassen sie den Anteil der zweiten großen Aktivposition - der Rentenscheine - übergangsweise unter dem gewünschten Zielwert, um den Verpflichtungen des Förderauftrags ihren Mitgliedern gegenüber nachzukommen

## **6.5 Qualitative und quantitative Evidenz zum Impulsverhalten der Universalbankengruppen**

### **6.5.1 Die Auswahl der Arbeiten**

Die zur empirischen Betrachtung der entwickelten mikro- und makroökonomischen Verhaltenshypothesen ausgewählten Arbeiten haben zwei Gesichtspunkte gemeinsam:

- Sie konzentrieren sich auf die Bundesrepublik Deutschland.
- Sie behandeln das Thema gruppenspezifische Kreditvergabe oder liefern Hinweise hierfür.

Gemäß diesen Vorgaben werden einige Arbeiten zur qualitativen und quantitativen Evidenz in chronologischer Reihenfolge betrachtet.

Der Ausgangspunkt dieser Arbeiten ist unterschiedlich. Einige untersuchen das Phänomen der Kreditklemme, andere die Evidenz für die Existenz eines Kreditkanals in seiner Ausprägung des Bankenkanals. Gerade zur letztgenannten Thematik gibt es eine sehr umfangreiche theoretische und empirische Diskussion, die in den Grundzügen in Kapitel 2.2.4 behandelt wurde.

Die Untersuchungen werden immer im Hinblick auf die vorausgegangene mikro- und makroökonomische theoretische Analyse betrachtet.

Das Augenmerk liegt dabei vor allem auf der inneren Kausalität der Untersuchungen (Annahmen, Verhaltenshypothesen, Ergebnisse) und ihrer mikroökonomischen Fundierung.

### 6.5.2 von Köppen (1993)

Von Köppen analysiert das Reaktionsverhalten ausgewählter Kreditinstitute anhand einer qualitativen Befragung. Befragt wurden sechs Universalbanken und drei Spezialkreditinstitute. Diese hatten gemäß von Köppen per Jahresultimo 1991 einen Anteil von 20,86% am Geschäftsvolumen aller Kreditinstitute.<sup>413</sup> Somit waren hier offensichtlich primär Großbanken in die Betrachtung einbezogen. Damit haben die qualitativen Ergebnisse Bedeutung für die Gruppe der Großbanken. Die qualitativen Aussagen zu den sechs Geschäftsbanken werden im Folgenden kritisch analysiert.

#### Die erste Fragestellung

„Wie wirkt sich eine [...] Verteuerung der Refinanzierung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten jeweils auf das Volumen der Kreditneuausreichungen sowie der Wertpapieranlagen aus?“<sup>414</sup>

Die Zusammenfassung der Ergebnisse:<sup>415</sup>

Alle sechs befragten Banken reagieren hierauf tendenziell mit einer Verschiebung in ihren Portfolios zu Gunsten der Kreditvergabe und zu Lasten der Wertpapiere. Kredite werden in dem Umfang vergeben, wie die Kreditnachfrager bereit ist, höhere Zinsen zu zahlen. Bei Liquiditätsengpässen hat die Kreditvergabe Vorrang vor der Wertpapieranlage.

Diese Ergebnisse bestätigen, dass die betrachteten Geschäftsbanken primär Gewinnmaximierer sind. Sie zeigen auch, dass sie ihr Portfolio unter Ertragsgesichtspunkten steuern. Aus Frage und Antworten geht kein jedoch Zeithorizont des jeweiligen Reaktionsverhaltens hervor. Deshalb wird nicht deutlich, ob die Banken ihre Portfolios unmittelbar anpassen oder verzögert und in der Konsequenz auch kurzfristig gewinnmaximales Verhalten zeigen oder verzögert.

#### Die zweite Fragestellung

„Wird die Haltung eines Bestandes an festverzinslichen Wertpapieren lediglich als eine Art Ersatzkreditgeschäft in Zeiten geringerer Nachfrage angesehen oder liegen ihr eigenständige Anlagemotive zugrunde?“<sup>416</sup>

Die Zusammenfassung der Ergebnisse:<sup>417</sup>

Vier von sechs Banken sehen den Wertpapierbestand lediglich als Liquiditätspuffer an.

---

<sup>413</sup>Vgl. von Köppen (1993), S. 19.

<sup>414</sup>Von Köppen (1993), S. 16.

<sup>415</sup>Vgl. von Köppen (1993), S. 16f.

<sup>416</sup>Von Köppen (1993), S. 17.

<sup>417</sup>Vgl. von Köppen (1993), S. 17f.

Eigenständige Anlagemotive spielen kaum eine Rolle.

Auch diese Aussagen zeigen eine klare Ertragsausrichtung im Portfolioverhalten der befragten Banken auf.

### Die dritte Fragestellung

„Realisieren die Banken in Zeiten hoher Kapitalmarktzinsen und hoher Kreditnachfrage [...] Kursverluste in festverzinslichen Wertpapieren, um die freiwerdenden Mittel im Direktkreditgeschäft zu verwenden?“<sup>418</sup>

Alle befragten Banken beantworteten diese Frage mit nein.

Von Köppen zieht aus den Ergebnissen folgende Schlussfolgerungen:

1. Kreditnehmer werden nicht über die Menge rationiert, sondern die Allokation der Kredite erfolgt durch den Zins.
2. Das Substitutionsverhältnis zwischen Krediten und Wertpapieren ist nicht stabil.
3. Die Bankenliquidität behindert nicht die Kreditexpansion. Hohe Kapitalmarktzinsen wirken sich nicht auf die Liquidität und die Kreditvergabebereitschaft aus.
4. Für bestimmte Kreditnehmergruppen, insbesondere Existenzgründer, kann dennoch von Mengenrationierung ausgegangen werden.
5. Die tatsächliche Kreditvergabe wird durch die Kreditnachfrage determiniert.
6. Deshalb kann die Geldmenge nur über eine Zinspolitik auf der Nachfrageseite beeinflusst werden.
7. Dieser Ansatz war nicht erfolgreich.
8. Deshalb ist die Geldmenge eine endogene Größe.

Die erste Schlussfolgerung zeigt, dass an der Kreditrationierungstheorie auch aus Sicht dieser Befragung gezweifelt werden muss. Die Aussage ist deckungsgleich mit den mikroökonomischen Analysen der Kreditgenossenschaften.

Zur zweiten Schlussfolgerung kann festgehalten werden, dass die befragten Großbanken offensichtlich zumindest zum damaligen Zeitpunkt häufigere Portfolioumschichtungen als die Kreditgenossenschaften vornahmen. Diese Austauschverhältnisse sind bei den befragten Kreditgenossenschaften tendenziell stabil.

---

<sup>418</sup>Von Köppen (1993), S. 18.

Der dritte Punkt muss differenzierter betrachtet werden, als es bei von Köppen erfolgt. Die Liquidität stellt zwar einerseits im Regelfall in der Tat keine Restriktion für das laufende Kreditvergabeverhalten dar. Von Köppens Kausalkette ist hier folgende:

1. Zunächst steigen die Kapitalmarktzinsen.
2. Es kommt zum Kursverfall der festverzinslichen Wertpapiere.
3. Damit sinkt der Wert der verkauf- und beleihbaren Wertpapier-Positionen für die Refinanzierung bei der Notenbank.
4. Die Befragung zeigt jedoch, dass die Banken ihre Positionen gegen Zinsänderungsrisiken absichern.
5. Deshalb ist keine Einschränkung der Bankenliquidität möglich.

Andererseits ist jedoch die in dieser Kette zentrale Bedeutung der Kapitalmarktzinsen bestenfalls ein Teilaspekt einer umfänglichen Liquiditätsbetrachtung. Die Notenbank agiert in dieser Wirkungskette ausschließlich über den Zins - direkte Maßnahmen zur Steuerung der Liquidität bleiben außer acht. Die Möglichkeiten der Geldbasissteuerung werden somit hier nicht beachtet.

Damit ist die Unterbrechung der Zins-Wirkungskette als Folge der Absicherung von Zinsänderungsrisiken zwar für sich genommen konsistent. Jedoch kann die monetäre Instanz letztlich, also mittel- und langfristig, über die Liquidität immer die Kreditvergabe und damit die Geldmenge steuern.

Die vierte Schlussfolgerung von Köppens zeigt eine Besonderheit der von ihr befragten Banken auf: Diese Banken konzentrieren sich gerade in schwierigen Zeiten primär auf vorhandene gute Bonitäten, anstatt sich z.B. für junge Unternehmen zu engagieren. Die mikroökonomische Analyse der Kreditgenossenschaften in Verbindung mit den Experten-gesprächen hat hier eine andere Ausrichtung gezeigt: Die Förderung von Unternehmen in der Region hat jederzeit Priorität. Dazu zählt einerseits das vergleichsweise lange Verweilen in kritischen Engagements und andererseits die Bereitschaft, auch Existenzgründer gezielt zu fördern.

Der fünften Schlussfolgerung kann weitgehend zugestimmt werden: Die tatsächliche Kreditvergabe wird zwar vom Kreditangebot nach oben begrenzt (z.B. durch den Grundsatz I), in der Regel jedoch von der Kreditnachfrage bestimmt, da die Banken genug Liquidität zur weiteren Kreditvergabe haben.

Jedoch kann von Köppens sechster These nicht zugestimmt werden: Die Tatsache, dass die Kreditnachfrage in der Regel die mengenmäßige Kreditvergabe bestimmt, impliziert nicht, dass damit nur die Zinspolitik - als Mittel zur Beeinflussung der Kreditnachfrage - wirksam ist.

Bemerkenswert ist die siebte Schlussfolgerung: Die Zinspolitik ist letztlich nicht erfolgreich. Von Köppen postuliert: „Allerdings haben die letzten zwei Jahre gezeigt, daß [!] die Kreditnachfrage durch die hohen Sollzinsen nicht gedämpft werden konnte.“<sup>419</sup> Hier wird

---

<sup>419</sup>Von Köppen (1993), S. 21.

die Wirksamkeit des keynesianischen Kreditkostenansatzes zur Diskussion gestellt.<sup>420</sup> Von Köppen selbst weist jedoch darauf hin, dass die Portfoliobetrachtung entscheidend ist.<sup>421</sup>

Aus dieser siebten folgt von Köppens achte Schlussfolgerung: Die Geldmenge ist endogen, weil nachfragegesteuert - und damit nicht von der monetären Instanz steuerbar. Deren Mittel zur Steuerung der Kreditnachfrage sind untauglich.

Somit stellt von Köppen hier letztlich auf die postkeynesianische Wirkungskette ab, die den Banken eine völlig passive Rolle im Geldangebotsprozess zuschreibt. Dies ist insofern bedauerlich, als ihre qualitative Evidenz ein Ausgangspunkt für eine Mikroökonomik anderer Bankengruppen, insbesondere der Großbanken, sein könnte.

Für die Zwecke dieser Arbeit bleibt festzuhalten, dass sich aus der qualitativen Evidenz bestimmter Banken, insbesondere Großbanken, Hinweise auf ihr Verhalten im Geldangebots- und Transmissionsprozess ergeben. Dieses weicht von dem der Kreditgenossenschaften ab.

### 6.5.3 Guender/Moersch (1997)

Guender und Moersch liefern den ersten Beitrag zur Diskussion des Bankenkanals, der auf das deutsche Umfeld ausgerichtet ist. Die Konzentration auf Deutschland begründen sie mit den aus ihrer Sicht für die Untersuchung des Bankenkanals in Deutschland besonders interessanten Rahmenbedingungen. Diese sehen sie als geprägt von besonders engen Beziehungen zwischen Banken und Firmenkunden. Sie entwickeln hiervon ausgehend zwei Annahmen:<sup>422</sup>

- Deutsche Unternehmen sind stärker auf Banken angewiesen als amerikanische.
- Deutsche Banken werden ihr Kreditangebot nicht so schnell verringern wie Geschäftsbanken anderer Länder.

Mit diesen Annahmen wird ein interessantes Spannungsfeld aufgebaut: Während Annahme eins für einen ausgeprägten Bankenkanal in Deutschland spricht (die Firmen haben bei Kreditkürzungen keine Alternativen), bewirkt die zweite tendenziell das Gegenteil: Die Geschäftsbanken geben restriktive monetäre Impulse nur widerwillig und verzögert bzw. abgemildert weiter.

---

<sup>420</sup>Kritisch anzumerken ist, dass von Köppen weder bei ihrer Befragung noch den Schlussfolgerungen präzisiert, ob es ihr um Nominalzinsen oder Realzinsen geht. In der betrachteten Zeit um 1991 befanden sich die ex-ante Realzinsen am Kapitalmarkt auf historischen Höchstwerten, nicht jedoch die nominalen Kapitalmarktrenditen, vgl. Deutsche Bundesbank (2001), S. 43. Die Befragung fand vor dem Hintergrund der besonderen konjunkturellen Situation kurz nach der Wiedervereinigung statt.

<sup>421</sup>Vgl. von Köppen (1993), S. 21f.

<sup>422</sup>Vgl. Guender/Moersch (1997), S. 173.

Die empirischen Ergebnisse von Guender/Moersch sind hingegen eindeutig: „Relying on a number of tests based on aggregate data, we find very little evidence for the existence of a separate credit channel of monetary policy in Germany.“<sup>423</sup>

Im konkreten Fall der restriktiven geldpolitischen Maßnahme gilt also: „Overall there is no evidence that banks reduce (short term) credit as a reaction to a policy tightening.“<sup>424</sup>

Es tritt sogar der gegenteilige Effekt einer erhöhten Kreditvergabe ein: „Loans as a percentage of the overall portfolio even rise significantly on impact and then merely return to the base value.“<sup>425</sup>

Somit bewirkt die Abhängigkeit deutscher Unternehmen von den Banken nicht die Existenz eines Bankenkanals.

Als Erklärung für das hierfür ursächliche Verhalten der Geschäftsbanken bieten Guender/Moersch das Hausbanksystem an: „A possible explanation is that this dependency is compensated for by the Hausbank relationship, which shields loan customers from the possible effects of a monetary tightening.“<sup>426</sup>

Die Autoren erkennen das Problem der fehlenden Mikrofundierung ihrer aggregierten Daten und Verhaltenshypothesen und weisen darauf hin.<sup>427</sup> Sie zeigen verschiedene Fälle auf, die in den Ergebnissen versteckt sein könnten. Der Kreditkanal könnte in Teilbereichen deutlich stärker sein, als es die aggregierte Analyse aufzeigt:

- für bestimmte Gruppen von Unternehmen,
- für bestimmte Bankengruppen,
- für bestimmte Sektoren der Wirtschaft.

Somit erkennen Guender und Moersch die Notwendigkeit einer differenzierten Analyse zur Prüfung ihrer Ergebnisse. Ihre empirische Arbeit präsentiert zwar eindeutige Ergebnisse. Jedoch beruhen Prämissen und Interpretation der quantitativen Evidenz nicht auf mikroökonomischer Analyse.

#### **6.5.4 Favero/Giavazzi/Flabbi (1999)**

Favero/Giavazzi/Flabbi untersuchen die Auswirkungen der restriktiven Geldpolitik des Jahres 1992 auf die Kreditvergabe der Banken in den betroffenen europäischen Ländern.

Somit betrachten sie explizit die erste Stufe des Transmissionsprozesses: „[...] by concentrating on banks, we can study just the first link in the chain of monetary policy transmission.“<sup>428</sup>

---

<sup>423</sup>Guender/Moersch (1997), S. 173f.

<sup>424</sup>Guender/Moersch (1997), S. 182.

<sup>425</sup>Guender/Moersch (1997), S. 181f.

<sup>426</sup>Guender/Moersch (1997), S. 183.

<sup>427</sup>Vgl. Guender/Moersch (1997), S. 183.

<sup>428</sup>Favero/Giavazzi/Flabbi (1999), S. 4.

Favero/Giavazzi/Flabbi teilen die Banken der betrachteten Länder in insgesamt zehn Größenklassen ein; gemessen an der Bilanzsumme. Die Banken in den drei kleinsten Gruppen erreichen in der drittkleinsten Kategorie ein Bilanzvolumen von kleiner gleich 950 Mio. USD. Je nach Wechselkurs entspricht das etwa einer Bilanzsumme von 750 Mio. EUR und damit der ungefähren Größenordnung der repräsentativen Kreditgenossenschaft.

Für jede der zehn Größenklassen wird - analog Kashyap/Stein - die durchschnittliche *Stärke* der Bilanz ermittelt.<sup>429</sup> Hierbei handelt es sich um eine Liquiditätskennziffer, gebildet als Quotient aus der Summe Bargeld, Reserven und Wertpapieren sowie der Bilanzsumme.

Bereits diese Zuordnung zeigt für Deutschland Ergebnisse, die konträr zu den amerikanischen sind: In Deutschland haben die kleinen Banken im Sinne der Definition relativ stärkere Bilanzen als die Großbanken.

Diese Liquiditätsanalyse stimmt mit den in Kapitel 6.2.2 durchgeführten Bilanz- und Kennzifferanalysen überein. Dort wurde unter anderem festgehalten, dass die Liquiditätskennziffer der Kreditgenossenschaften gemäß Grundsatz II annähernd doppelt so groß ist wie die der Großbanken.

In ihrer Untersuchung testen Favero/Giavazzi/Flabbi zwei Hypothesen:

- Banken reagieren unterschiedlich auf monetäre Impulse.
- Kleine Banken können ihre Kreditportfolios nicht so gut vor restriktiven Impulsen schützen wie große Banken.

Während die erste Hypothese einer allgemeinen Fragestellung entspringt, ergibt sich die zweite aus mehreren empirischen Untersuchungen für die USA, u.a. aus Kashyap/Stein.<sup>430</sup> Die Autoren überprüfen diese Hypothesen für das damalige monetäre Umfeld.

Für Deutschland lauten die zentralen Ergebnisse:<sup>431</sup>

- Großbanken schützen ihre Kreditportfolios in einem restriktiven monetären Umfeld.
- Kleine Banken weiten sogar ihre Kreditvergabe aus.

---

<sup>429</sup>Vgl. Kashyap/Stein (2000), S. 410f.

<sup>430</sup>Vgl. Kashyap/Stein (2000), S. 425.

<sup>431</sup>Im Hinblick auf den credit view kommen Favero/Giavazzi/Flabbi auch bei der Betrachtung der anderen Länder zu einem eindeutigen Ergebnis: „Our case study of the monetary tightening of 1992 in Europe finds no evidence of a lending channel in the response to monetary policy.“ Favero/Giavazzi/Flabbi (1999), S. 12.

Diese Ergebnisse widersprechen dem credit view - in der Form des Bankenkanals - in mehrfacher Hinsicht.

Einerseits schränken deutsche Banken in ihrer Gesamtheit ihre Kreditvergabe nicht ein. Andererseits bauen die vergleichsweise kleinen Banken ihr Kreditgeschäft sogar aus.

Favero/Giavazzi/Flabbi erklären dies damit, dass die Banken ihre Überschussliquidität in Phasen einer restriktiven Geldpolitik gezielt dazu einsetzen, höhere Erträge aus dem höheren Zinsniveau zu generieren.<sup>432</sup>

Diese Vermutung kann für die Kreditgenossenschaften mit den in der vorliegenden Arbeit gewonnenen mikroökonomischen Ergebnissen untermauert werden: Sie sind kurzfristig bereit, ein ihre volumenmäßige Kreditobergrenze übersteigendes Kreditangebot bereitzustellen. Dieses Verhalten resultiert in einem positiven konjunkturellen Umfeld aus dem auch von den Autoren erkannten Gewinnmotiv. In Rezessionsphasen hingegen folgt ein ähnliches Verhalten aus der Nähe zu den eigenen Kreditnehmern (= Mitglieder).

Möglich wiederum ist eine solche kurzfristige Ausweitung des Kreditgeschäftes nur, wenn die Kreditnachfrage für die Banken transparent ist bzw. die Informationskosten niedrig sind.

Die von Favero/Giavazzi/Flabbi ermittelte Reaktion von kleinen Banken (Kreditausweitung) und Großbanken (keine Ausweitung) kann somit neben der Stärke der Bilanz auch Ausdruck vergleichsweise geringerer Informationskosten der kleinen Banken sein.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung bestätigen somit die mikro- und makroökonomischen Analysen der vorliegenden Arbeit in vollem Umfang.

### **6.5.5 Küppers (2001)**

Küppers' ökonometrische Analyse untersucht das Portfolioverhalten deutscher Bankengruppen im Transmissionsprozess.

In seiner die ökonometrische Untersuchung einleitenden Betrachtung der einzelnen Bankengruppen umschreibt Küppers einige gemeinsame Vorteile von Sparkassen und Kreditgenossenschaften: „Savings banks and credit co-operatives [...] share some characteristics suited to overcome informational frictions in an efficient way.“<sup>433</sup>

Den Ursprung dieser Vorteile sieht Küppers in der Größe von Sparkassen und Kreditgenossenschaften: „They are generally smaller in size, and thus, flat hierarchies should in principle ease information flows and decision making.“<sup>434</sup>

Zwar sind Sparkassen und Kreditgenossenschaften deutlich kleiner als Großbanken. Nicht zwingend ist jedoch die von Küppers unterstellte Kausalbeziehung zwischen Größe

---

<sup>432</sup>Favero/Giavazzi/Flabbi (1999), S. 11.

<sup>433</sup>Küppers (2001), S. 1920.

<sup>434</sup>Küppers (2001), S. 1920 f.

und Hierarchieebenen.

Die mikroökonomische Analyse hat gezeigt, dass auch wachsende Kreditgenossenschaften ihre dezentrale Struktur mit hoher Kompetenz vor Ort erhalten können. Mehr noch - sie müssen das vollbringen, um ihren Informationsvorsprung zu erhalten.

Küppers hebt weiterhin die starke regionale Bindung von Sparkassen und Kreditgenossenschaften hervor.

Küppers grenzt somit die drei Bankengruppen unter den Aspekten Informationssituation und Hausbankprinzip voneinander ab. Er sieht sich zu einer bankengruppenspezifischen Analyse ermutigt: „The evidence presented so far encourages to look for differential responses of the credit series pertaining to the three banking groups.“<sup>435</sup>

Von diesen Vorüberlegungen ausgehend, stellt Küppers folgende Verhaltenshypothesen auf, die er prüfen will:

- Sparkassen und Kreditgenossenschaften schützen ihre Kreditnehmer vor einem restriktiven monetären Schock.
- Großbanken hingegen werden tendenziell ihre Kreditportfolios abbauen.

In seiner anschließenden Analyse betrachtet er die Portfolioreaktion der Bankengruppen auf einen restriktiven monetären Schock. Seine Ergebnisse können in drei Kernaussagen zusammengefasst werden:

1. Großbanken reduzieren ihr Kreditportfolio.
2. Sparkassen und Kreditgenossenschaften schützen ihre Kreditportfolios und damit ihre Kreditnehmer vor dem monetären Schock. Die Kreditvergabe weitet sich sogar aus.
3. Im Unterschied zu den Großbanken sind Sparkassen und Kreditgenossenschaften in der Lage, sehr schnell neue Einlagen hereinzuholen.

Mit diesen Ergebnissen bestätigt Küppers seine Hypothesen, aber auch die Erkenntnisse der vorliegenden Arbeit in dreifacher Hinsicht:

- Das Impulsverhalten der Bankengruppen unterscheidet sich.
- Dabei gilt: Kreditgenossenschaften und Sparkassen verhalten sich ähnlich. Ihr Impulsverhalten kann klar von dem der Großbanken abgegrenzt werden.
- Kreditgenossenschaften schützen ihr Kreditportfolio vor restriktiven Impulsen.

Somit hängt die Transmission eines restriktiven monetären Impulses davon ab, wie die Gewichte der drei Bankengruppen sind und wie elastisch sie reagieren. In jedem Fall ist das aggregierte Impulsverhalten des Sektors Geschäftsbanken nicht eindeutig.

---

<sup>435</sup>Küppers (2001), S. 1921.

Im Rahmen der Interpretation seiner Ergebnisse diskutiert Küppers erneut die Bedeutung der Information. Er sieht die Informationsvorteile der Sparkassen und Kreditgenossenschaften in Verbindung mit den engen Beziehungen zu den Kunden als Ursachen des gegenüber Großbanken deutlich anderen Impulsverhaltens.

Somit sind Küppers Ergebnisse bezogen auf die Großbanken mit den Prämissen des Bankenkanals vereinbar, aber nicht hinsichtlich der Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Sie bestätigen auch Ergebnisse früherer Analysen des Autors.<sup>436</sup>

#### **6.5.6 Kakes/Sturm/Maier (2001)**

Die Untersuchung von Kakes, Sturm und Maier befasst sich mit der Frage, ob sich die Existenz eines Bankenkanals der monetären Transmission für die Bundesrepublik Deutschland nachweisen lässt.

Die Autoren gelangen zu folgendem Ergebnis: „Our results imply that a bank lending channel is not relevant [...]. On the contrary, the responses of most credit aggregates following a monetary contraction are positive to insignificant.“<sup>437</sup>

Die erste Aussage stimmt mit der Mehrzahl der empirischen Untersuchungen zur Evidenz des Bankenkanals ebenso überein wie mit dem für die Kreditgenossenschaften analysierten Verhalten. Die Geschäftsbanken reduzieren bei einem kontraktiven monetären Impuls ihre Wertpapierbestände und schützen ihre Kreditportfolios nach Möglichkeit.

Bemerkenswert - und Guender/Moersch bestätigend - ist die zweite Aussage: Eine monetäre Kontraktion führt teilweise sogar zu einer erhöhten Kreditvergabe durch die Banken. Kakes/Sturm/Maier begründen dieses Ergebnis nachfrageseitig: „Borrowers, in turn, respond to a monetary contraction by increasing their demand for short-term and medium-term loans, which is accommodated by the banks.“<sup>438</sup> Diese Aussage beinhaltet nicht nur eine Verhaltenshypothese bezüglich der Nichtbanken (auch sie bauen Liquiditätspuffer auf), sondern bestärkt auch die Position, derzufolge die tatsächliche Kreditvergabe eher von der Nachfrage- als von der Angebotsseite dominiert wird. Auch diese Aussage steht im Einklang mit den Ergebnissen zum Verhalten der Kreditgenossenschaften. Mit dieser Perspektive wird auch die Entwicklung der langfristigen Firmenkredite erklärt: Ihr Volumen reduziert sich zwar, dies jedoch erst nach einer deutlichen Zeitverzögerung. Die Abwärtsbewegung wird deshalb als Ausdruck einer verringerten Kreditnachfrage interpretiert.<sup>439</sup>

---

<sup>436</sup>Vgl. Küppers (2000), S. 190ff.

<sup>437</sup>Kakes/Sturm/Maier (2001), S. 506.

<sup>438</sup>Kakes/Sturm/Maier (2001), S. 519.

<sup>439</sup>Vgl. Kakes/Sturm/Maier (2001), S. 506.

Kakes/Sturm/Maier begründen das Verhalten der Geschäftsbanken und der Kreditnehmer mit der Hausbankbeziehungen: Die Geschäftsbanken schützen bei restriktiven monetären Impulsen ihre Kreditportfolios und damit ihr enges Verhältnis zu den Kunden. Diese nutzen die Hausbankbeziehung zum Aufbau von Liquiditätspuffern, die sie zur Abfederung des monetären Schocks benötigen.

Aus Sicht der in dieser Arbeit abgeleiteten Hypothesen ist diese Begründung jedoch unzureichend: Hausbankbeziehungen haben stark an Bedeutung verloren.

Die Ergebnisse zeigen jedoch, dass sich die Banken - oder zumindest Teile davon - wie Hausbanken verhalten. Dieses Verhalten - also eine Kreditausweitung in einigen Teilsegmenten - ist zumindest für die Gruppe der Kreditgenossenschaften nachvollziehbar: Die Bedeutung des Geschäftsfeldes, verbunden mit dem Bestreben, den genossenschaftlichen Förderauftrag umzusetzen, können zu dieser Situation führen. Hierfür bedarf es keiner Hausbankbeziehungen.

Somit liefert diese empirische Untersuchung einerseits eine weitere Bestätigung für die geringe Relevanz des makroökonomischen Bankenkanals. Als Folge hiervon werden die mikroökonomischen Grundlagen des Bankenkanals erneut in Frage gestellt.

Die Untersuchung bestätigt andererseits aber auch die Bedeutung der Kreditnachfrage und weist unbeabsichtigt - nämlich über das unzureichende Argument der Hausbankbeziehungen - auf die Notwendigkeit einer gruppenspezifischen Analyse hin.

#### **6.5.7 Kakes/Sturm (2002)**

In einer weiteren Untersuchung<sup>440</sup> befassen sich Kakes und Sturm erneut mit der ersten Stufe des Transmissionsprozesses in Deutschland.

Sie kommen jedoch überraschend zu völlig entgegengesetzten Ergebnissen: Sie finden nun Hinweise für die Existenz eines Bankenkanals in Deutschland.<sup>441</sup> Kakes/Sturm gelangen zu der bemerkenswerten Aussage, dass es ausgerechnet die Kreditgenossenschaften sind, die ihr Kreditportfolio nicht gegenüber einem restriktiven monetären Impuls abschirmen können, sondern ihr Kreditportfolio bereits kurz nach einem solchen Impuls zeitlich parallel zu ihrem Wertpapierbestand abbauen: „The credit co-operatives [...] react to a monetary contraction by reducing both their lending activity and their securities holdings.“<sup>442</sup>

Demgegenüber reagieren die Großbanken, die Privatbanken und die genossenschaftlichen

---

<sup>440</sup>Vgl. Kakes/Sturm (2002).

<sup>441</sup>Diese Ergebnisse beruhen jedoch auf Datenreihen, die angabegemäß von der Bundesbank stammen, jedoch nicht nachvollzogen werden können. Bedauerlicherweise antworteten die Verfasser nicht auf diesbezügliche Rückfragen des Erstellers dieser Arbeit.

<sup>442</sup>Kakes/Sturm (2002), S. 2089.

Zentralbanken kurzfristig mit einer Ausweitung der Kreditvergabe, anschließend bleibt die Kreditvergabe stabil.<sup>443</sup>

Auch Sparkassen und Landesbanken weiten die Kreditvergabe zunächst aus. Im Unterschied zu den Sparkassen reduzieren die Landesbanken jedoch in der Folge ihre Kreditvergabe.

Da die Hypothesen ebenso wie die Interpretation der Ergebnisse auf einer von den Verfassern definierten, nicht nachvollziehbaren Liquiditätsgröße beruhen, können keine Aussagen zur Kausalität dieser Untersuchung getroffen werden.

Die Ergebnisse stehen jedoch sowohl zu der Mehrzahl der anderen empirischen Untersuchungen, als auch zu den mikro- und makroökonomischen Ergebnissen (sowie den Aussagen der Bankpraktiker) der vorliegenden Arbeit im Widerspruch.

Das von Kakes/Sturm beschriebene Verhalten der Kreditgenossenschaften - eine gerade im Vergleich zu Großbanken auffällig direkte Weitergabe des restriktiven Impulses an die Kreditnehmer - würde die Kreditgenossenschaften in Widerspruch zu ihrem Zielsystem setzen. Das Verhalten hätte für die kleinen und mittleren Unternehmen in der Region fatale Konsequenzen. Sie hätten kaum die Möglichkeit, zu den Groß- und Privatbanken zu wechseln und die Sparkassen weiten ihre Kreditvergabe nach Kakes/Sturm nicht aus. Auch bei den Sparkassen bleibt eine Frage offen: Sie haben laut Kakes/Sturm eine den Kreditgenossenschaften sehr ähnliche Liquiditätsstruktur. Dieser Aussage ist zuzustimmen. Jedoch ist ihr Impulsverhalten bei Kakes/Sturm ein völlig anderes als das der Kreditgenossenschaften.

Der Kapitalmarkt wiederum scheidet für diese Kreditnehmer als Finanzierungsalternative aus.

Somit lässt diese Untersuchung nicht nur zahlreiche Fragen offen. Vielmehr sind für das hier beschriebene Gruppenverhalten - nicht nur das der Kreditgenossenschaften - keine mikroökonomische Grundlagen erkennbar.

### **6.5.8 Nehls/Schmidt (2003)**

Nehls und Schmidt untersuchen in ihrem Beitrag empirisch, ob in der Bundesrepublik Deutschland aktuell eine Kreditklemme vorliegt.<sup>444</sup> Ausgangslage ist ein starker Rückgang der tatsächlichen Kreditvergabe an Unternehmen seit 2000.

Bezogen auf die Rolle der Banken geht es in dieser Untersuchung nicht primär um ihre Rolle in der ersten Stufe des Transmissionsprozesses wie bei von Köppen. Vielmehr steht das laufende Kreditangebotsverhalten und seine Bedeutung für die reale Wirtschaft - ohne weitere Einflussnahme der monetären Instanz - im Mittelpunkt. Für den Zweck dieser Arbeit erfolgt eine Konzentration der Analyse auf die Aussagen der Autoren zur ersten

---

<sup>443</sup>Kakes/Sturm (2002), S. 2086.

<sup>444</sup>Vgl. Nehls/Schmidt (2003).

Stufe des Transmissionsprozesses, der Kreditvergabe der Bankengruppen.

Nehls und Schmidt unterteilen die deutschen Banken in Großbanken einerseits und alle anderen Banken andererseits. Damit sind die Kreditgenossenschaften der Primärstufe in dieser Untersuchung mit ihren Zentralbanken und den beiden Säulen des Sparkassenbereiches zusammengefasst. Somit kann die Arbeit von Nehls/Schmidt zwar keinen Beitrag zur Abgrenzung der Primärkreditgenossenschaften vom Sparkassensektor liefern, jedoch evtl. einige abgrenzende Eigenschaften zu den Großbanken aufzeigen.

Die Ergebnisse der Studie lauten:

- Der Rückgang des Kreditvolumens ist Folge einer Verkürzung des Kreditangebotes.
- Diese Verkürzung ist bei den Großbanken deutlicher als bei den anderen Banken ausgeprägt.

Die erste These betont damit, dass die Kreditvergabe zumindest bei schwierigen realwirtschaftlichen Bedingungen auch von der Angebotsseite her limitiert sein kann. Sie geht somit vom Vorhandensein einer Kreditklemme aus. Diese Aussage steht im Widerspruch z.B. zur Position der Bundesbank, die die Kreditnachfrage als entscheidend ansieht, aber auch zu den mikroökonomischen und makroökonomischen Ergebnissen dieser Arbeit.<sup>445</sup>

Die zweite Schlussfolgerung ist deckungsgleich sowohl mit der Mikroökonomik der Kreditgenossenschaft als auch mit z.B. von Köppens qualitativen Befragungsergebnissen: Großbanken konzentrieren sich in schwierigen Zeiten auf gute Bonitäten im Kreditportfolio und halten sich bei der Neukreditvergabe zurück.

### **6.5.9 Deutsche Bundesbank (2003)**

Eine empirische Untersuchung der Deutschen Bundesbank schließt die Analyse der qualitativen und quantitativen empirischen Evidenz zum Kreditvergabe- und Transmissionsverhalten deutscher Geschäftsbanken ab.

Die Bundesbank hat in ihrem Monatsbericht Juni 2003<sup>446</sup> die vierteljährliche Umfrage des Eurosystems unter Banken zum Kreditgeschäft vorgestellt. Sie konzentriert sich hierbei auf die bisher für Deutschland vorliegenden Befragungsergebnisse. Die Befragungen fanden in den Monaten Januar und April 2003 statt und betrachten damit die Entwicklung im ersten Quartal 2003. Das deutsche Geschäftsbankensystem wird von 17 Banken vertreten. Sie „[...] spiegeln in ihrer Zusammenstellung die Vielfältigkeit des deutschen Bankensystems und die verschiedenen Bankengruppen wider.“<sup>447</sup>

---

<sup>445</sup>Die Position von Nehls/Schmidt wird auch von der Mehrheit der Teilnehmer eines Workshops der KfW Bankengruppe zu diesem Thema nicht gestützt. Vgl. KfW Bankengruppe (2003).

<sup>446</sup>Vgl. Deutsche Bundesbank (2003a).

<sup>447</sup>Deutsche Bundesbank (2003a), S. 72.

Die Interpretation steht auch im Zeichen der Diskussion, ob in der Bundesrepublik Deutschland aktuell eine Kreditklemme vorliegt oder nicht.

Auch die Bundesbank erklärt die besondere Struktur des deutschen Geschäftsbankensystems mit den Hausbankbeziehungen. Sie umschreibt dieses wie folgt: „Als Gegenleistung für den umfangreichen Bezug von Bankdienstleistungen bei der Hausbank und durch die darüber gewonnenen zusätzlichen Informationen über den Kunden gewährt die Bank ihren Kunden typischerweise auch in wirtschaftlich schwierigeren Situationen noch großzügiger Kredit, als sie dies im Rahmen des gängigen standardisierten Massengeschäfts täte und könnte.“<sup>448</sup>

Sie verweist anschließend darauf, dass auch diese Beziehungen dem Wandel unterliegen, konkretisiert dies jedoch kaum.

Die Bundesbank hebt die besondere Bedeutung des Bankenverhaltens für die Wirksamkeit der geldpolitischen Maßnahmen hervor: „Für eine Zentralbank sind daher Informationen über Veränderungen im Kreditvergabeverhalten der Banken wichtig, um die Wirkungsmöglichkeiten der eigenen geldpolitischen Maßnahmen besser einschätzen und an den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausrichten zu können.“<sup>449</sup> Hieraus leitet sie die Notwendigkeit einer differenzierten Analyse von angebots- und nachfrageseitigen Bestimmungsgründen der Kreditvergabe ab. Gerade hierin liegt ein Schwachpunkt des credit view: Er konzentriert sich stark auf das Kreditangebotsverhalten der Geschäftsbanken und vernachlässigt die Nachfrageseite. Damit gelangt er nicht zu einer integrierten Sicht der tatsächlichen Kreditvergabe der Geschäftsbanken.

Die Auswertung der Befragungsergebnisse deutscher Geschäftsbanken kann in drei Eckpunkten zusammengefasst werden:

- Die Kreditrichtlinien der befragten Institute haben sich leicht verschärft. Diese Verschärfung schlägt sich in höheren Zinsspannen nieder.
- Es gibt keine Anhaltspunkte dafür, dass die schwache Entwicklung im Firmenkundengeschäft primär angebotsseitig zu erklären ist.
- Hinweise auf eine Kreditklemme gibt es nicht.

Das erste Ergebnis zeigt einerseits die Bedeutung angebotsseitiger Faktoren auf. Es ist eine leichte Verschärfung der Kreditstandards erkennbar. Jedoch hat sich das nicht in Mengenerationierungen, sondern „[...] wie im Vorquartal in erster Linie in einer leichten Erhöhung der Margen allgemein und insbesondere für risikoreichere Kredite“<sup>450</sup> geäußert.

Das zweite Ergebnis passt hierzu: Zwar haben die angebotsseitigen Verschärfungen über den Preis einen gewissen Einfluss auf die Kreditvergabe. Jedoch kann die schwache

---

<sup>448</sup>Deutsche Bundesbank (2003a), S. 70.

<sup>449</sup>Deutsche Bundesbank (2003a), S. 71.

<sup>450</sup>Deutsche Bundesbank (2003a), S. 77.

tatsächliche Kreditvergabe nicht in erster Linie mit angebotsseitigen Faktoren erklärt werden. Gerade für die Firmenkredite gilt vielmehr: „Die Kreditnachfrage hat bei den befragten Banken insbesondere für Firmenkredite weiter nachgelassen [...]“.<sup>451</sup> Diese Aussage ist besonders bemerkenswert, denn Firmenkunden bilden das wichtigste Segment im Kreditgeschäft der Kreditgenossenschaften. Die Ursache der schwachen Kreditnachfrage wird von Paul/Stein/Thieme auf den Punkt gebracht: „Dort, wo - mit Blick auf die Unternehmen - aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage die Absatz- und Gewinnaussichten unbefriedigend sind, fehlt der Anreiz zu investieren und damit eben auch die Notwendigkeit einer Kapitalbeschaffung über Investitionskredite.“<sup>452</sup>

Das dritte Ergebnis folgt aus den beiden ersten, wird aber von der Bundesbank vor dem Hintergrund der laufenden Diskussion zu diesem Thema (vgl. Nehls/Schmidt (2003)) nochmals ausdrücklich festgehalten: Es gibt keine Anzeichen für eine Kreditklemme in der Bundesrepublik Deutschland.<sup>453</sup>

Die Bundesbank berichtet in ihrem Geschäftsbericht 2003 erneut über die Aussagen der deutschen Banken im Rahmen der vom Eurosystem fortgeführten Umfrage. Sie hebt auch hier schwache Kreditnachfrage als Folge der geringen Wachstumsdynamik als ursächlich für die schwache tatsächliche Kreditvergabe hervor.<sup>454</sup> Zwar werden erneut auch angebotsseitige Restriktionen - insbesondere die Ausweitung der Zinsmarge durch die Geschäftsbanken - als bedeutsam genannt. Diese werden aber nicht als volkswirtschaftlich unerwünscht eingestuft, sondern unter Allokationsgesichtspunkten und auch hinsichtlich der Stabilität und Widerstandsfähigkeit des deutschen Bankensystems ausdrücklich begrüßt.<sup>455</sup>

In dieser Analyse werden auch die verschiedenen Bankengruppen differenziert betrachtet. Das abweichende Kreditvergabeverhalten wird klar hervorgehoben: „Das Engagement der einzelnen Bankengruppen fiel allerdings recht unterschiedlich aus.“<sup>456</sup> Die im Rahmen dieser Arbeit vollzogene Abgrenzung zwischen Großbanken und übrigen Kreditbanken wird bestätigt: Die zur (von der Bundesbank definierten) Gruppe der Kreditbanken zählenden Regional- und sonstigen Kreditbanken erhöhten ihre Kreditvergabe, wodurch der starke Forderungsabbau der Großbanken im Aggregat kompensiert wurde.<sup>457</sup>

Insgesamt zeigt die von der Bundesbank ausgewertete Umfrage des Eurosystems für deutsche Geschäftsbanken somit erneut das Bild einer eher nachfrageseitig dominierten Kreditvergabe auf. Damit wird auch von dieser Seite keine entscheidende Evidenz für den Bankenkanal geliefert. Insbesondere wird aber das differenzierte Kreditvergabeverhalten der einzelnen Bankengruppen klar erkennbar: Dem weiteren Rückzug aus dem

---

<sup>451</sup>Deutsche Bundesbank (2003a), S. 78.

<sup>452</sup>Paul/Stein/Thieme (2004), S. 19.

<sup>453</sup>Ähnlich auch Paul/Stein/Thieme (2004), S. 20.

<sup>454</sup>Vgl. Deutsche Bundesbank (2003d), S. 51.

<sup>455</sup>Vgl. Deutsche Bundesbank (2003d), S. 52.

<sup>456</sup>Deutsche Bundesbank (2003d), S. 52.

<sup>457</sup>Vgl. Deutsche Bundesbank (2003d), S. 52.

Kreditgeschäft der Großbanken stehen unter anderem die Kreditgenossenschaften mit leichten Ausweitungen trotz schwacher Konjunktur entgegen.

Diese qualitativen Ergebnisse aus den vom Eurosystem geführten Interviews stehen damit ebenfalls im Einklang mit den für die Kreditgenossenschaften ermittelten mikro- und makroökonomischen Verhaltenshypothesen.

## **7 Mikroökonomische Einsichten und makroökonomische Ausblicke**

Im Rahmen der Untersuchung wurde zunächst aufgezeigt, dass die Rolle der Geschäftsbanken in Geldangebotstheorie und Transmissionstheorie unterschiedlich gewichtet wird. In der Geldangebotstheorie wurde zwar von Anfang an der Zusammenhang zwischen Kredit- und Buchgeldschaffung erkannt. Jedoch erfolgte eine befriedigende Modellierung des hierfür entscheidenden Kreditmarktes erst mit den Kreditmarktmodellen.

In der Transmissionstheorie wurde deutlich, dass es mit dem credit view in der Form des Bankenkanals eine Forschungsrichtung gibt, die die Bedeutung der Geschäftsbanken hervorhebt, ihnen sogar eine Schlüsselrolle im Transmissionsprozess zuweist.

Der Vergleich mit dem vermögentheoretischen Kanal der relativen Preise ergab jedoch, dass der Bankenkanal eine eher eingeschränkte Sichtweise der Geschäftsbank und auch eine Fixierung auf Marktunvollkommenheiten beinhaltet.

Deshalb ergab sich aus diesem Kapitel der Auftrag, im Rahmen der späteren mikroökonomischen Analyse Aspekte zu untersuchen, die dem Verhalten der Geschäftsbanken in beiden Transmissionstheorien zugrunde liegen. Hierzu zählen aus dem Bereich des Bankenkanals insbesondere die Aspekte der Informationsasymmetrie und Hausbankbeziehungen; aus dem Bereich des Kanals der relativen Preise die Portfoliosteuerung. Beiden Kanälen liegt keine nach Bankengruppen differenzierte Sichtweise zugrunde. Sie sind auch nicht auf bestimmte geldpolitische Rahmenbedingungen hin entwickelt worden und damit bei einer länderspezifischen Betrachtung anpassungsbedürftig.

Im dritten Kapitel wurden deshalb die aktuellen geldpolitischen und bankenaufsichtlichen Rahmenbedingungen in der Bundesrepublik Deutschland vorgestellt und kritisch gewürdigt. Anschließend wurde aufgezeigt, welche Rolle die Kreditgenossenschaften im System der Geschäftsbanken einnehmen.

Der vorbereitenden makroökonomischen Betrachtung in den Kapiteln zwei und drei folgte die mikroökonomische Analyse der Kreditgenossenschaften. Im vierten Kapitel wurde zunächst der mikroökonomische Ansatz abgegrenzt. Es folgte die Definition der repräsentativen Kreditgenossenschaft. Hierbei zeigte sich, dass sich ein neuer Typ Kreditgenossenschaft herausgebildet hat bzw. herausbilden wird, der den Anforderungen an moderne, zukunftsfähige Universalbanken genügt. Anschließend wurden Zielsystem und Weg der

Entscheidungsfindung in der repräsentativen Kreditgenossenschaft diskutiert. Sie haben auch für das Kreditvergabeverhalten hohe Bedeutung. Es zeigte sich, dass die langfristige Gewinnmaximierung nicht im Widerspruch zum genossenschaftlichen Förderauftrag steht. Auch die Entscheidungswege in modernen Kreditgenossenschaften können trotz der Größe bei entsprechend dezentraler Struktur kurz sein.

Anschließend wurden die Kosten- und Ertragsstrukturen der Kreditgenossenschaften analysiert. Ergebnis war, dass die typische Kreditgenossenschaft über spezifische und dauerhafte Kosten- und Ertragsstrukturen verfügt, die ihr Entscheidungsverhalten beeinflussen. Sie wird insbesondere ihr Kreditportfolio möglichst nicht reduzieren, denn hier liegt die mit Abstand dominierende Ertragsquelle. Die abschließende Analyse der Wettbewerbssituation führte zum Ergebnis, dass die Marktform der vollständigen Konkurrenz für die relevanten Märkte eine vertretbare Annäherung an die Realität darstellt. Bei diesem Aspekt zeigen sich die strukturellen Veränderungen an den Bankmärkten der letzten Jahre sehr deutlich. Die repräsentative Kreditgenossenschaft sieht sich einer starken Konkurrenzsituation gegenüber.

Das fünfte Kapitel konzentrierte sich auf das mikroökonomische Kreditangebotsverhalten. Die Analyse erfolgte unter Einbeziehung qualitativer Evidenz aus Gesprächen mit Bankpraktikern. Zunächst wurde gezeigt, dass Informationsasymmetrie ein zwar vorhandenes, aber weder ein permanentes noch gravierendes Problem im Kreditgeschäft ist. Gesetzliche Offenlegungspflichten in Verbindung mit hochentwickelten Frühwarn- und Überwachungssystemen ermöglichen die erforderliche Transparenz der Kreditengagements.

Eng hiermit verwandt ist die Diskussion der Hausbankbeziehungen. Die Analyse zeigte, dass dieses - oft als typisch deutsch bezeichnete - Prinzip im Zeitablauf an Bedeutung verloren hat. Es wird jedoch oft undifferenziert in Verbindung mit den Themen Informationsasymmetrie und Risikoneigung betrachtet und deshalb sein Bedeutungsverlust übersehen.

Die Risikoneigung der repräsentativen Kreditgenossenschaft ist mit beiden vorhergehenden Gesichtspunkten eng verbunden, jedoch nicht deckungsgleich: So muss z.B. eine Hausbankbeziehung keineswegs geringe Informationsasymmetrie bedeuten, sondern kann bei hoher Risikoneigung des Bankmanagements sogar zu einer Vernachlässigung der Informationspflichten führen.

Die Analyse möglicher Hypothesen zur Risikoübernahme und der zugehörigen Einzelkalküle zeigte, dass die Risikoneigung der Kreditgenossenschaft am besten mit der Risikonormierungshypothese umschrieben werden kann. Innerhalb eines bestimmten Risiko-Nutzen-Raumes ist die Kreditgenossenschaft risikoavers im Sinne der Bernoulli-Theorie: Für Kredite werden mit steigendem Risiko überproportionale Risikoprämien verlangt. Bei einer gewissen Ausfallwahrscheinlichkeit hingegen greift die absolute Risikogrenze: Kredite mit einem solchen Risiko werden nicht vergeben. Der Grad der Risikoaversion von Kreditgenossenschaften wurde hilfweise anhand der Risikovorsorge der Bankengruppen ermittelt: Er entspricht etwa dem der Sparkassen und ist geringer als derjenige der

Großbanken - hier zeigt sich die Dominanz des mittelständischen Firmenkreditgeschäftes. Kreditgenossenschaften verbleiben vergleichsweise lange in kritischen Engagements.

Im Abschnitt 5.5 wurde die Struktur des Kreditgeschäftes analysiert. Das Kreditportfolio der Kreditgenossenschaft teilt sich - zu etwa gleichen Teilen - in Privatkunden und Firmenkunden auf. Innerhalb des Firmenkundensegmentes wird auf eine möglichst gute Diversifikation geachtet. Somit stehen der Kreditgenossenschaft im Vergleich zu den Großbanken weniger strategische Geschäftsfelder zur Verfügung - das klassische Kreditgeschäft in Form des Firmenkreditgeschäftes dominiert. Anschließend wurden die zur Steuerung der entstehenden Kreditrisiken verwendeten Methoden der Einzelgeschäftssteuerung und der Gesamtportfoliosteuerung analysiert. Es zeigte sich hierbei, dass die repräsentative Kreditgenossenschaft in beiden Bereichen über moderne Steuerungssysteme verfügt, die den aktuellen betriebswirtschaftlichen Standards entsprechen. Damit wird gleichzeitig auch eine flexible Steuerung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten nicht nur des Kredit- sondern auch des Gesamtportfolios der Bank möglich.

Danach wurden die beiden bankenaufsichtsrechtlichen Aspekte Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen diskutiert. Die Kreditgenossenschaft hat im Rahmen ihrer laufenden Kreditvergabe mit der Erfüllung dieser Normen üblicherweise keine Probleme. Sie schränken die Kreditvergabe nicht spürbar ein.

Aus diesen Bestimmungsgründen der laufenden Kreditvergabe wurde das Kreditangebot der repräsentativen Kreditgenossenschaft abgeleitet.

Abschließend wurde das Impulsverhalten der repräsentativen Kreditgenossenschaft für die drei zentralen geldpolitischen Instrumente diskutiert. Es zeigte sich, dass die spezifischen mikroökonomischen Rahmenbedingungen und Bestimmungsgründe der Kreditnachfrage ein individuelles Impulsverhalten der Kreditgenossenschaft erzeugen. Sie wird sich auch beim Impulsverhalten - und damit analog zum laufenden Kreditvergabeverhalten - als Portfoliomaximierer unter genossenschaftsspezifischen Nebenbedingungen verhalten. Insbesondere wird sie bei restriktiven Impulsen das Kreditportfolio schützen. Zu Kreditkündigungen ist sie weniger bereit als insbesondere die Großbanken.

Die Rückkehr zur makroökonomischen Betrachtung im sechsten Kapitel demonstrierte die Notwendigkeit der gruppenspezifischen Betrachtung. Hierfür wurden zunächst zwei ältere Arbeiten diskutiert. Um die makroökonomische Analyse weiter vorzubereiten, wurde im nächsten Schritt die Aggregation von der repräsentativen Kreditgenossenschaft zur Gruppe durchgeführt. Ihr schloss sich die Prüfung an, ob die so gebildete Gruppe von der Gruppe der Großbanken nachhaltig abgegrenzt werden kann.

Für die Gruppe Kreditgenossenschaften wurde anschließend das Verhalten im Geldangebotsprozess und das Transmissionsverhalten analog zur mikroökonomischen Analyse durchgeführt.

Das Verhalten im Geldangebotsprozess wurde mit einer modifizierten Variante des Kreditmarktmodelles analysiert. Die Analyse ergab, dass der kurzfristige Kreditangebotskoeffizient - und damit der Beitrag zur Geldmenge - zwar kurzfristig schwanken kann.

Langfristig ist er jedoch tendenziell stabil.

Anschließend erfolgte die Diskussion des gruppenspezifischen Impulsverhaltens im Transmissionsmechanismus der relativen Preise. Es zeigte sich, dass die Kreditgenossenschaften auch als Gruppe auf Liquiditätsverknappungen mit dem Schutz ihres Kreditportfolios reagieren. Somit ist zumindest für diese Bankengruppe eine wesentliche Voraussetzung des Bankenkanals nicht gegeben.

Zur Überprüfung der aggregierten Verhaltenshypothesen wurden mehrere empirische Arbeiten mit qualitativer und quantitativer Evidenz zum Verhalten von bundesdeutschen Geschäftsbanken kritisch gewürdigt. Sie lieferten keine Falsifizierung der aufgestellten Thesen zum aggregierten Geldangebots- und Impulsverhalten der Kreditgenossenschaften.

Aus der vorliegenden Arbeit können weitere Forschungsansätze abgeleitet werden. Hierzu zählt insbesondere eine mikroökonomische Analyse der Großbanken. Diese Arbeit hat gezeigt, dass die in den letzten Jahren im Wesentlichen auf empirischer Basis geführte Diskussion zur Evidenz eines Bankenkanals zwar wichtige Ergebnisse hervorbrachte. Diese Resultate werden aber von den Autoren selbst oft nur in Form neuer Fragen interpretiert. Das zeigt sich z.B. bei Kakes/Sturm/Maier (2001) und Guender/Moersch (1997). Die Untersuchungen enden mit einer gewissen Ratlosigkeit.

Die Autoren erkennen zwar das unterschiedliche Verhalten der Bankengruppen. Sie haben jedoch keine gruppenspezifische Mikroökonomik zur Hand, um es adäquat interpretieren zu können. Der fehlende mikroökonomische Unterbau führt somit dazu, dass konträre empirische Ergebnisse kaum vergleichbar bzw. beurteilbar sind.

Nur die nach Gruppen differenzierte mikroökonomische Analyse liefert solide Verhaltenshypothesen, mit denen das aggregierte Verhalten erklärbar wird.

Somit ist zu einer neuen Balance der wissenschaftlichen Betrachtung aufgerufen: In den 80er und frühen 90er Jahren stand die mikroökonomische Analyse der Geschäftsbanken noch im Vordergrund. Anschließend verlagerte sich der Forschungsschwerpunkt hin zur empirisch und sehr kontrovers geführten Diskussion um Existenz und Bedeutung des Bankenkanals.

Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass die wissenschaftliche Diskussion des deutschen Systems der Geschäftsbanken zu ihren mikroökonomischen Wurzeln zurückkehren muss.

Auf dieser Basis kann auch die makroökonomische Analyse wieder einen Schritt nach vorne machen.

## **Anhang: Interviews mit Bankpraktikern**

## Methodik der Interviews

Die folgenden vier Experteninterviews wurden mit den für die Gesamtbanksteuerung verantwortlichen Führungskräften ausgewählter Kreditgenossenschaften geführt.

Bei den vier Banken handelt es sich durchweg um größere Kreditgenossenschaften. Zwei (Banken C und D) sind eher städtisch und zentral organisiert, zwei (Banken A und B) eher ländlich und dezentral. Die vier Kreditgenossenschaften weisen folgende Bilanzgrößen in Mio. EUR auf:

	Bank A	Bank B	Bank C	Bank D
BS 2001	1.780	1.140	2.420	2.120
BS 2002	1.777	1.310	2.430	2.130
BS 2003	1.740	1.340	2.460	2.820

Tabelle 12: Bilanzsumme der befragten Kreditgenossenschaften

Quelle: Geschäftsberichte

Die für Kreditgenossenschaften typische Dominanz des Kundenkreditgeschäftes zeigt sich im prozentualen Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme der Jahre 2001 bis 2003:

	Bank A	Bank B	Bank C	Bank D
2001	72,16%	65,00%	70,30%	59,00%
2002	69,32%	66,00%	70,80%	61,00%
2003	70,26%	65,00%	69,20%	60,00%

Tabelle 13: Kundenforderungen zu Bilanzsumme

Quelle: eigene Berechnungen

Die Kennzahlen zu den Grundsätzen I (Solvabilitätskoeffizient<sup>458</sup>; Mindestwert 8%) und II (Liquiditätskennziffer; Mindestwert 1) stellen sich zum jeweiligen Jahresultimo wie folgt dar:

	Bank A	Bank B	Bank C	Bank D
GS I 2001	10,00%	10,70%	10,46%	8,00%
GS I 2002	10,50%	10,50%	11,42%	8,10%
GS I 2003	11,70%	12,00%	11,44%	10,60%
GS II 2001	2,07	3,20	1,88	3,77
GS II 2002	2,26	3,00	2,17	3,25
GS II 2003	2,39	2,82	2,16	3,10

Tabelle 14: Solvabilitäts- und Liquiditätskennziffer

Quelle: Experteninterviews

<sup>458</sup>In der Terminologie der Deutschen Bundesbank handelt es sich hierbei jeweils um den Eigenkapitalkoeffizient, nicht um die Gesamtkennziffer.

Die befragten Führungskräfte sind jeweils Teil der zweiten Führungsebene (somit direkt dem Vorstand unterstellt) ihrer Häuser.

Die Befragung erfolgte anhand eines vom Verfasser erstellten Leitfadens, der jedoch den Befragten viel Raum ließ, um auf die jeweilige Situation der Häuser differenziert einzugehen.

Die Interviews konzentrieren sich zwar auf das laufende Kreditvergabeverhalten und das Impulsverhalten der befragten Banken. Sie gewähren jedoch zusätzlich einen tiefen Einblick in die Steuerung moderner Kreditgenossenschaften.

Die Befragung ergänzt damit die theoretische Analyse, aber auch die ausgewerteten makroökonomischen empirischen Studien.

Aus den vier Gesprächen wird eine Ähnlichkeit in den Banksteuerungsprozessen deutlich, die zu durchaus stabilen qualitativen Aussagen führt.

Insgesamt bestätigen diese Aussagen für die Gruppe der Kreditgenossenschaften einerseits die theoretischen Analysen dieser Arbeit. Sie untermauern aber auch diejenigen empirischen Studien, die eine Gültigkeit des credit view für die Bundesrepublik Deutschland bestreiten.

Die Banken und Gesprächspartner wurden anonymisiert.

## **Gesprächsleitfaden**

**von Ralf Kölbach**

zum Thema: „Kreditgenossenschaften im Geldangebotsprozess“

Experteninterviews zur qualitativen, unterstützenden Beurteilung von Verhaltenshypothesen

### **A. Stammdaten**

#### I. Gesprächspartner und vertretene Kreditgenossenschaft

- Gesprächspartner (Name, Vorname)
- Position
- Bank (Name)
- Bilanzsumme per 31.12.2003
- Zahl der Mitarbeiter per 31.1.2003
- Zahl der Mitarbeiter im Bereich Gesamtbanksteuerung

#### II. Zusammensetzung der Aktivseite der Bilanz per 31.12.2003

- Zahl der im Steuerungssinne wesentlichen Aktiv-Bilanzpositionen
- Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme
- Anteil der Eigenanlagen an der Bilanzsumme

### **B. Die Kreditvergabe**

#### I. Bestimmungsgründe des Kreditangebotes

1. Auswirkung geldpolitischer Maßnahmen der EZB
2. Planung der Bilanzstruktur
3. Die Bedeutung bankenaufsichtsrechtlicher Vorgaben für die Kreditvergabe

4. Die Risikoneigung des Hauses
5. Die Bedeutung der Informationslage von Bank und Kunden
6. Risikogerechte Bepreisung im Kreditgeschäft
7. Umsetzung Förderauftrag

## II. Die Bedeutung der Kreditnachfrage

1. Finanzierungsverhalten der Kreditnehmer
2. Konjunktur

## III. Zusammenführung von Angebot und Nachfrage: Die Marktform

1. Das Marktumfeld (im definierten Geschäftsgebiet) im Kreditgeschäft
2. Exkurs: Das Marktumfeld im Einlagengeschäft

## C. Fazit

1. Die Gewichtung der Bestimmungsgründe von Kreditangebot, Kreditnachfrage und der (mengenmäßigen) tatsächlichen Kreditvergabe
2. Sind die Hauptbestimmungsgründe der Kreditvergabe des Hauses schriftlich fixiert (MaK) und zusätzlich in die Gesamtbankstrategie integriert?

## Benötigte Unterlagen zur Gesprächsdurchführung

- Geschäftsberichte 2001 bis 2003
- Entwicklung Solvabilitätskoeffizient von 2001 bis 2003
- Entwicklung Grundsatz II von 2001 bis 2003
- Entwicklung Verhältnis Liquidität zu Aktiva gesamt von 2001 bis 2003

## **Interview mit Bank A**

### **Experteninterview**

Datum: 13.08.2004

Bank: A

Gesprächspartner: Herr Meier

Position: Leiter Betriebswirtschaftliche Abteilung

Bank: Bank A

Bilanzsumme per 31.12.03: ungefähr 1,74 Milliarden Euro

Zahl der Mitarbeiter per 31.12.03: 580

Zahl der Mitarbeiter im Bereich Gesamtbanksteuerung: 4

Herr Meier, die Bilanz Ihres Hauses hat auf der Aktivseite sicherlich einige Bilanzpositionen, die für Sie im Steuerungssinne interessanter sind als andere. Welches sind die wesentlichen Bilanzpositionen auf der Aktivseite, die im Sinne einer Gesamtbanksteuerung für Sie von Bedeutung sind?

„Von den Größenordnungen her ist es sicher erst einmal die Position Forderungen an Kunden, die in der Bank etwa 72% an der gesamten Bilanzsumme ausmachen. Daneben spielt die Position der Eigenanlagen, die so in der Bilanz nicht vorkommt, eine Rolle. Sie gliedert sich in den Bereich der Forderungen an Kreditinstitute, Aktiva 3, bzw. in die Positionen 5 und 6, in denen die eigenen Wertpapiere und eigenen Anlagen bilanziert werden. Daneben haben wir dann noch die Position 1, die Barreserve, zusammengesetzt aus den Kassenbeständen und den Zentralbankguthaben.“

Wie hoch ist ungefähr der Anteil der Eigenanlagen gemäß Ihrer Definition an der Bilanzsumme?

„An der Bilanzsumme sind das 23%.“

Und wie viel ist das etwa bei der Liquidität der Position A1?

„Das sind nominal 40 Millionen, damit kommen wir auf einen prozentualen Anteil von rund 2,5%.“

Herr Meier, ein Thema, das Banken immer beschäftigt, ist das Verhalten der Zentralbank, konkret der EZB. Das Verhalten der Zentralbank löst in den Banken unter Umständen Anpassungsprozesse aus. Zunächst interessiert mich, wer in ihrem Haus diese notenbankpolitischen Maßnahmen verfolgt.

„Die Maßnahmen an sich werden von der Betriebswirtschaftlichen Abteilung verfolgt, also von der Abteilung, die für die Gesamtbanksteuerung und auch für deren Umsetzung zuständig ist.

Diskutiert werden diese Ergebnisse oder die Maßnahmen, die von der Zentralbank beschlossen werden, als erstes im Bereich des Anlageausschusses. Dort werden die einzelnen Auswirkungen hinsichtlich der Eigenanlagen, also der möglichen Zinsänderungsrisiken, aber auch unter Umständen einer veränderten Zinssituation am Geld- und Kapitalmarkt mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Konditionierung im Kundengeschäft, erörtert.“

Kann man sagen, dass es einen typischen zeitlichen Ablauf gibt? Gibt es in der Regel taggleiche Reaktionen oder ist die früheste Reaktion die nächste turnusmäßige Sitzung des Eigenanlageausschusses?

„Sofern keine wesentlichen Marktänderungen eintreten - wie das in der Vergangenheit oft der Fall gewesen ist - wenn es also nur sehr marginale Änderungen in der Notenbankpolitik gegeben hat, reicht im Regelfall die nächste turnusmäßige Sitzung des Anlageausschusses aus.

Sollten sehr restriktive Maßnahmen getroffen werden, würde auch unter Umständen ad hoc eine solche Sitzung stattfinden.“

Wie ist der Rhythmus des Eigenanlageausschusses?

„14-tägige Sitzung, jeweils Dienstags.“

Werden notenbankpolitische Maßnahmen auch noch in anderen Gremien erörtert, beispielsweise quartalsmäßig? Oder kann man sagen, dass es letztendlich die laufende Beobachtung durch die BWA ist, in Verbindung mit der 14-tägigen Sitzung des Eigenanlageausschusses, die das System der Bank darstellt?

„Die Maßnahmen an sich werden im Wesentlichen im Bereich des Anlageausschusses diskutiert. Was sicher auch diskutiert wird, ist eine mögliche Zinsänderung im Kundenbereich, und hier insbesondere in erster Linie im Firmenkundengeschäft. Hier besteht das kürzeste Intervall, um Maßnahmen auch im Markt entsprechend umzusetzen. Der Handlungsbedarf ist hier am größten.“

Man kann also sagen, dass es insgesamt ein System für den Umgang mit diesen Impulsen gibt und den Schwerpunkt dieses Systems bildet der Eigenanlageausschuss?

„Richtig.“

Gehen wir nun zur materiellen Seite der Reaktion auf Notenbankimpulse. Wichtige Impulse sind die Mindestreserve, die Offenmarktpolitik und sicher die damit kombinierte Leitzinspolitik. Interessant wäre zu wissen, ob Änderungen der Mindestreserve für das Verhalten Ihres Hauses eine Rolle gespielt haben, in der letzten Zeit oder auch in den letzten Jahren.

„In den letzten Jahren sicher nicht, weil die Mindestreserveguthaben zum Einen mittlerweile verzinst werden, zum Anderen auch die Mindestreservehaltung im Moment nicht sehr restriktiv seitens der Zentralbank erfolgt.

Dadurch werden keine großen Geldmittel des Hauses gebunden. Das war in der Vergangenheit, wenn man länger zurück blickt, sicher anders zu sehen, weil zum Einen diese Guthaben früher nicht verzinst worden sind und zum Anderen die Reservesätze auch höher waren. Und das hatte natürlich schon Einfluss auch auf die entsprechende Liquiditätssteuerung.“

Welche Bedeutung haben Offenmarktgeschäfte, also Angebote der EZB zur Teilnahme an Tendern für Ihr Haus?

„Keine direkte Auswirkung, weil wir im Moment keine Offenmarktgeschäfte tätigen. Wir haben die Situation, dass wir ausreichende Liquidität zur Verfügung haben und insofern zur Liquiditätsbeschaffung diese Gelder nicht brauchen. Denkbar wäre möglicherweise eine Teilnahme an den Offenmarktgeschäften zur Verbesserung der Zinsspanne. Dafür sind jedoch die Margen, die wir im Moment erzielen könnten, einfach zu gering um diese Geschäfte lohnend zu gestalten.“

Das heißt, Offenmarktgeschäfte wären derzeit - wenn überhaupt - nur interessant aus Arbitragegründen, nicht aus Liquiditätsgründen?

„Richtig.“

Und auch die Arbitragegründe sind derzeit so nicht gegeben?

„Ja.“

Herr Meier, gibt es andere Maßnahmen der EZB, die Wirkungen haben auf Ihre Bilanzsteuerung? Seien es andere Instrumente, seien es besondere Instrumenteneinsätze der letzten 3 Jahre, also 2001 bis 2003.

„Nein!“

Gehen wir nun davon aus, eine Notenbankmaßnahme hätte für Sie materielle Bedeutung. Dann stellt sich folgende Frage: Würden Sie diese Bedeutung als eine Änderung in Ihrem

Portfolio betrachten, oder wird eine solche notenbankpolitische Maßnahme eher isoliert betrachtet?

„Die Auswirkung der Maßnahmen dürfte sich meiner Ansicht nach darauf beschränken, dass die entsprechenden Geld- und Kapitalmärkte sich hinsichtlich ihrer Konditionierung verändern.

Was aber nicht zwingend zur Folge hat, dass dadurch beispielsweise die Struktur der Aktivseite unter einem neuen Kontext zu sehen wäre. Also es hat keine direkte Auswirkung beispielsweise auf den Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme.“

Daran anknüpfen möchte ich mit einer Frage in Hinblick auf das Portfolio Ihres Hauses. Kann man das Verhältnis von Kundenforderungen zu Eigenanlagen über die Jahre 2001 bis 2003 hinweg als relativ stabil bezeichnen?

„Man kann es vom Grundsatz her als relativ stabil bezeichnen. Das Verhältnis ist etwa 1:3, d. h. ein Teil Eigenanlagen gibt drei Teile Kundenforderungen, wobei sich speziell in unserem Haus die etwas restriktive Kreditpolitik der letzten Jahre dahin ausgewirkt hat, dass der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme leicht rückläufig gewesen ist. Aber insgesamt vom Korridor her haben wir das Verhältnis 1:3.“

Sie sprachen schon das Thema Kreditvergabeverhalten der Bank an - ein entscheidender Punkt auch hier im Rahmen dieser Befragung.

Die Frage ist, wie stark notenbankpolitische Maßnahmen insgesamt auf das Kreditvergabeverhalten der Bank einwirken. Sie haben eben schon gesagt, dass die Maßnahmen der letzten Jahre keinen sehr großen Einfluss hatten.

„Die Auswirkungen in der Kreditvergabepolitik aufgrund von Notenbankmaßnahmen lassen sich im Markt eigentlich nicht nachvollziehen. Wir haben zwar ständige Zinssenkungen in der Vergangenheit gehabt. Die Zentralbank ist dem aus der USA initiierten Prozess einer ständigen Leitzinssenkung mit einem entsprechenden Zeitverzug immer nachgegangen. Dies hatte aber keine direkten Auswirkungen auf die Kreditvergabepolitik des Hauses. Hier kommen eher andere Dinge zum Tragen, die sich zum Einen durch das Risikoportfolio der Bank bestimmen und die daraus resultierende Belastung möglicher Risikotragfähigkeitspotenziale; zum Anderen auch dadurch bedingt waren, dass man vor einem mittelfristigen Zeitraum vielleicht etwas großzügig in seiner Kreditvergabe gewesen ist, was dann dazu geführt hat, dass die Kreditvergabepolitik zumindest in den letzten drei bis vier Jahren überdacht wurde. Aber nicht aufgrund der zentralbankpolitischen Maßnahmen, sondern eher aus eigenem Interesse des Hauses heraus.“

Wenn wir das Thema Notenbank zusammenfassen, ist es dann richtig zu sagen, dass notenbankpolitische Maßnahmen für die kurz-, mittel- und langfristige Steuerung des Aktivportfolios einen eher geringen Einfluss hatten in den letzten Jahren?

„In der direkten Auswirkung ja, wo es sich natürlich auswirkt, ist in der Zinssituation

insgesamt am Markt. Hintergrund: Der Markt stellt sich durch seine Konditionsstellung frühzeitig auf mögliche notenbankpolitische Maßnahmen ein, d. h. der Geldmarkt nimmt eine Anhebung oder eine Senkung des Leitzinses im Grunde heute schon vorweg.

Wird beispielsweise darauf spekuliert, dass im Herbst die Notenbank die Zinsen entsprechen anhebt, so haben wir diese Struktur eigentlich schon im Vorfeld am Geldmarkt. Wir haben heute schon ein verändertes Zinsniveau, obwohl die eigentliche Maßnahme der Notenbank noch gar nicht eingetreten ist. Und insofern haben wir dann auch eine Auswirkung unter Umständen auf die Bilanzsteuerung, aber nicht hinsichtlich der Bilanzstruktur, sondern eher in einer möglichen Veränderung der Fristigkeit der Aktiv- oder Passivüberhänge in der Bilanz.“

Aber primär nicht im Volumen?

„Richtig!“

Sehen Sie hier Unterschiede zu ihren regionalen Mitbewerbern?

„Nein, denn gerade der Wettbewerb, mit dem wir uns hier vor Ort auseinandersetzen, kommt insbesondere aus dem Sparkassenbereich. Die Kundenstruktur der Häuser ist unserer sicher ähnlich, so dass ich hier auch nicht davon ausgehe, dass die Maßnahmen der Bundesbank hier anders hausintern diskutiert werden und umgesetzt werden, als das bei uns der Fall ist.“

Gut, wir haben eben schon darüber gesprochen, wie die Bilanzstrukturen in den letzten drei Jahren im Wesentlichen waren, auch heute sind. Rechnen Sie für die Zukunft mit deutlichen Verschiebungen im Aktivportfolio zwischen den relevanten Positionen Kundenforderungen und Eigenanlagen?

„In der langfristigen Ausrichtung schon, weil wir heute schon eine Tendenz dazu feststellen, dass immer mehr Kundenforderungen auch in einen Verbriefungsprozess münden, der dazu dient, Risiken zusammenzufassen, zu bündeln, und am Kapitalmarkt unterzubringen.

Das wird meines Erachtens dazu führen, dass der direkte Anteil der Kundenforderungen, die wir in der Position Aktiv 4 als Forderung gegenüber dem Kunden bilanzieren, einen eher rückläufigen Trend ausweist.

Dafür werden dann aber im Bereich der Eigenanlagen entsprechende Gegenpositionen aufgebaut werden müssen, um die zugeflossene Liquidität entsprechend wieder anzulegen.“

Es wird aber nicht bedeuten, dass ihr Kreditvergabeverhalten tendenziell restriktiver wird?

„Nein, sicher nicht! Es ist nur eine andere Form der Bilanzierung bzw. eine Weitergabe

des Risikos an den Kapitalmarkt, um in diesem Zug dann ein breiter gestreutes Risiko zurückzukaufen. Ziel ist, Branchenrisiken oder regionale Ausrichtungen hier entsprechend weiter zu fächern und dadurch das Gesamtrisiko zu vermindern.“

Herr Meier, wir haben eben über die Notenbank gesprochen und deren Bedeutung für Ihr Kreditvergabeverhalten im Besonderen. Der nächste Punkt, der mich interessiert, sind die bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben für die Kreditvergabe. Das Erste ist sicherlich das auffallendste Merkmal der Bankenaufsicht, der Grundsatz I. Ist der Grundsatz I, oder war in den letzten drei Jahren dieser Grundsatz I, für ihr Haus ein Engpassfaktor in der Kreditvergabe?

„Nein! Die Bank ist in der Position, ausreichend mit Eigenkapital versorgt zu sein. Der Grundsatz I stellt ja das Verhältnis der Risikopositionen in den Anlagen im Verhältnis zum haftenden Eigenkapital dar. Und hier hatten wir in den letzten Jahren eigentlich immer eine sehr komfortable Position, die so ausgestattet ist, dass der Solvabilitätskoeffizient über zehn liegt, bei einer Untergrenze von acht.“

Erwarten Sie hier durch Basel II einen Engpass, eine Verschlechterung?

„Nach den Proberechnungen die wir bisher in unserem Portfolio gemacht haben, werden sich keine wesentlichen Veränderungen hier in diesem Bereich abzeichnen.“

Reden wir jetzt über den Liquiditätsgrundsatz, den aktuellen Grundsatz II. Ist der Grundsatz II im Sinne der Gesamtbanksteuerung derzeit von größerer Bedeutung?

„Nein, auch hier haben wir ausreichende Reserven zur Verfügung. Wir haben zur Zeit eine Kennzahl die über 2,3 liegt. Diese ist auch seit Jahren konstant, eigentlich seitdem der Grundsatz II neu definiert worden ist. Deswegen haben wir auch keine Probleme damit, die kurzfristigen Verbindlichkeiten durch die entsprechenden Forderungspositionen entsprechend abzubilden.“

Stellen wir uns nun vor, Sie hätten eine Liquiditätsknappheit. Es gibt im Hinblick auf die Aktivseite zwei prinzipielle Möglichkeiten, darauf zu reagieren.

In der Variante 1 schützen Sie Ihr Kreditportfolio: Sie bauen Eigenanlagen ab, nutzen Limite aus bei der Zentralbank. Die andere Variante ist die, dass sie neben den Eigenanlagen auch Kredite abbauen. Kann man sagen dass Sie, wenn die Liquidität knapp wäre, tendenziell in eine dieser Richtung agieren würden?

„Also wenn Sie das so definieren, dass wir von einer festen Passivseite ausgehen müssen, bleiben ja nur diese beiden Möglichkeiten, um entsprechend auf diesen Engpass zu reagieren.“

Die Möglichkeit, die Kreditvergabe entsprechend zurückzuführen, entspricht zum Einen nicht unserer strategischen Ausrichtung, weil wir heute im Kundengeschäft die Situation haben, im Regelfall mehr zu verdienen als bei den Eigenanlagen, zumindest auf mit-

telfristige Sicht. Zum Anderen müssen wir auch als regional tätige Bank den Anspruch unserer Kunden erfüllen, diese mit entsprechender Liquidität im Bedarfsfall auszustatten, d.h. eine Kürzung oder eine restriktivere Kreditpolitik als wie wir sie im Moment fahren, würde hier auf Dauer eher die Marktposition insgesamt schädigen.

Im Umkehrschluss würden wir auf einen Liquiditätsengpass hier insofern reagieren, dass wir erst einmal die eigene Liquidität abbauen würden bzw. angelegte Mittel dafür verwenden, um die Liquidität für das Kreditgeschäft zur Verfügung zu stellen.“

Ein weiterer Punkt, der die Kreditvergabemodalität eines Hauses beeinflusst, ist die jeweilige Risikoneigung. In der Literatur werden Banken überwiegend als risikoavers bezeichnet. Man kann dies grob so umschreiben: Für steigende Risiken werden überproportionale Risikoprämien verlangt. Das bedeutet aber auch, dass eine Bank grundsätzlich jedes Risiko eingeht, wenn sie eine entsprechend hohe Prämie erhält. Ist ihr Haus in diesem Sinne tendenziell risikoavers?

„Ich denke, man muss hier zwei Bereiche unterscheiden, auch in der Bepreisung der einzelnen Positionen auf der Aktivseite. Wir haben sicher im Firmenkundengeschäft heute die Situation, dass ich mit einer risikoadjustierten Bepreisung hier im Markt agieren kann, wobei sich aber zeigt, dass ab einer gewissen Risikoschwelle der Kreditnehmer einen adäquaten Aufpreis nicht bezahlen kann oder will. Hier reicht die Marktsituation heute meines Erachtens nicht in dem Sinne aus, dass man wirklich einen Preis erzielen kann im Zins, der das im Obligo enthaltene Risiko - zumindest den erwarteten Verlust - wirklich voll abdeckt.

Noch gravierender ist die Situation heute eigentlich im Privatkundengeschäft, weil uns dafür einfach die Kalkulationsbasis fehlt, um wirklich eine risikoadjustierte Bepreisung hier in den Markt geben zu können. Es gibt zwar Anhaltspunkte aus dem Bereich der Erfahrungen der Hypothekenbanken oder auch von den Zentralbanken, aber es gibt noch keine wissenschaftlich erhobenen Werte, die uns hier zur Verfügung stehen würden.“

Das heißt, Sie können dieses Verhalten in der Praxis nicht so umsetzen, aber tendenziell würden sie für höhere Prämien auch höhere Risiken eingehen?

„Tendenziell ja, wobei man sich sicher auch bewusst sein muss, dass ab einer bestimmten Risikoklassifizierung hier auch bestimmte Limite einzuhalten sind, weil es neben dem erwarteten Verlust den ich in der Kondition mit kalkuliere und auch mit umsetze, ja auch noch einen Teil des unerwarteten Verlustes aus den Portfolio heraus gibt, der dann eigentlich nur durch Reserven abgedeckt ist und nicht durch den Preis, den ich im Kundengeschäft erzielt habe.

Und insofern ergibt hier schon eine bestimmte Limitierung der einzugehenden Risiken. Ich kann also nicht endlos die Risiken in die Bücher nehmen, nur weil vielleicht die Kondition etwas besser ist, als ich sie im Standardgeschäft erziele.“

Das heißt, in einer weiten Bandbreite trifft die Beschreibung des Bankenverhaltens als risikoavers auf ihr Haus zu, es gibt aber absolute Grenzen?

„Richtig!“

Grenzen, sowohl was das Volumen im Portfolio betrifft als auch Bonitätsanforderungen einzelner Kredite, bei denen sie nein sagen?

„Natürlich, neben den gesetzlichen Beschränkungen, die wir sowieso haben durch die Regelung des §13 KWG hinsichtlich der Großkredite und natürlich auch dem Grundsatz I, obwohl wir hier im Moment Luft haben, aber auch das ist ja eine natürliche Begrenzung der hier eingegangenen Risiken.“

Herr Meier, ein oft kontrovers diskutiertes Thema, Stichwort Beckmann Artikel aus dem Jahr 2000, ist die relative Risikoneigung der Bankengruppen. Den Kreditgenossenschaften wird in diesem Artikel und auch gelegentlich heute noch vorgeworfen, länger in kritischen Engagements zu verweilen, als dies andere Banken tun. Teilen Sie diese Ansicht vom Vergleich der Geschäftspolitik ihres Hauses mit den Mitbewerbern in der Region?

„Also grundsätzlich kann man, wenn man die Entwicklung der letzten Jahre betrachtet, schon sagen, dass das Verhalten auch der Genossenschaftsbanken sich verändert hat. Man ist hier heute eher geneigt, einen Schlusstrich zu ziehen, als man vielleicht das vor drei, vier oder fünf Jahren noch gemacht hat. Obwohl noch anzumerken ist, dass wir aufgrund der regionalen Verwurzelung hier wahrscheinlich immer noch etwas großzügiger agieren als eine Großbank, deren Entscheidungen irgendwo in einer Zentrale getroffen werden, sei es in Köln oder Frankfurt oder wo auch immer, die auf regionale Gegebenheiten eigentlich keine Rücksicht nehmen müssen - was betriebswirtschaftlich sicher besser wäre.“

Im genossenschaftlichen Bereich und im Sparkassenbereich ist man durch die enge Verwurzelung und Kundenbindung eher dazu geneigt, mal fünf Jahre sein zu lassen ohne den Kredit direkt abzuwickeln. Also insofern kann ich diese Aussage eigentlich nur bestätigen.“

Herr Meier, eng mit dem Thema Risikoneigung verbunden ist auch die Frage, wie wichtig die Informationslage zwischen Bank und Kunden für die Kreditvergabe ist. Sind Informationsnachteile der Bank gegenüber dem Kunden in ihrem Haus ein wichtiger Bestimmungsfaktor des Kreditangebotes?

Oder ist es eher so, dass Sie sagen, Sie verfolgen eine Geschäftspolitik, von der sie glauben, dass diese Informationsnachteile, die eine Bank gegenüber Kunden hat, weitgehend ausgeglichen werden?

„Eine Ablehnung aufgrund von Informationsdefiziten kann eigentlich immer nur dann zum Tragen kommen, wenn ein Rest ungutes Gefühl verbleibt, wenn man mit dem Kreditnehmer spricht und sich die Unterlagen entsprechend ansieht und eher dieses ungute Gefühl eigentlich nicht widerlegen kann. Wir haben schon die Situation, dass wir hin-

sichtlich der Offenlegung und über das Medium der Kontoführung hier sehr weitreichende Informationen vom Kunden bekommen, zum Teil auch noch bessere Informationen haben als vielleicht der Firmeninhaber selbst, je nach Status seiner Bilanzbuchhaltung, die er im Betrieb vorhält.

Also einen Informationsnachteil wie es ihn vielleicht vor zehn, 15 oder 20 Jahren gab, wo man wirklich darauf angewiesen war welche Information man vom Kunden bekommt, haben wir heute in der Form eigentlich nicht mehr. Hier kann man auf den Rating-Dialog verweisen, der sich auch in der Umsetzung von Basel II mittlerweile im Firmenkundengeschäft fest etabliert hat. Das heißt, auch die Offenlegungsansprüche der Bank sind in den letzten Jahren erheblich gewachsen.“

Können Sie diese Aussage unabhängig vom Kundensegment - Firmen- oder Privatkunden - treffen, oder sehen Sie in bestimmten Segmenten eine deutlich schlechtere Transparenz die dazu führt, dass sie dort restriktiver vorgehen?

„Nein, ich denke das lässt sich schon miteinander vergleichen. Die Unterlagen unterscheiden sich zwar voneinander. Aber wenn wir uns unser Privatkundenscoring ansehen, wo wir also auch sehr detailliert die Ein- und Ausgabensituation des Privatkunden durchleuchten, kommen wir meines Erachtens auch hier zu sehr transparenten Ergebnissen.“

Eine weitere Frage haben Sie eigentlich eben schon beantwortet. Ich wollte Sie fragen, wie Sie die Entwicklung dieser Informationsungleichheiten Bank/Kunde im Zeitablauf sehen. Ich habe Sie so verstanden, dass das früher ein größeres Problem war als es heute ist. Teilweise aufgrund gesetzliche Pflichten, teilweise auch dadurch wie die Bank vom Kunden Offenlegung verlangt, wie sie die Kunden überwacht. Kann man also sagen, dass sich im Laufe der Zeit die Transparenz über die Engagements so erhöht hat, dass die Kreditvergabe letztendlich eine Frage des Preises ist, aber nicht in der Regel eine der Information oder fehlenden Information?

„Ja, ich denke schon.“

Glauben Sie, dass der Einblick ihres Hauses in die Kundenengagements relativ zu ihren Mitbewerbern gleichwertig ist oder glauben Sie, dass sie als Kreditgenossenschaft hier noch Vorteile haben oder vielleicht auch Nachteile?

„Gegenüber den Großbanken sehe ich uns generell schon im Vorteil durch die Verbundenheit in der Region.

Man hört auch über die eigenen Mitarbeiter zum Teil Dinge, die wir so aus den Gesprächen mit den Kreditnehmern selbst vielleicht nicht erfahren würden. Außerdem haben wir speziell für unser Haus mittlerweile auch Instrumente in der Umsetzung, wobei wir davon ausgehen, dass wir durch die Untersuchung des Zahlungsverhaltens unserer Kunden noch schneller Indizien dafür bekommen, wie es dem Kreditnehmer eigentlich geht.

Insofern kommen hier also zwei Aspekte zum Tragen, Zum Einen die örtliche Verbunden-

heit, die örtliche Präsenz auch unserer Kundenberater und Mitarbeiter, analog eigentlich zu den Sparkassen, die sich ja in einem ähnlichen Umfeld bewegen, zum Anderen speziell für unser Haus auch die Beschäftigung mit dem Thema Risikofrüherkennung.“

Sie glauben, dass diese günstige Situation auch relativ, insbesondere zu den Großbanken, in den nächsten Jahren bestehen bleibt?

„Auf jeden Fall! Von der Entwicklung eher noch stärker, weil sich in den letzten Jahren die Großbanken mit ihrer Geschäftspolitik doch mehr oder weniger aus der Fläche zurückgezogen haben. Es gibt im Augenblick aktuell wieder Entwicklungen den Weg zurückzugehen, siehe Commerzbank, die dabei ist, ihr Filialnetz durch entsprechende Zukäufe wieder aufzubauen. Aber tendenziell gehe ich schon davon aus, dass die Großbanken hier den Markt mehr oder weniger räumen werden im Laufe der Zeit.“

Herr Meier, wir hatten schon kurz das Thema der risikogerechten Bepreisung. Ist die Möglichkeit oder eben auch die Nichtmöglichkeit der Durchsetzung einer risikogerechten Bepreisung derzeit ein starker Einflussfaktor für ihr Kreditvergabeverhalten?

„Nein! Wir sind dabei, die risikoadjustierte Bepreisung umzusetzen, insbesondere im Firmenkundengeschäft. Wir sehen uns natürlich vor der Situation, dass der Wettbewerb, insbesondere hier die Sparkassen, diesen Schritt noch nicht in der Konsequenz im Moment im Markt mitgehen. Das hat uns dazu veranlasst, den Erstentwurf des neuen Konditionstableaus, den wir auf der Basis der zu vereinnahmenden Risikoprämien erstellt hatten, insbesondere bei den guten Bonitäten wieder zu überarbeiten. Also da wo es uns auch wichtig ist, in das Geschäft zu kommen, entsprechend die Zielmargen zurückzunehmen.“

Ein weiteres Thema, das Sie auch schon angeschnitten hatten, war die Frage, wie wichtig ist die Struktur ihres Hauses, die Rechts- und Organisationsform für das Kreditvergabeverhalten? Andersherum formuliert: Spielt die Umsetzung des Förderauftrages in ihrem Kreditvergabeverhalten eine Rolle?

„In gewisser Weise schon! Das lässt sich daran festmachen, dass wir insbesondere für den heimischen Gewerbebereich einige Sonderkreditprogramme anbieten. Zum Einen die Sonderkreditprogramme für die Förderung der Ausbildungsplätze, wo wir mit zinsgünstigen Mitteln zur Verfügung stehen, zum Anderen im Bereich der Existenzgründungsdarlehen.“

Das heißt aber auch, dass sie auch bei eigenen Mitteln durchaus bereit sind auf gewisse Erträge zu verzichten, gewisse Subventionen zu gewährleisten über Konditionen, deren Begründung darin liegt, die Region zu fördern?

„Richtig! Zum Einen das oder die Begründung resultiert auch daraus, dass wir beispielsweise im Bereich der Baufinanzierungen mit recht günstigen Konditionen im Markt sind, zum Teil unter Hypothekenbankniveau, um aus den resultierenden Cross-Sellingeffekten,

wie dem Verkauf von Versicherungen oder Bausparverträgen, dann entsprechende Zusatzerträge zu generieren.“

Kann man sagen, dass der Förderauftrag, den sie auch im Kreditverhalten umsetzen, im Wesentlichen aber auf ihre Region, auf ihr Geschäftsgebiet, beschränkt ist?

„Ausschließlich auf das Geschäftsgebiet!“

Wir haben bisher über das Kreditangebot geredet, über die Faktoren, die das Angebotsverhalten ihres Hauses beeinflussen. Ich würde gerne kurz noch mit einigen kleineren Fragen eingehen auf das Thema der Kreditnachfrage, letztendlich auf ihre Kunden, ihre Kreditnehmer. Mich würde interessieren, wie Sie das Finanzierungsverhalten ihrer Kreditnehmer einschätzen. Ist es eine zutreffende Aussage zu sagen, dass Ihre Kreditnehmer in der Regel auf eine externe Finanzierung durch Banken im Besonderen und ihr Haus konkret stark angewiesen sind? Haben sie eine Kundschaft, die damit wenig alternative Möglichkeiten hat?

„Ich denke man muss hier heute trennen, also im Privatkundenbereich haben wir heute eine Marktsituation, so dass eine Vielzahl von Anbieter im Markt ist. Denken Sie an die Finanzierungen durch Kaufhäuser und durch Autohäuser. Mittlerweile können sie fast in jedem Elektrogeschäft auf Kredit entsprechende Waren erwerben, so dass sie hier mit Sicherheit nicht mehr auf die Banken angewiesen sind. Etwas anders sieht es aus im Firmenkundengeschäft. Hier hat sich noch nicht ein so homogener Markt entwickelt, so dass wir hier mehr oder weniger neben den Leasinggesellschaften vielleicht die einzigen Anbieter sind, die mit entsprechenden Finanzierungsmitteln zur Verfügung stehen, zumindest mal in der Kundenklientel, die wir betreuen. Im Großkundengeschäft mag das sicher wieder anders sein, weil hier zum Teil auch direkter Zugang zu den Finanz- und Kapitalmärkten besteht.“

Sehen Sie Unterschiede nur zu den Großbanken oder sehen Sie hier auch Unterschiede zu den Sparkassen?

„Ich denke, die Sparkassen sind hier in einer ähnlichen Situation, weil sie im Grunde das gleiche Kundenklientel haben wie wir.“

Sehen wir uns das Finanzierungsverhalten der Kunden im Zeitablauf an. Würden Sie sagen, dass ihre Kreditnehmer in den letzten Jahren tendenziell abhängiger oder unabhängiger von ihrem Haus geworden sind?

„Insgesamt denke ich unabhängiger! Weil insbesondere im Privatkundengeschäft die Zahl der Anbieter deutlich zugenommen hat. Wenn Sie überlegen, dass früher das Kleinkreditgeschäft ausschließlich über die Banken gemacht worden ist und heute dieses Geschäft im Grunde tot ist, weil Anschaffungsfinanzierungen direkt vom Verkäufer gemacht werden. Unabhängig davon, ob sie einen Kühlschrank kaufen oder ein Auto, hat sich hier

die Situation doch wesentlich geändert. Nicht so gravierend waren die Veränderungen im Firmenkundengeschäft. Da sich hier die Zahl der Anbieter, die mit Geldmitteln zur Verfügung stehen, nicht wesentlich verändert hat. Es gab auch in der Vergangenheit immer schon Förderbanken, die Existenzgründungen oder auch Mittelstandsfinanzierungsdarlehen zur Verfügung gestellt haben. Aber auch für deren Vermittlung war die Hausbank immer mit zuständig, so dass wir hier auch in den Finanzierungsprozess immer eingebunden waren.“

Herr Meier, ein weiteres Thema, das sicherlich eine große Bedeutung hat für die Kreditnehmer, ist die Konjunktur. Es gibt in der volkswirtschaftlichen Theorie eigentlich immer zwei Sichtweisen auf dieses Thema. Die eine Sichtweise sagt, dass das Kreditvergabeverhalten der Banken sich letztendlich auf die reale Wirtschaft auswirkt, d.h. wenn die Banken restriktiv sind, werden unter Umständen dadurch erst Auf- und Abschwünge generiert, Stichwort: Credit Crunch oder Kreditklemme. Die andere Sicht ist folgende: Aufgrund einer bestimmten konjunkturellen Lage gibt es eine jeweils spezifische Nachfrage. Diese wird von ihnen und den Mitbewerbern dann aber voll bedient. Die Rolle der Banken bei der Kreditvergabe wäre dann aber eher passiv, zumindest nicht dominant. Wie würden Sie hier das Verhalten ihres Hauses oder auch die Bedeutung ihres Hauses oder der Banken in der Region einschätzen?

„Ich denke, dass wir als genossenschaftliches Institut eher zur der zweiten These Stellung nehmen oder uns dort positionieren weil wir relativ wenig Möglichkeiten haben, wenn wir dann auf Dauer im Markt eine Existenzberechtigung nachweisen wollen. Hier in bestimmten Situationen Kredite zu vergeben oder nicht, können wir uns sicher auf Dauer nicht leisten. Es ist in der Praxis in den letzten Jahren nachvollziehbar gewesen, dass wir im Firmenkundengeschäft immer dann eine entsprechende Kreditnachfrage zu verzeichnen haben, wenn der Investor davon ausgeht, dass durch die Investitionen, die er tätigt, mehr Erlöse durch mehr Umsatz oder durch effizientere Abwicklung seiner Aufträge entstehen.“

Ähnliches haben wir meines Erachtens auch im Privatkundengeschäft. Dort zeigt sich heute, dass wir durch andere Belastungsfaktoren, hinsichtlich Alters- und Gesundheitsvorsorge und den Mitteln die hierfür aufzubringen sind, weniger Bereitschaft haben, Kreditverhältnisse einzugehen weil die Belastbarkeit in den einzelnen Haushalten einfach nicht mehr darstellbar ist. Dies hat aber mit der Konjunkturlage als solches meines Erachtens nach relativ wenig zu tun.“

Glauben Sie, dass die Kreditnachfrage, wenn sie von der Konjunktur beeinflusst wird, ihr Haus stärker oder weniger stark als ihre Mitbewerber betrifft? Beispielsweise: verlagert sich in Krisenzeiten tendenziell der erhöhte Liquiditätsbedarf von Unternehmen stärker auf ihr Haus als auf andere Häuser? Das könnte man in Verbindung sehen mit der Frage danach ob ihr Haus hier mehr Verantwortung übernehmen würde?

„Also bei den bestehenden Hausbankverbindungen denke ich schon, dass man hier auch

seitens der Bank die entsprechende Bereitschaft hat, in diesen Situationen auch hilfreich zu Seite zu stehen, wenn es denn die Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kreditnehmers hergibt.

Bei einer Situation, wo wir wirklich einen Liquiditätsengpass haben, wie vielleicht Anfang der 80ziger Jahre, wo wir auch eine sehr inverse Zinsstruktur hatten - zum Teil mit Zinssätzen mit weit über 10% - wo wirklich auch keine Liquidität am Markt gewesen ist - wird man die Kundenklientel, die hier nur Zweitbankverbindung hat, sicher dann erst in zweiter Linie bedienen können.“

Verbunden mit dieser Thematik ist die Frage nach der Diversifikation in Ihrem Kreditportfolio. Ist ihr Kreditportfolio aus Ihrer Sicht eher schwach diversifiziert, so dass sie jetzt mit einer von der allgemeinen Konjunktur evtl. abweichenden Entwicklung ihrer Kreditnachfrage rechnen könnten oder müssten, oder ist die Portfoliostruktur stark diversifiziert, so dass die Kreditnachfrage nicht wesentlich abweichen würde von einer größeren Betrachtung auf Landesebene beispielsweise?

„Wir haben grundsätzlich schon eine breite Streuung sowohl was die einzelnen Branchen im Firmenkundengeschäft angeht, als auch was die Größenklassen betrifft. Wir Haben natürlich das Problem, dass wir als regional tätiges Institut sehr stark davon abhängig sind, wie die Region sich entwickelt. Wir haben nichts davon, wenn es in den Zentren, sei es Koblenz, Köln oder anderswo zu einem wirtschaftlichen Aufschwung kommt, entsprechend investiert wird und eine Kreditnachfrage entsteht. Dies muss sich nicht zwangsläufig auf unsere Regionen auswirken. Insofern haben wir immer das Problem der regionalen Abhängigkeit was sich auch kurzfristig so nicht lösen wird. Es würde auch nicht unserem Marktantritt entsprechen. Wir sind halt in der Region tätig und haben damit die entsprechenden Abhängigkeiten.“

Wir haben jetzt schon mehrfach, teilweise am Rand, diskutiert, wie viele Marktteilnehmer in welchem Markt aktiv sind. Wenn wir unser Marktumfeld zusammenführen würden, bezogen zunächst einmal auf das Kreditgeschäft und hier unterteilt in das Firmenkundenkreditgeschäft und das Privatkundenkreditgeschäft - welche Marktform habe ich? Würden Sie im Firmenkreditgeschäft die Zahl der Marktteilnehmer auf der Angebotsseite, also Finanzintermediäre, beschreiben mit Einem, Zweien, Wenigen oder Vielen bezogen auf ihre Region sie und ihre Mitbewerber?

„Im Augenblick wenige.“

Auf der Nachfrageseite kann man sagen Viele?

„Richtig!“

Wie sehen Sie im Privatkundengeschäft die Kreditangebotsseite?

„Eher Viele! Durch die vorhin schon beschriebene Situation hinsichtlich der anderen An-

bieter, die im Markt hier tätig sind.“

Gehen wir der Vollständigkeit halber noch kurz auf das Einlagengeschäft ein. Wie sehen Sie es hier auf der Nachfrageseite, also der Bankenseite?

„Hier gibt es, denke ich, mittlerweile einen relativ großen Kreis von Nachfragern, die Kundeneinlagen entsprechend entgegennehmen. Denken Sie nur an den Bereich der Versicherungen, denken Sie aber auch an den Bereich der Kredit- oder bankähnlichen Finanzierungsformen, die wir mittlerweile haben, Autobanken oder auch Wohnbaugenossenschaften. Die Nachfrageseite ist hier relativ groß geworden gegenüber einer Situation von vor zehn oder 15 Jahren, wo eigentlich nur die Banken und Versicherungen die einzigen Nachfrager waren.“

Herr Meier, wir sind jetzt einige Bestandteile und Bestimmungsgründe der tatsächlichen Kreditvergabe durchgegangen, wir haben über die Kreditnachfrage gesprochen auch über die Marktform. Ich würde das gerne jetzt noch mal zusammenfassen. Bei einem Kreditangebot haben wir zunächst genannt: Maßnahmen der Notenbank zur Liquiditätssteuerung. Würden Sie deren Bedeutung insgesamt einschätzen als gering, mittel oder groß?

„Eigentlich maximal -mittel- und dort auch nur hinsichtlich der Einfluss auf die Konditionen.“

Das heißt im Hinblick auf die mengenmäßige, die Volumina eher gering?

„Eher gering, ja!“

Die Bilanzplanung ihres Hauses, d. h. ihre Portfoliostrukturplanung, spielt die für ihre Kreditvergabe in der Praxis eine große Rolle?

„Nein.“

Die bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben, wir sprachen von Grundsatz I und II?

„Sind natürlich einzuhalten! Also insofern wäre hier die Einflussmöglichkeit schon groß für die besondere Situation der Bank, aber eher gering einzuschätzen, da die entsprechenden Mittel zur Verfügung stehen.“

Ist die Risikoneigung ihres Hauses ein Faktor, der die Kreditvergabe restriktiv deutlich beeinflusst hat in den letzten drei Jahren und in Zukunft beeinflussen wird? Oder befriedigen Sie im Wesentlichen die Kreditnachfrage - dann, wenn es korrekt bepreist wird?

„Die Kreditvergabepolitik wird schon so umgesetzt, dass wir den Kredit geben, wenn die Bepreisung in Ordnung ist und hinsichtlich der entstehenden Blankoanteile und der

Gesamtrisikolimiten keine Probleme vorliegen.

Das heißt, innerhalb der Bandbreiten ist die Risikoneigung aber in der Regel kein Ausschlusskriterium?

„Richtig!“

Wir sprachen auch von der Informationslage zwischen Bank und Kunden. Sehen Sie darin einen wichtigen Bestimmungsgrund für die mengenmäßige tatsächliche Kreditvergabe?

„Natürlich, denn wenn die entsprechenden Informationen nicht zur Verfügung gestellt werden, kann ich keine Kreditentscheidung treffen. Insofern hat die Informationslage seitens des Kreditnehmers schon eine sehr hohe Bedeutung.“

Hat die risikogerechte Bepreisung derzeit eine geringe, mittlere oder eher große Bedeutung für die Kreditvergabe?

„Für die Kreditvergabe eher eine mittlere, wobei sie in der strategischen Ausrichtung des Hauses schon einen größeren Umfang einnehmen würde.“

Der genossenschaftliche Förderauftrag?

„Von der Beeinflussung der Kreditvergabe eher mittlerer Bedeutung.“

Gibt es aus Ihrer Sicht andere, wichtige Faktoren, die das Kreditangebotsverhalten ihres Hauses beeinflussen?

„Außer den Genannten, die wir jetzt in der Aufzählung haben, wüsste ich keinen.“

Gehen wir noch einmal kurz auf die Nachfrageseite, die wir besprochen hatten. Hat das Finanzierungsverhalten der Kunden aus Ihrer Sicht größeren Einfluss auf die tatsächliche Kreditvergabe?

„Ja, sicherlich! Vielleicht nicht so sehr im Kontext der Kreditvergabe, aber im Zusammenhang mit dem Kreditwachstum, das wir in den letzten Jahren erzielen konnten. Hier musste man feststellen, dass insbesondere das Anschaffungskreditgeschäft im Kundenbereich sehr rückläufige Abschlussquoten zu verzeichnen hatte. Ähnliches mag sich auch mittel- und langfristig im Firmenkundengeschäft abzeichnen, wenn sich das Marktumfeld insofern verändert hat, dass ich hier als mittelständischer Kreditnehmer auch direkten Zugang zum Kapitalmarkt bekomme durch die entsprechenden Verbriefungen.“

Stichwort Konjunktur! Sie sprachen auch davon. Glauben Sie, dass die Konjunktur die Kreditnachfrage und damit das Kreditvergabevolumen stark beeinflusst?

„Ich glaube nicht! Weil die Kreditnachfrage doch sehr individuell vom einzelnen Unternehmer hier entschieden wird und dort sicher die Konjunkturlage insgesamt sich durchaus von Branche zu Branche unterschiedlich darstellen kann. Also wenn Sie es so definieren, dass Sie sagen, die Konjunktur als Ganzes als volkswirtschaftliche Größe würde ich eher sagen Nein, in der Aussicht für den einzelnen Kreditnehmer, für den einzelnen Unternehmer, da natürlich schon.“

Herr Meier, gibt es aus Ihrer Sicht weitere wichtige Einflussfaktoren auf der Nachfrageseite? Wir sprachen von dem Finanzierungsverhalten, wir sprachen über die Konjunktur. Wir hatten auch gesagt, dass insgesamt die Nachfrage eine durchaus wesentliche Rolle spielt. Gibt es aus Ihrer Sicht auf der Kreditnachfrageseite weitere wesentliche Bestimmungsfaktoren?

„Natürlich! Der Preis, den der Kreditnehmer für sein Engagement bezahlen muss, ist eine Größe, die hier schon Einfluss auf die Kreditnachfrage im einzelnen haben kann. Denn bei einem Zins von zehn, zwölf oder 14% für eine langfristige Finanzierung wird sich der Unternehmer das dann schon zweimal überlegen, ob er die Investition unter diesen Gesichtspunkt tätig oder nicht. Dort haben wir im Augenblick natürlich eine sehr günstige Situation durch das relativ niedrige Zinsniveau.“

Fassen wir noch einmal kurz die Aussagen zur Marktform zusammen: Wir sind eben zu dem Punkt gelangt, dass wir gesagt haben wir haben im Kreditgeschäft bei den Firmenkrediten auf der Angebotsseite eher wenige Anbieter - viele Nachfrager, im Privatkundenkreditgeschäft auf beiden Seiten viele Teilnehmer und im Einlagengeschäft auf beiden Seiten viele Teilnehmer.

„Ja.“

Sind dies Gründe der Kreditvergabe in ihrem Haus schriftlich fixiert, beispielsweise in den MaK und auch in die Gesamtbankstrategie und Steuerung integriert?

„Im Wesentlichen ja! Wir haben hinsichtlich der Berichterstattung nach MaK entsprechende Budgets für Branchen, für Firmen-, Privatkundenkredite fixiert, die auch entsprechend in einen Soll-Ist-Vergleich einfließen. Wir haben hinsichtlich der Bepreisung die Grundlagen geschaffen auf Basis der risikoadjustierten Bepreisung im Firmenkundengeschäft, so dass es also innerhalb der einzelnen Medien immer wieder Hinweise auf die Kreditvergabe gibt ohne das es jetzt ein umfassendes Werk gäbe wo vorne Kreditvergabepolitik draufsteht und alle diese Detailinformationen dort hinterlegt werden.“

Wir hatten kurz die MaK angesprochen. Zukunftsorientiert auch Basel II. Basel II bietet für die Unterlegung der Kreditrisiken verschiedene Ansätze. Es gibt einen Standardansatz, der auf externen Ratings beruht und es gibt zwei Ansätze, die auf internen Ratings beruhen, einen sogenannten Basisansatz und einen fortgeschrittenen Ansatz. Hat sich ihr Haus hiermit schon beschäftigt und können Sie schon Aussagen dazu treffen, in welche

Richtung sie gehen werden?

„Es sieht im Moment aufgrund des technischen Umfeldes und der Anwendungen, die uns zur Verfügung stehen, sehr stark danach aus, dass wir zumindest mit dem Basisansatz starten. So ist die aktuelle Situation einzuschätzen, wobei wir auch mit dem Standardansatz nach unseren heutigen Modellrechnungen durchaus gut leben können.“

Der Standardansatz würde aber doch auch externe Ratings bedeuten!

„Richtig! Wobei Sie dann aber entsprechend die nicht gerateten Kredite mit Eigenkapital zu unterlegen haben.“

Mit 150%?

„Mit 100%, wie bisher.“

Das heißt, das Thema ist derzeit noch in der Überlegung, aber es sieht so aus, als würde mit dem Basisansatz begonnen werden?

„Richtig.“

Herr Meier, nehmen wir an, Sie müssten die Kreditvergabepolitik Ihres Hauses insgesamt auf einfache Weise beschreiben. Zwei Varianten stehen zur Auswahl. Die eine sagt, die Kreditvergabe des Hauses ist stark geschäftspolitisch im Sinne von Förderauftrag/Schwerpunkt der Region beeinflusst. Auf der anderen Seite steht die Aussage, die Kreditvergabe ihres Hauses ist primär lediglich eine Frage der optimalen Portfoliosteuerung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten.

Bitte beurteilen Sie beide Aussagen mit falsch/richtig/teils-teils.

Die erste Aussage: Die Kreditvergabe Ihres Hauses ist stark geschäftspolitisch von der Erfüllung des Förderauftrages für die Region beeinflusst.

„Das ist richtig.“

Die zweite Aussage: Die Kreditvergabe Ihres Hauses ist primär lediglich eine Frage der optimalen Portfoliosteuerung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten?

„Ist falsch!“

Eine kurze Erläuterung dazu?

„Unsere Kreditvergabe heute basiert auf dem Nachfrageverhalten der Kunden, d.h. immer dann wenn wir der Meinung sind, dass die Kreditvergabe vertretbar ist, würden wir auch diesen Kredit ins Portfolio nehmen.“

Das heißt dann aber auch im nächsten Schritt, dass wir heute nicht in der Lage sind, dieses Portfolio entsprechend so zu optimieren, dass wir durch entsprechende Kapitalmarktgeschäfte dieses Risiko aus den Büchern wieder rausgeben würden. Also wir nehmen im Grunde alles das, was der Kunde nachfragt und insofern kommt einer Portfoliooptimierung bei der Aussage, die sie hier getroffen haben sicher keine Bedeutung bei, weil wir den Kredit einfach erst mal machen, vereinfacht gesagt. Unabhängig davon, welche Auswirkung er nachher in dem gesamten Adressportfolio hat oder nicht.“

Sehen Sie hier Unterschiede zu den Mitbewerbern?

„Ja, ich denke schon, dass insbesondere die Großbanken hier seit einigen Jahren einen etwas anderen Weg gehen. Man sieht es auch zum Teil im Zentralbankenbereich, auch bei uns im genossenschaftlichen Verbund, dass es hier bestimmte Branchenlimite gibt, die vorgegeben sind, an denen der Kundenberater sich dann auch für seinen Bereich fest zu halten hat. Es wird vorneweg gesagt, dass wenn ich in einer bestimmte Branche mein Limit erreicht habe, wie beispielsweise dem Handel, egal ob das Geschäft gut oder schlecht ist, dass ich es dann nicht mehr in mein Portfolio nehme, sondern maximal vielleicht durchhandle. Aber ansonsten dann dieses Geschäft auch nicht mehr abschließen würde. Ich denke hier ist unsere Situation heute noch eine etwas Andere.“

Und diese aktuelle Vergabepolitik sehen Sie durchaus beeinflusst auch von der Umsetzung des Förderauftrages für die Region?

„Natürlich!“

Gut! Herr Meier, dann bedanke ich mich für dieses Gespräch.

## **Interview mit Bank B**

### **Experteninterview**

Datum: 25.08.2004

Bank: B

Gesprächspartner: Herr Müller

Position: Leiter Unternehmensplanung

Bank: Bank B

Bilanzsumme per 31.12.03: ungefähr 1,34 Milliarden Euro

Zahl der Mitarbeiter per 31.12.03: 416

Zahl der Mitarbeiter im Bereich Gesamtbanksteuerung: 4

Herr Müller, vielen Dank für Ihre Bereitschaft, dieses Gespräch mit mir zu führen. Das Thema, das mich am Anfang interessiert, ist die Auswirkung von geldpolitischen Maßnahmen der EZB auf die Steuerung in ihrem Hause. Zunächst interessiert mich hierbei der formale Entscheidungsvorgang. Wer beobachtet in ihrem Haus notenbankpolitische Maßnahmen?

„Die Beobachtung erfolgt direkt über meine Person, also die Leitung Unternehmensgründung, in der auch Risiko- und Eigenanlagenmanagement angesiedelt ist. Ansonsten geht alles Wesentliche in den Anlagenausschuss, der direkt über wesentliche Dinge informiert ist oder informiert wird.“

Das heißt, der Anlagenausschuss koordiniert dann auch die Maßnahmen und Reaktionen?

„Die Sitzung des Anlagenausschusses findet unmittelbar vor der Vorstandssitzung statt. Wenn es gravierende Dinge gibt, gehen wir direkt vom Anlagenausschuss in die Vorstandssitzung und dort werden dann Entscheidungen getroffen.“

„Die Sitzungen finden unter Umständen wöchentlich, bei gravierenden Veränderungen unverzüglich statt.“

Das heißt, es gibt ein System der Informations- und Kommunikationskreise bzw. ein Managementinformationssystem, das beim Umgang mit Impulsen der EZB durchlaufen wird?

„Ja, auch bei den Impulsen der EZB, wobei Impulse der EZB jetzt nicht unmittelbar für uns einen direkten Einfluss haben. Es gibt ein Managementinformationssystem, mit dem wesentliche Dinge oder Entscheidungen direkt kommuniziert werden. Die EZB beeinflusst unser Tun und Handeln jedoch nur bedingt.“

Damit kommen wir auch gleich zum nächsten Aspekt. Wir hatten bisher den formalen Entscheidungsweg besprochen. Das nächste Thema ist die materielle Einschätzung von Impulsen, geldpolitischen Maßnahmen der EZB. Zunächst ist die Frage zu stellen: In welchem Kontext werden notenbankpolitische Maßnahmen betrachtet und behandelt? Werden sie isoliert betrachtet oder werden sie immer gesehen im Hinblick auf eine Portfoliosteuerung?

„Die Steuerung in unserem Hause ist immer auf Portfolioebene, weil wir das ganze barwertig in der Zinsbuchsteuerung betrachten, so dass wir einen direkten Zusammenhang haben zwischen freier Liquidität und Cashflows, die wir haben. Wenn Cashflows übrig wären oder wenn Liquidität da wäre, würden die sofort investiert werden. Kreditgeschäft muss nicht unbedingt klassisches Kreditgeschäft sein, sondern es kann auch im Depot A Eigenanlagen oder kurzfristige Geldanlagen sein. Also gibt es immer einen direkten Portfolioeinfluss.“

Gehen wir nun über zu ihrer Reaktion auf mögliche einzelne Maßnahmen oder auch Angebote der EZB. Zunächst betrachten wir Änderungen der Mindestreservesätze. Der Mindestreservesatz werde annahmegemäß deutlich gesenkt. Wir würden Sie darauf reagieren?

„Wir haben eine eigene Liquiditätsplanung. Dafür haben wir ein eigenes Programm entwickelt, das die Liquidität darstellt und Umbuchungen zwischen Zentralbank und EZB abwickelt. Eine Senkung der Sätze würde Liquidität für uns generieren und würde dann auch sofort in der Maßnahme Anlage verbucht werden, im Regelfall in Depot A Anlagen. Hintergrund ist, dass wir im Kreditgeschäft nicht so schnell sind, dass wir die Mittel sofort dort unterbringen können.“

Gehen wir nun zur Offenmarktpolitik. Nehmen sie in der Regel am Tendersverfahren des Hauptrefinanzierungsinstrumentes teil ?

„In der Regel weniger, weil wir keine Probleme mit der Liquidität haben. Im Regelfall ist es etwa gegen Jahresende ein Thema. Das ist mehr so eine bilanzpolitische Reaktion. Aber Liquiditätsprobleme zu haben und dann permanent in der Refinanzierungsseite mit drin zu sein, ist bei uns nicht der Fall.“

Gehen wir über zu dem Thema Leitzinsen. Wie reagieren sie auf veränderte Leitzinsen? Annahmegemäß werde der Satz für die Einlagen- und die Spitzenrefinanzierungsfazilität geändert. Hat das für sie eine Bedeutung?

„Im Regelfall zum Zeitpunkt der Änderungen weniger, weil wir vorher schon evtl. Zinssenkungen oder Zinserhöhungen mit eingeplant haben in der Strategie. Es kommt auch immer auf den Grad des Ausmaßes der Änderungen an. Wenn es eine gravierende Änderung wäre, die für uns von Bedeutung wäre, würde sie dann schon durchschlagen, aber das was in den letzten Monaten und Jahren passiert ist, sind Änderungen in kleinen Trippelschritten. Diese Änderungen sind für uns weniger von Bedeutung.“

Wir hatten eben schon ganz kurz das Thema Kreditvergabe angesprochen. Wie würden Sie den materiellen Einfluss von EZB-Maßnahmen auf ihr kurz beschreiben?

„Die Maßnahmen haben eigentlich keinen Einfluss auf das Kreditvergabeverhalten.“

Damit können wir vielleicht auch insgesamt schon abschließend eine Aussage zum Thema Notenbank treffen. Wie wichtig sind notenbankpolitische Maßnahmen für ihre kurz-, mittel- und langfristige Steuerung des Aktivportfolios?

„Die geldpolitischen Maßnahmen der EZB haben keinen direkten, keinen großen Einfluss auf unser Kreditangebot. Die Liquiditätslage unseres Hauses ist ausreichend. Wenn Engpässe bestehen sollten, dann würde zwar eine Refinanzierung über die EZB stattfinden aber weniger im direkten Zusammenhang mit den Kreditangeboten. Und von daher ist eigentlich so eine Maßnahme der EZB für unser Verhalten kaum relevant.“

Sehen Sie hier Unterschiede zu ihren Mitbewerbern vor Ort?

„Nein, keine Unterschiede.“

Herr Müller, kommen wir nun zur Bedeutung der Bilanzstruktur. Wir hatten bei den Stammdaten bereits den Anteil der Kundenforderungen an ihrer Bilanzsumme per Ultimo 2003 festgehalten. Ist dieser Wert ein typischer Wert, auch über die Jahre hinweg betrachtet?

„Ja, es ist ein Wert der seit Jahren, Jahrzehnten kann ich eigentlich sagen, relativ stabil ist, was für das Haus spricht.“

Betrachten wir nun das Verhältnis bilden aus Kundenforderungen Position A4 zu den Eigenanlagen Positionen A3, 5 und 6. Ist diese Relation, im Zeitablauf betrachtet, auch stabil oder eher instabil?

„Sie ist stabil!“

Planen Sie auch mit ähnlichen Werten in der Zukunft? Erfolgt hier eine Bilanzplanung im Sinne Relation Kundenforderungen zu Eigenanlagen?

„Diese Planung erfolgt nicht. Bei uns liegt der Focus in der Planung auf dem Firmenkundengeschäft und auf dem Baufinanzierungsbereich, wobei wir über Jahre das Thema Marktanteile in der Priorität gleich haben.

Bei uns in der Planung gibt es einen entscheidenden Punkt: Wir wollen weniger eine große Steigerung haben und sagen - da ist mehr am Markt zu erreichen- sondern betrachten eher den Hauptanbieter bzw. Hauptwettbewerber, das ist die Sparkasse. Wir stellen dann die Frage: Kriegen wir das eine oder andere Geschäft bei uns noch unter? Oder anders ausgedrückt: Die Planung erfolgt meistens indem man prüft, ob die Steigerung bei der Sparkasse deutlich über unserem Niveau liegt. Ist das der Fall, müssen wir in der Planung im Bereich Baufinanzierung und im Bereich Firmenkunden einfach stärkere Vertriebsaktivitäten ansetzen.“

Ist es richtig, zusammenfassend zu sagen, dass die Planung dieser Strukturen im Aktivportfolio keinen Einfluss auf das unmittelbare Kreditvergabeverhalten hat, insbesondere keinen restriktiven Einfluss?

„Ja, das ist richtig!“

Herr Müller, der nächste Punkt ist die Bedeutung von bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben für die Kreditvergabe Ihres Hauses. Die erste Frage ist die nach dem Grundsatz I, also dem Solvabilitätskoeffizient. Ist der Grundsatz I oder war er in den Jahren 2001 bis 2003, für Sie ein Engpassfaktor bei der Kreditvergabe?

„Die gesamten aufsichtsrechtlichen Vorgaben Grundsatz I, Grundsatz II, Großkredit, Millionenkredit, haben eher keinen beschränkenden Einfluss auf unser Kreditangebot, weil wir einerseits beim Grundsatz I und II relativ weit weg von den Grenzen sind. Groß- und Millionenkredite andererseits können wir gegebenenfalls über Metageschäfte verkleinern. Unser Verhalten erklärt sich aber nicht nur aus den gesetzlichen Vorgaben selbst, sondern eher aus risikopolitischer Sicht. Das heißt, wir sind sehr konservativ, wir sind sehr risikobewusst und vor dem Hintergrund teilweise strenger als das, was die Aufsicht vorgibt. Wir hatten in den gesamten Jahren nie Probleme, was die Einhaltung dieser Aufsichtsrechtlichen Vorgaben angeht.“

Wir kommen damit auch direkt zum nächsten Thema. Sie hatten das Stichwort - Risikobewusstsein - genannt. Sprechen wir über die Risikoneigung Ihres Hauses. Betrachten wir zunächst die Risikoneigung Ihres Hauses isoliert: Würden Sie diese gemäß folgender Literaturdefinition als risikoavers bezeichnen? Für steigende Risiken werden überproportionale Risikoprämien verlangt. Risikoavers bedeutet aber auch, dass Sie grundsätzlich jedes Geschäft eingehen, wenn die Risikoprämie hoch genug ist.

„Das ist eine gute Frage! Risikoneigung auf der einen Seite und Risikobepreisung auf der anderen Seite - das steht bei uns noch so ein bisschen im Zwiespalt miteinander. Die Risikoneigung ist konservativ, dabei eher auf den Blankoanteil ausgerichtet. Das Thema Risikobepreisung, konkret risikoadäquate Bepreisung spielt bei uns im Moment

noch nicht so die entscheidende Rolle. Sie ist im Wachsen, im Entwickeln, im Prozess des Laufens Lernens. Auch weil wir von der Führungsseite her das Thema nicht so hoch ansetzen, denn die praktizierte Risikoneigung des Hauses hat uns bestätigt.

Wir waren immer konservativ. Dieses Konservative war aber nie unmittelbar und automatisch preisentscheidend. Vielmehr war es ein individueller Prozess bei jedem Kredit. Risikograd des Kunden und die Bepreisung standen in keinem direkten Zusammenhang. Jedoch hat man die Bedeutung der Sicherheiten und der Blankoanteile stark berücksichtigt, so dass unser Haus frühzeitiger Kredite abgelehnt hat als andere Häuser. Das sieht man an dem recht guten Bewertungsergebnis, insbesondere auch im Vergleich der Verbandszahlen. Im Moment sind wir, weil nichts akut ist, eigentlich führend hinsichtlich der geringen Anteile der Kreditausfälle.“

Vor diesem Hintergrund ist die Bezeichnung -risikoavers- dann sicher nicht falsch für ihr Haus?

„Ja, risikoavers - aber nicht unbedingt in Verbindung mit der Bepreisung. Wir würden nicht jedes Kreditgeschäft machen, auch wenn wir den tollsten Zinssatz bezahlt bekommen. Das eingegangene Risiko muss in unsere Bücher passen. Wir verzichten in solchen Fällen lieber auf den Zins, weil uns das Risiko zu groß ist. Wir wollen ein sauberes Kreditgeschäft haben.“

Das heißt, es gibt eine absolute bonitätsmäßige Risikogrenze, darüber hinaus machen sie keine Geschäfte?

„Jawohl!“

Es gibt eine Bandbreite, innerhalb der sie risikoavers agieren. Diese Bandbreite risikoaversen Verhaltens wird aber begrenzt durch eine absolute Risikogrenze?

„Ja!“

Meine nächste Frage haben Sie teilweise bereits vorher mitbeantwortet. Mich interessiert die relative Risikoneigung Ihres Hauses im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern in Ihrem Geschäftsgebiet, in ihrer Region. Hintergrund dazu ist auch der bekannte Beckmann-Artikel aus 2000, in dem Beckmann die relative Risikoneigung der Kreditgenossenschaften sehr stark kritisiert hat. Sie haben eben gesagt, dass die Risikoneigung ihres Hauses im Vergleich zu ihren Mitbewerbern eher geringer ist, dass sie konservativer sind.

„Ja. Im Vergleich zu den Mitbewerbern, auch den anderen Kreditgenossenschaften, liegen wir im Bewertungsergebnis deutlich unter dem Schnitt. Jedoch wurde dieses Ergebnis auch ein bisschen bemängelt hat: Wir sind zu konservativ, zu sehr auf Risiko bedacht. Es hat sich aber in den letzten Jahren jedoch als deutliches Plus für die Bank herausgestellt das zwischen Betriebsergebnis vor und nach Bewertung die Unterschiede nur minimal sind. Eine Konsequenz davon war, dass wir im Vergleich zu den Mitbewerbern mit dem

Kreditgeschäft in den letzten Jahren nicht negativ in der Presse standen.“

Herr Müller, das nächste Thema, das mich interessiert, ist die Bedeutung der Informationslage von Bank und Kunden. Gibt es aus Ihrer Sicht spürbare Informationsnachteile ihrer Bank gegenüber den Kunden, die dazu führen, dass häufiger Kredite nicht gemacht werden?

„Der Fall, dass Kredite häufiger nicht gemacht werden, hängt in unserem Haus weniger mit Informationsdefiziten zusammen. Vielmehr werden bestimmte Kredite nicht gemacht, die hauptsächlich über die Risikolage beurteilt werden.

Wir haben sehr gute Informationen über den Kunden. Die Kreditvergabe scheidet häufig eher an dem Punkt, dass wir sagen, wir wollen dieses Risiko für unsere gesamte Kreditrisikostategie nicht eingehen. Dass der Punkt mangelnde Information zur Kreditlehnung führt, sehe ich in unserem Hause überhaupt nicht. Die Informationen sind da, man will aber diese Art von Geschäft nicht. Wir könnten somit deutlich mehr machen, als wir zur Zeit tun. Wo wir vielleicht informationstechnisch noch ein bisschen Schwierigkeiten haben, sind zukunftsgerichtete Informationen, z.B. über Existenzgründer. Hier besteht das Problem darin, die Information in eine Prognose einzufügen.“

Sie beschreiben ihre Informationslage über die Kundenengagements insgesamt als gut. Hat sich das erst in den letzten Jahren ergeben oder ist es weitgehend immer schon der Fall gewesen?

„Das war schon immer der Fall. Bei uns im Haus ist das so ausgeprägt, dass alle größeren Engagements in die Vorstandssitzungen kommen. Von daher ist der Gesamtvorstand sehr gut über diese Engagements informiert.“

Das heißt, Sie haben nicht nur eine hohe Transparenz über die Kundenengagements, sondern auch eine gute Transparenz im internen Informationssystem bis hin zur Entscheidungsebene?

„Jawohl.“

Sehen Sie hier Unterschiede zu ihren Mitbewerbern vor Ort, zur Sparkasse oder evtl. auch einer der Großbanken mit der sie konkurrieren?

„Kann ich nicht direkt sagen. Jedoch ist bei uns die Grenze, ab wann Kreditengagements in den Gesamtvorstand gehen, sehr niedrig und ich wage zu bezweifeln, dass das in den anderen Häusern auch so ist. Ich kann das stärker behaupten im Hinblick auf den Genossenschaftsbereich kenne, weniger für andere Mitbewerber.“

Das heißt, Sie gehen davon aus, dass die Informationstransparenz über die Engagements selbst ähnlich ist, das jedoch unter Umständen der interne Entscheidungsweg unterschiedlich ist?

„Ja.“

Unterhalten wir uns über die risikogerechte Bepreisung im Kreditgeschäft. Können Sie im ersten Schritt kurz zusammenfassen, wie der Stand der Umsetzung der risikogerechten Bepreisung in ihrem Hause ist und dann im zweiten Schritt Aussagen dazu treffen, ob das aktuelle System oder vielleicht auch eine zukünftig umgesetzte Version einen starken Einfluss auf ihr derzeitiges oder ihr zukünftiges Kreditvergabeverhalten haben wird?

„Wir sind im Begriff, die Kreditbepreisung mit reinzubringen, das erfolgt in meinem Bereich. Wir haben einen Aktivkalkulator entwickelt, bei dem es um risikogerechte Bepreisung oder annähernd risikogerechte Bepreisung geht. Das Problem, das wir zur Zeit im Haus haben, ist, dass sich nicht alle Entscheidungsträger an dem orientieren. Hintergrund: Eine risikogerechte Bepreisung führt zu Konditionen, die jenseits von Gut und Böse sind. Also zieht man sich immer wieder auf den Hinweis zurück, dass der so ermittelte Zinssatz am Markt nicht durchgesetzt werden kann, weil der Wettbewerber diese risikogerechte Bepreisung noch gar nicht im Ansatz hat.“

Im Moment führt das somit weniger dazu, dass Kredite verhindert werden. Vielmehr nimmt man sich die Kondition, schaut, was käme heraus, wenn wir risikogerecht bepreisen, und wenn man weit weg ist vom Markt, sagt man einfach, man könne diese Konditionen nicht nehmen und bleibt bei der alten Politik, Konditionen festzulegen. Konditionen werden bei uns sehr stark beeinflusst durch das Regionale; dadurch, dass man hier sich und den Mitbewerber kennt. Mit isolierter Einbeziehung der risikogerechten Bepreisung würden die Konditionen teilweise so deutlich abweichen, dass wir nicht mehr wettbewerbsfähig wären. Damit verhindert der Gedanke der risikogerechten Bepreisung im Moment kaum Kreditvergaben, weil es die Anderen nicht einsetzen und wir deshalb ebenfalls die risikogerecht ermittelten Konditionen nicht durchsetzen. Die Kondition wird somit dadurch nicht beeinflusst und auch das Kreditverhalten nicht.“

Gut. Kommen wir nun zu einem eher weichen Faktor, den die Genossenschaftsbanken alle im Gesetz und in der Satzung stehen haben - den Förderauftrag. Beeinflusst der genossenschaftliche Förderauftrag aus Ihrer Sicht spürbar das Kreditvergabeverhalten ihres Hauses, Herr Müller?

„Wir haben im Leitbild bei uns stehen, dass wir für die heimische Wirtschaft und für die Mitglieder da sind. Einen unmittelbaren Bezug zum Kreditangebot kann man daraus nicht unterstellen. Das Kreditangebot ist nicht unmittelbar von unserem Förderauftrag abhängig. Wir sind für die heimische Wirtschaft insgesamt da, nicht nur für die Mitglieder.“

Wechseln wir nun für ein paar Themen auf die Seite der Kreditnachfrage, also die Seite ihrer Kunden. Das erste Thema, das mich interessiert, ist die Frage nach der Abhängigkeit ihrer Kreditnehmer von Banken allgemein bzw. von ihrem Haus konkret. Sind aus

Ihrer Sicht Ihre Kreditnehmer auf die externe Finanzierung durch Banken, evtl. auch konkret durch ihre Bank, stark angewiesen?

„Bei dem Kreditgeschäft, das wir betreiben, kann man schon sagen, dass die Kreditnehmer auf uns angewiesen sind. das gilt jedoch primär für die Firmenkunden. Im Privatkundenbereich hingegen, typischerweise bei der klassischen Baufinanzierung, ist es weniger der Fall. Fazit somit: Firmenkunde ja, Privatkunde sehr eingeschränkt, denn hier gibt es mittlerweile auch viele Möglichkeiten der Kreditaufnahme über das Internet.“

Heißt das auch, dass sie im Privatkundenbereich hier eine Veränderung in den letzten Jahren beobachtet haben, dass evtl. auch dort frühere Abhängigkeiten eher gewichen sind?

„Ja, im Privatkundenbereich muss man schon eher kämpfen, damit man den Kredit selber machen kann, während im Firmenkundenbereich das ein bisschen anders aussieht.“

Herr Müller, das nächste Thema ist die Konjunktur. Sehen Sie aus ihrer Sicht eher Hinweise dafür, dass Sie aktiv über ihr Kreditvergabeverhalten in Ihrem Geschäftsgebiet die realen Wirtschaft beeinflussen, also gewissermaßen regionale Auf- und Abschwünge erzeugen? Oder vertreten Sie eher die Position, dass es eine konjunkturspezifische Nachfrage gibt, die Sie bedienen, d.h. die Bank ist eher passiv?

„Der Zusammenhang zwischen Konjunktur und Kreditgeschäft liegt eher auf der passiven Seite. Hier gilt für unser Haus wieder das bekannte Thema: Wir sind konservativ, wir sind risikobewusst, sehen eher den Zusammenhang zwischen auf und ab und zusätzlich der schlechten oder guten wirtschaftlichen Lage der Unternehmen.

Wir haben also eher das Problem, zu sagen, schlechte Konjunktur schlägt sich in einem höheren Bewertungsergebnis im Kreditgeschäft nieder, als zu sagen, wir beeinflussen in irgendeiner Form konjunkturelle Zyklen hier.

Ich würde mich hier völlig auf der passiven Seite bewegen, weil wir hier die aktive Unterstützung, allein aus dem Volumen, das wir bewegen, gar nicht betreiben können. Das wäre schon anmaßend zu sagen, wir würden aktiv irgendwie die Konjunktur beeinflussen oder aktiv die Konjunktur mit in eine gewisse Richtung lenken. Wir nehmen es eher von der Kreditseite: In einer konjunkturell schwächeren Phase haben wir eher das Problem wie können wir das Eine oder Andere verhindern, was aber nicht dazu führt, dass wir einem Kreditnehmer zusätzlich zu dem konjunkturellen Problem auch noch von der Kreditseite her den Hahn stärker zudrehen. Wir versuchen schon, den Kreditnehmer, den wir vorher für uns haben wollten, auch in konjunkturellen Schwächephasen zu unterstützen. Das könnte vielleicht so eine leichte indirekte Beeinflussung sein.“

Ich möchte dort ansetzen und den Vergleich zu ihren Mitbewerbern ziehen. Gibt es in konjunkturell schwachen Zeiten Tendenzen, dass die Kreditnachfrage sich auf ihr Haus

verlagert oder bleiben auch dann die Marktanteile relativ konstant, d.h. verhalten sich die Banken in Ihrem Geschäftsgebiet auch in schwachen Konjunkturzeiten ähnlich?

„Wenn man den direkten Zusammenhang zwischen Konjunktur und Risikograd sieht, haben wir in den letzten Wochen/Monaten der schwachen Konjunktur schon eine verstärkte Nachfrage, die aber hauptsächlich über die Kondition begründet ist. Dabei stellt sich die Frage: Lässt sich der Mitbewerber das Risiko stärker bezahlen? Wir stellen fest, dass in konjunkturell schwächeren Phasen der etwas schwächere Kreditnehmer eher mal zu uns kommt, weil er bei seiner eigentlichen Hausbank Probleme der Prolongation sieht.“

Führt dies auch dazu, dass Ihre Bank tendenziell ihre Marktanteile ausbaut, dass Sie wirklich netto Kunden übernehmen von anderen Banken? Oder ist es so, dass Sie diese zusätzliche Nachfrage dann im überwiegenden Maße nicht annehmen?

„Wir pflegen eine konservative Vergabepolitik auch für bestimmte Branchen, d.h. wir lehnen auch bestimmte Branchen ab. Neunachfragen, bei denen der Kunde von der Bonität her vielleicht passen würde, aber nicht in unsere Struktur passt, lehnen wir ab. Man kann keinen direkten Zusammenhang dafür erkennen, dass sich bei schwacher Konjunktur unser Marktanteil erhöht.“

Stichwort: Diversifikation Ihres Kreditportfolios. Sie haben eben bereits angedeutet, dass sie hier Branchenlimite haben. Können Sie das in wenigen Sätzen ausführen?

„Ja, wir haben uns selber eine Kreditrisikostategie gegeben. Sie ist ebenso ausführlich wie diversifiziert. Wir hatten sie, schon lange bevor das Thema MaK verbindlich wurde. Das hängt alles mit unserem sehr konservativen und sehr risikobewussten Kreditverhalten zusammen. Man will sich hier nichts in die Bücher holen, was man nicht abschätzen kann oder wo das Risiko aus heutiger Sicht nicht klar kalkulierbar ist. Deshalb war Diversifikation für uns schon immer ein Thema. Das macht sich besonders bemerkbar bei Betrachtung der Vorgaben des Genossenschaftsverbandes: Wir liegen im Prinzip bei fast allen Kennzahlen deutlich darunter, nutzen die Risikolimiten nicht aus. Auch das ist wieder hauptsächlich begründet durch die Risikoneigung des Hauses.“

Das heißt aber insbesondere auch, dass sie mit keinen besonderen Klumpenrisiken rechnen und dass sie nicht unverhältnismäßig hart von einem Konjunkturabschwung getroffen würden?

„Jawohl!“

Herr Müller, lassen Sie uns nun die Angebots- und Nachfrageseite zusammenführen. Mich interessiert, wie Sie die Marktformen in ihrem Geschäftsgebiet einschätzen. Fangen wir an mit dem Kreditgeschäft und unterteilen wir es in Firmen- und Privatkreditgeschäft.

Haben sie im Firmenkreditgeschäft auf der Angebotsseite die Situation, dass sie Mono-

polist sind, gibt es wenige Anbieter oder viele?

„Es gibt wenige Anbieter. Diese wenigen Anbieter, Hauptwettbewerber ist die Sparkasse, haben schon eine marktbeherrschende Stellung.“

Es sind aber mehr als Zwei?

„Ja, es sind mehr als zwei.“

Ist es korrekt zu sagen, dass Sie hier - im Firmenkreditgeschäft - auf der Nachfrageseite viele Marktteilnehmer haben?

„Wir hätten das Potenzial auf der Nachfrageseite noch wesentlich mehr zu machen. Viele kann ich nicht beurteilen, weil wir doch im Moment ein etwas nachlassendes Geschäft haben.“

Gehen wir über zum Privatkundengeschäft. Wie sieht die Zahl der Marktteilnehmer auf der Bankenseite aus?

„Viele! Hier haben wir Direktbanken und andere Direktanbieter mit dabei.“

Gut, und hier haben wir dann sicherlich auch auf der Kundenseite viele?

„Ja!“

Ein kleiner Exkurs. Wie sieht es aus im Einlagengeschäft? Wie sieht es hier aus auf der Nachfrageseite, d. h. Banken- und andere Finanzintermediäre?

„Sehr viele! Auch viele Direktbanken. Hier ist die Direktbank für uns ein riesiges Thema und Daimler ist ein direktes Thema. Das ist hier für uns das ein extrem harter Kampf um die Kunden. Wir haben in X<sup>459</sup> das Daimlerwerk, viele Daimlermitarbeiter, und da spielt die Direktbank von Daimler eine ganz entscheidende Rolle. Bis hin zu dem Thema, dass in der Stadt bei uns gerade vor wenigen Tagen die City-Bank aufgemacht macht.“

Bewegen wir uns auf die Angebotsseite, d. h. im Falle der Einlagen auf die Kundenseite.

„Auch viele! Reiche Region.“

Herr Müller, fassen wir nun die Gewichtung der Bestimmungsgründe der mengenmäßigen tatsächlichen Kreditvergabe Ihres Hauses zusammen.

Ich nenne Ihnen noch einmal die Punkte, die wir durchgegangen sind, und bitte Sie dann jeweils kurz zu sagen, ob die Bedeutung für ihre Kreditvergabe gering, mittel oder

---

<sup>459</sup>Name der Stadt ist dem Verfasser bekannt.

groß ist, gegebenenfalls mit kurzen Anmerkungen. Sollte es noch einen weiteren Bestimmungsgrund geben, so können wir den auch gerne noch kurz ansprechen. Der erste Punkt war das Thema: Maßnahmen der Notenbank zur Liquiditätssteuerung.

„Gering.“

Das nächste Thema ist ihre Bilanzstrukturplanung, wie ist dieser Einfluss?

„Die Bedeutung der aktuellen Strukturzahlen ist gering, weil das Kreditgeschäft oberste Priorität hat. Wir versuchen, wenn möglich, jedes Kreditgeschäft zu machen, das in die Bücher passt. Und da sind wir der Meinung, da ist mehr zu machen, als das, was wir zur Zeit tun. Das ist ausbaufähig. Was auch zu Veränderungen der Strukturzahlen führen würde.“

Gut. Der nächste Punkt war: Bankenaufsichtsrechtliche Vorgaben, Insbesondere die Grundsätze I und II.

„Die beachten wir, die haben eine Bedeutung, aber sie beeinflussen relativ wenig, weil wir da ausreichend im Lot, im grünen Bereich sind.“

Der nächste Punkt ist die Risikoneigung Ihres Hauses.

„Die hat die größte Bedeutung! Noch größer als groß!“

Der nächste Punkt wäre das Stichwort: Informationslage, Informationsverhältnis, Transparenz über die Kundenengagements.

„Das hat bei uns eine große Bedeutung, wir versuchen jede Information über den Kunden zu bekommen. Es hat große Bedeutung für die Kreditvergabe.“

Der nächste Punkt, die risikogerechte Bepreisung?

„Die hat eine mittlere Bedeutung.“

Der genossenschaftliche Förderauftrag?

„Der hat ebenso eine mittlere Bedeutung.“

Gibt es aus Ihrer Sicht noch einen wesentlichen Punkt, der ihr Kreditvergabeverhalten bestimmt, den wir nicht erörtert haben?

„Ja, in Fortführung des Förderauftrages für die heimische Wirtschaft da zu sein. Der Förderauftrag wird von uns erweitert, indem wir sagen, wir sind für die heimische Wirtschaft insgesamt zuständig. Das ist eine Erweiterung der Definition des Förderauftrages.“

Deswegen wollen wir schon dieses Thema, für die Region da zu sein, als eine unserer Leitlinien ansehen.“

Damit würden Sie die Bedeutung des dergestalt modifizierten Förderauftrages als groß einschätzen?

„Ja!“

Gibt es noch einen weiteren bedeutenden Punkt?

„Ein weiterer zentraler Punkt ist der Ertrag; das was sich für uns rechnet. Wir sind der Meinung, dass wir über das Kreditgeschäft mehr Ertrag erzielen können, als über den Kapitalmarkt, also das Depot A. Wenn der Ertrag im Einklang mit dem Risiko steht, ist das schon für uns ein Thema.“

Kommen wir auf die Zusammenfassung der Aspekte auf der Kreditnachfrageseite. Wir hatten das Finanzierungsverhalten der Kreditnehmer angesprochen.

„Das Finanzierungsverhalten der Kreditnehmer ist zu trennen in Firmen- und Privatkunden. Da der Privatkunde vergleichsweise mehr Möglichkeiten hat, ist das Finanzierungsverhalten hier bedeutsam. Im Firmenkundenbereich hingegen, wo wir im Regelfall der Einzige sind oder einer der Wenigen, ist die Bedeutung eher als mittel oder gering einzustufen.“

Der nächste Punkt der Nachfrageseite, den wir besprochen hatten, war das Thema Konjunktur. Wie würden Sie zusammenfassend die Bedeutung der Konjunktur einschätzen?

„Die Konjunktur hat einen großen Einfluss!“

Herr Müller, wir haben viel gesprochen über die Hauptbestimmungsgründe der Kreditvergabe ihres Hauses. Sind diese Hauptbestimmungsgründe oder Teile davon schriftlich fixiert und auch in die Gesamtbankstrategie integriert?

„Schriftlich fixiert haben wir diese Dinge bis ins Detail, wir haben das Thema heruntergebrochen von der einzelnen Region. Wir sind natürlich auch in unserem Einzugsgebiet sehr stark diversifiziert, was die Region angeht, d. h. wir haben bestimmte Regionen, die stärker oder schwächer sind und von daher war unsere MaK-Auslegung aber schon vor der MaK stark fixiert, wie wir dieses Kreditgeschäft betreiben wollen. Unter dem Schlagwort Risikostrategie haben wir das sehr ausführlich gemacht. Das ist bei uns eigentlich ein Buch.“

Lassen Sie uns zum Schluss noch einmal alles etwas komprimieren auf zwei Aussagen. Bitte beurteilen Sie diese zwei Aussagen danach, ob sie aus Ihrer Sicht falsch, richtig oder teils-teils sind. Die eine Aussage ist die, dass das Kreditangebot Ihres Hauses und

damit auch die Kreditvergabe stark geschäftspolitisch - Förderauftrag , Förderung der Region - beeinflusst sind. Wie beurteilen Sie diese Aussage? Ist sie falsch, richtig oder teils-teils?

„Richtig!“

Die zweite Aussage. Ist das Kreditangebot bzw. die Kreditvergabe Ihres Hauses primär lediglich eine Frage der optimalen Portfoliosteuerung unter Ertrag- und Risikogesichtspunkten?

Deshalb teils-teils, weil es bei uns eine Verpflichtung Kreditnehmern gegenüber gibt. Diese Verpflichtung ist nicht unbedingt von Ertrags- oder Risikoaspekten dominiert.“

Damit haben wir den Leitfaden gemeinsam durchgearbeitet. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

## **Interview mit Bank C**

### **Experteninterview**

Datum: 01.09.2004

Bank: C

Gesprächspartner: Herr Schmidt

Position: Leiter Betriebswirtschaft

Bilanzsumme per 31.12.2003: 2,46 Milliarden EUR.

Zahl der Mitarbeiter: 567.

Mitarbeiter im Bereich Gesamtbanksteuerung: 4,5.

Herr Schmidt, Thema heute ist im wesentlichen das Verhalten ihres Hauses bei der Kreditvergabe. Der erste Punkt den wir diskutieren sollten ist das Thema: Welche Auswirkungen haben geldpolitische Maßnahmen der EZB auf ihr Vergabeverhalten? Der erste Aspekt hierbei ist die Frage, wie läuft das formell ab, wer ist in ihrem Hauses zuständig für die Beobachtung und für die Koordination dieser Maßnahmen?

„Wir haben in unserem Hause einen Ausschuss zum Thema Bilanzstrukturmanagement. Er besteht aus vier Teilnehmern, zum Einen dem Marktvorstand zum Anderen dem Leiter der Spezialvertriebe, der auch für die Eigengeschäfte der Bank verantwortlich ist, sowie unserem Treasury und mir selbst als Controller. Die Sitzungen finden im vierwöchigen Turnus statt. Zwischendrin beobachten wir die Entwicklung indem wir täglich die wesentlichen Zinssätze uns angucken. Wir treffen in diesem Ausschuss auch eine Entscheidung bzw. eine Prognose über die Zinsstruktur und die Entwicklung und innerhalb bestimmter Bandbreiten, wir haben also einen oberen und unteren Korridor, beobachten wir wie sich die tatsächlichen Zinsen jetzt innerhalb dieses Korridor entwickeln. Das wird im Prinzip täglich beobachtet bzw. sofern es zu Überschreitungen oder Unterschreitungen der Grenzen kommt wird eine außerordentliche Sitzung einberufen.“

Gehen wir nun zur materiellen Einschätzung über. Werden notenbankpolitische Maßnahmen und ihr Verhalten darauf immer im Sinne einer Portfoliosteuerung betrachtet oder betrachten Sie diese isoliert?

„Immer im Sinne einer Portfoliosteuerung.“

Sehen wir uns die Maßnahmen im Einzelnen an. Würde ihr Haus auf einer Änderung der Mindestreservesätze kurzfristig reagieren?

„Nein!“

Wie sieht es aus im Bereich der Offenmarktpolitik? Nehmen sie in der Regel am Tenderverfahren des Hauptrefigeschäftes teil?

„Seit einigen Wochen wieder.“

Machen sie dieses um Liquidität zu schaffen, die sie benötigen oder aus Ertragsgesichtspunkten?

„Aus Ertragsgesichtspunkten.“

Das heißt; Sie legen das Geld zu besseren Konditionen anderweitig wieder an?

„Ja.“

Reagiert Ihr Haus auf Leitzinsänderungen?

„Ja, in der Regel reagieren wir bereits im Vorfeld. Dann, wenn Leitzinsänderungen durch Senkung oder Erhöhung erwartet werden.“

Schauen wir uns insgesamt noch einmal an das Thema materieller Einfluss von notenbankpolitischen Maßnahmen auf ihr Kreditvergabeverhalten. Haben diese Maßnahmen aus Ihrer Sicht kaum Einfluss, mäßigen Einfluss oder starken Einfluss auf ihre Kreditvergabe?

„Kaum!“

Sehen Sie im Verhalten ihres Hauses hier Unterschiede zu ihren Mitbewerbern?

„Nein.“

Schauen wir nun als nächstes auf die Planung ihrer Bilanzstruktur. Wir hatten bereits besprochen, dass der ungefähre Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzstruktur knapp unter 70% ist. Nun interessiert mich das Verhältnis zwischen Kundenforderungen und Eigenanlagen. Ist dieses Verhältnis, Position A4 durch Summe aus Position A3, 5 und 6, im Zeitablauf eher stabil oder eher instabil?

„Eher stabil.“

Planen Sie auch mit ähnlichen Werten für die Zukunft?

„Ja!“

Beeinflusst diese Strukturplanung die Kreditvergabe ihres Hauses konkret? Wurde deshalb bereits ein restriktives Vergabeverhalten durchgeführt?

„Nein.“

Herr Schmidt, kommen wir nun zur Bedeutung der bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben für die Kreditvergabe. Sehen wir uns zunächst den Grundsatz I an, das heißt den Solvabilitätskoeffizienten. Ist oder war in den Jahren 2001 bis 2003 der Grundsatz I in ihrem Hause ein Engpassfaktor für die Kreditvergabe?

„Nein.“

Erwarten Sie hier perspektivisch durch Basel II einen Engpass?

„Nein!“

Reden wir nun über den Grundsatz II, den Liquiditätsgrundsatz. Wie stellt sich hier bei Ihnen die aktuelle Situation dar?

„Die Auslastung des Grundsatzes II liegt aktuell bei 2,16. Das heißt wir verfügen über reichlich Liquidität.“

Entspricht dieses auch dem letzten Zeitraum 2001 bis 2003 und erwarten Sie auch für die Zukunft ähnlich stabile Werte?

„Ja.“

Gehen wir nun einmal auf die hypothetische Situation ein, die Liquidität sei knapp. In der Volkswirtschaftstheorie gibt es hier zwei verschiedene Reaktionsmuster. Das eine Muster sagt, die Bank wird zunächst ihre Eigenanlagen auflösen, ihre Limite bei der Zentralbank ausnutzen um ihr Kreditportfolio zu schützen. Die andere Theorie sagt, auch Kredite werden bei Liquiditätsproblemen abgebaut. Welches trifft auf ihr Haus zu?

„Eher die Alternative eins, evtl. in Kombination mit der zwei.“

Das heißt, Sie würden primär Eigenanlagen abbauen, Liquidität anderweitig beschaffen und nur im Notfall Kredite kündigen?

„In Teilbereichen: Ja!“

Gehen wir nun über zur Risikoneigung Ihres Hauses. Betrachten wir zunächst die absolute Risikoneigung, das heißt, Ihr Haus isoliert. Banken werden in der Literatur überwie-

gend als risikoavers bezeichnet. Für steigende Risiken werden überproportionale Prämien verlangt. Dies bedeutet aber auch, dass Banken grundsätzlich jedes Risiko eingehen, wenn es entsprechend hoch konditioniert ist. Ist ihr Haus in diesem Sinne risikoavers?

„Im Grunde genommen sind wir risikoavers, was nicht heißt das wir überhöhte Risiken eingehen selbst bei sehr hohen Risikoprämien.“

Es gibt somit absolute Grenzen, bestimmte Geschäfte werden nicht gemacht?

„Ja!“

Gehen wir nun zur relativen Risikoneigung, d. h. zu dem Vergleich mit Ihren Mitbewerbern. Ein oft kontrovers diskutiertes Thema, vergleiche Beckmann-Artikel 2000, ist die relative Risikoneigung der Bankengruppen. Den Kreditgenossenschaften wurde insbesondere von Beckmann vorgeworfen, zu lange in kritischen Engagements zu verweilen, d. h. letztendlich eine hohe Risikoneigung zu haben. Wie sehen Sie sich im Verhältnis zu ihren Mitbewerbern?

„Dies trifft für die Vergangenheit mit Sicherheit zu. Wir stellen im Moment fest, dass unser wichtigster Mitbewerber sich relativ früh aus seiner Sicht kritischen Engagements zurückzieht. Wir folgen diesem Trend etwas, indem wir verstärkt die Problemengagements durch Spezialisten seit einiger Zeit jetzt betreuen lassen und uns hier auch etwas frühzeitiger als früher, aber nicht so extrem wie das vielleicht der Wettbewerber tut, aus Engagements zurück ziehen möchten.“

Vergleichen Sie sich konkret mit der Sparkasse vor Ort oder auch mit Großbanken?

„Sowohl als auch. Mit der Sparkasse als auch mit den Großbanken.“

Das heißt, Sie haben im Vergleich zu diesen Wettbewerbern derzeit noch eine etwas höhere Risikoneigung?

„Gegenüber den Großbanken eine etwas höhere, gegenüber der Sparkasse denke ich ungefähr die gleiche Risikoneigung.“

Schauen wir uns jetzt ein anderes Thema an. Die Bedeutung der Informationslage von Bank und Kunden. Herr Schmidt ist das Thema Transparenz über die Kundenengagements für Sie ein wichtiges bei der Kreditvergabe?

„Ja!“

Ist es so, dass ihre Informationslage ausreichend ist und nicht Beschränkung der Kreditvergabe führt?

„In der Regel ja!“

Wie beurteilen Sie diese Informationsübersicht im Vergleich zu ihren Wettbewerbern, gibt es hier Unterschiede aus Ihrer Sicht?

„Die Informationslage dürfte sich ungefähr auf dem gleichen Niveau bewegen als die der Wettbewerber.“

Hat sich hier in den letzten Jahren aus Ihrer Sicht etwas verändert? Ist die Transparenz über die Kundenengagements besser geworden, gleich geblieben oder schlechter geworden?

„Die Transparenz ist besser geworden, dadurch dass wir die Anforderungen an die Informationen erhöht haben.“

Herr Schmidt, übt das Thema risikogerechte Bepreisung im Kreditgeschäft derzeit starken Einfluss auf ihr Kreditvergabeverhalten aus?

„Ja!“

Wie ist der Stand der Umsetzung in wenigen Worten?

„Wir haben im letzten Jahr einen eigenen Risikoprämienrechner entwickelt, der in diesem Jahr in der Breite über alle Vertriebsseinheiten hinweg zum Einsatz gekommen ist und die ersten Erfahrungen mit der Umsetzung sind ausgesprochen positiv.“

Können Sie die sich ergebenden Prämien am Markt durchsetzen?

„Ja.“

Herr Schmidt, ein letzter Punkt auf der Angebotsseite ist das Thema: genossenschaftlicher Förderauftrag. Beeinflusst der genossenschaftliche Förderauftrag ihr Kreditvergabeverhalten? Wenn ja, in welcher Form?

„Ja. Die Mitgliederförderung vollzieht sich in erster Linie über die als Vertreter gewählten Mitglieder. Sie können direkt, insbesondere, wenn sie später in den Aufsichtsrat gewählt werden, auch auf strategische Entscheidungen des Hauses Einfluss nehmen. Ansonsten bezieht sich die Mitgliederförderung eigentlich auf alle Kunden, die in unserem Geschäftsgebiet ansässig sind. Hier setzen wir Schwerpunkte insbesondere bei der Kreditvergabe gegenüber gewerblichen Kreditnehmern als auch bei Existenzgründern im Vergleich zu unserem wesentlichen Wettbewerber, der Nassauischen Sparkasse, die heute nur noch Existenzgründungsdarlehen an eigene Kunden vergibt, fahren wir die Strategie generell Existenzgründungen zu fördern weil wir das auch noch in unseren Förderauftrag mit einbeziehen.“

Unterscheiden sie sich hier auch von den Großbanken vor Ort? „Ja.“

Gut. Gehen wir nun zur Bedeutung der Kreditnachfrage. Der erste Aspekt ist das Finanzierungsverhalten ihrer Kreditnehmer. Zunächst interessiert mich ihre allgemeine Einschätzung im Hinblick darauf ob ihre Kreditnehmer auf die externe Finanzierung durch Banken im allgemeinen und auf ihr Haus konkret (Hausbankbeziehungen) stark angewiesen sind?

„In der Regel sind unsere Kreditnehmer sehr stark auf die Kreditvergabe durch Banken angewiesen. Insbesondere zum Thema Hausbankverbindung führt dies bei uns zu Vorteilen da wir über bessere, sprich mehr Informationen verfügen als dies die Wettbewerber tun.“

Wie sieht das im Zeitablauf aus? Wurden aus Ihrer Sicht die Kreditnehmer in letzten Jahren tendenziell abhängiger oder unabhängiger von ihnen und ihren Mitbewerbern?

„Im Allgemeinen dürften die Kreditnehmer eher abhängiger geworden sein. Das liegt zum Einen insbesondere im gewerblichen Bereich einmal am Rückzug der Großbanken oder teilweisen Rückzug aus diesem Segment, zum Anderen auch an den erhöhten administrativen Anforderungen, die sich bis hin auf das Kundengeschäft auswirken, im Übrigen trifft das insbesondere für die kleineren Gewerbetreibenden zu, die keine andere Möglichkeit haben sich beispielsweise über den Kapitalmarkt zu finanzieren. Im Privatkundensegment dürfte sich die Abhängigkeit durch weitere Wettbewerber, die am Markt tätig sind, eher etwas zurückgebildet haben.“

Kommen wir nun dazu, wie die Konjunktur ihre Kunden beeinflusst und was das für Auswirkungen auf die Kreditvergabe hat. Herr Schmidt, es gibt in der Volkswirtschaftstheorie zwei Ansätze. Der eine Ansatz sagt, dass das Kreditvergabeverhalten auch der Banken Einfluss auf die reale Wirtschaft ausübt, das heißt, gewissermaßen Auf- und Abschwünge erzeugen kann. Das heißt, die Banken wären hier der Engpass. Die andere Sicht ist die, dass letztendlich es aufgrund einer bestimmten konjunkturellen Lage eine jeweils spezifische Kreditnachfrage gibt, die letztendlich von den Banken bedient wird. Die Rolle der Banken ist hier eher passiv. Was trifft für ihr Haus zu?

„Ich denke, es handelt sich dabei um eine Mischung zumal in unserem Markt zu beobachten ist das nicht nur die konjunkturelle Situation, sondern auch die strukturelle Situation hier eine große Rolle spielt. Das heißt, im Zeitalter der Globalisierung bzw. der Unternehmenskonzentrationen wird es gerade für die kleineren Unternehmen immer schwieriger im Markt zu bestehen. Was durchaus, wie wir es im Moment sehen, selbst bei leichten konjunkturellen Belebung, zwar zu einer vielleicht steigenden Kreditnachfrage bei Großunternehmen und nicht zu einer steigenden Kreditnachfrage bei kleineren Betrieben führt. Es lässt sich per Saldo sagen, dass sich die Kreditnachfrage der Kunden aus der konjunkturellen Entwicklung ergibt und nicht durch das Kreditvergabeverhalten der Banken gesteuert wird.“

Herr Schmidt, wie sieht es aus insbesondere bei einem Konjunkturabschwung? Verlagert sich dann die Kreditnachfrage der Kunden oder eben auch der Unternehmen und Menschen in ihrer Region tendenziell auf ihr Haus?

„Der Kreditbedarf der Kunden dürfte sich in derartigen Phasen tendenziell etwas stärker auf unser Haus und das der Sparkasse konzentrieren, wobei in der Praxis doch relativ vielen Kreditwünschen in dieser Phase nicht nachgekommen wird.“

Reden wir nun noch kurz über die Diversifikation ihres Kreditportfolios im Allgemeinen. Ist es so, dass z. B. bei einer Rezession ihr Portfolio ähnlich reagiert wie das der Gesamtwirtschaft oder haben sie erhöhte Klumpenrisiken?

„Es reagiert ähnlich wie das der Gesamtwirtschaft, allerdings mit einem gewissen Time-Back.“

Herr Schmidt, führen wir nun Angebot und Nachfrage insbesondere auf dem Kreditmarkt noch zusammen. Reden wir über das Marktumfeld in ihrem definierten Geschäftsgebiet zunächst im Kreditgeschäft. Im Hinblick darauf, dass sich Firmenkreditgeschäft und Privatkundenkreditgeschäft oft unterscheiden lassen, betrachten wir jeweils auch beide separat. Zunächst das Firmenkreditgeschäft. Wie ist die Zahl der Marktteilnehmer auf der Angebotsseite, d. h. Banken oder andere Finanzintermediäre in ihrer Region?

„Viele!“

Wie sieht es auf der Nachfrageseite, der Kundenseite aus?

„Viele!“

Gehen wir nun zum Privatkundengeschäft. Wie ist hier die Zahl der Marktteilnehmer auf der Angebotsseite?

„Viele.“

Wie sieht es auf der Nachfrageseite aus?

„Ebenfalls viele.“

Reden wir nun noch kurz über ihr Marktumfeld im Einlagengeschäft. Wie viele Marktteilnehmer auf der Nachfrageseite, d. h. Banken und Finanzintermediäre, gibt es hier?

„Viele!“

Wie sieht es aus auf der Angebotsseite Kunden?

„Ebenfalls viele.“

Herr Schmidt, fassen wir nun noch mal die genannten Themen kurz zusammen. Ich nenne Ihnen jeweils die Bestimmungsgründe für das Kreditangebot, für die Kreditnachfrage und noch einmal die Marktform und bitte Sie, einfach zu sagen ob der jeweilige Punkt für ihr Haus eine geringe Bedeutung hat, eine mittlere oder eine große, gerne können Sie auf noch in Details kommentieren. Kreditangebot, 1. Punkt: Maßnahmen der Notenbank zur Liquiditätssteuerung:

„Gering.“

Wie sieht es auf mit der Bilanzstrukturplanung?

„Die Bilanzstrukturplanung nimmt bei uns einen hohen Stellenwert ein. Allerdings haben wir zur weiteren Vergabe von Krediten genügend Spielräume.“

Wie sieht es aus mit den bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben Grundsatz I und II?

„Die Bedeutung ist groß, allerdings haben wir auch hier erhebliche Spielräume bis zur Vollausslastung.“

Wie wichtig ist die Risikoneigung ihres Hauses für ihre Kreditvergabe?

„Zur Zeit spielt die Risikoneigung bei der Kreditvergabe eine erhebliche, eine große Rolle. Wir lehnen zunehmend auch Kreditanträge ab, wenn die Bonität nicht unseren Anforderungen genügt und Risikoprämien nicht durchzusetzen sind.“

Wie sieht es aus mit der Informationslage Bank - Kunde?

„Die Informationslage ist hoch. Auch hier haben wir die Anforderungen in den letzten ein bis zwei Jahren etwas verstärkt, stellen aber im Kontakt mit den Kunden fest, dass zumindest die bonitätsmäßig guten Kunden keine Probleme haben zusätzliche Daten bzw. Informationen an uns weiter zu leiten. Problematisch gestaltet sich das eher im Bereich der schlechten Bonitäten.“

Stichwort: risikogerechte Bepreisung. Wie hoch ist deren Bedeutung für Sie?

„Die aktuelle Bedeutung ist hoch. Deswegen haben wir in diesem Jahr auch einen Risikoprämienrechner erstmals hier im Einsatz in unserem Hause um hier die Konditionen stärker als bisher üblich zu spreizen, d. h. stärker zwischen guten und schlechten Bonitäten in Kombination mit Blankoanteilen zu differenzieren.“

Wie sieht es aus mit dem genossenschaftlichen Förderauftrag?

„Die Bedeutung des genossenschaftlichen Förderauftrages für unser Haus ist nach wie vor hoch. Dies spiegelt sich auch darin wieder, dass wir durchaus noch Kredite vergeben an Kreditnehmer, die bei den Wettbewerbern Schwierigkeiten haben noch Kredite aufzunehmen.“

Herr Schmidt, gibt es aus Ihrer Sicht noch weitere wichtige Bestimmungsgründe ihres Kreditangebotes bzw. ihrer Kreditvergabe? „Nein!“

Kommen wir nun zur Kreditnachfrage. Wir besprachen zunächst das Finanzierungsverhalten ihrer Kunden. Hat das aus Ihrer Sicht eine geringe, mittlere oder große Bedeutung für die Kreditvergabe?

„Die Kreditnachfrage unserer Kunden hat eine sehr hohe Bedeutung für die Kreditvergabe unseres Hauses. Wobei die Kreditnachfrage, wie anfangs erläutert, sehr stark auch konjunkturell abhängig ist. Zu Anderen bestimmen Trends ebenfalls die Kreditnachfrage unserer Kunden, das bedeutet bei den großen Firmenkunden geht der Trend zur die Finanzierung über die Kapitalmärkte, was unter Umständen sich eher dämpfend auf die Kreditnachfrage auswirken kann gegenüber Banken, zum Anderen ist in diesem Segment aber auch zu beobachten, dass man sich stärker auf weniger Banken konzentriert und teilweise Bankverbindungen zurückführt. Im gewerblichen Segment ist der Trend eigentlich gleichbleibend und man hat hier eine sehr starke Abhängigkeit von der Kreditvergabe durch die Banken wobei hier, wie schon angesprochen, sich die Großbanken eher etwas aus diesem Segment zurück ziehen. Im Privatkundenbereich und hier insbesondere im Konsumentenbereich ist ein Trend zu beobachten das hier die Verschuldung oder der Konsum auf Kredit tendenziell eher etwas zunimmt und dadurch auch die Kreditnachfrage positiv beeinflusst wird.“

Reden wir noch kurz über die Marktform in ihrem Kreditgeschäft. Wie ist deren Bedeutung?

„Die Markttransparenz ist aufgrund der hohen Wettbewerbsdichte ebenfalls sehr groß. Der Wettbewerb wird insbesondere bei den guten Bonitäten zur Zeit stark über die Konditionen ausgetragen. Während bei den schlechteren Bonitäten der Wettbewerb tendenziell eher etwas abnimmt und es hier für einige Kreditnehmer sogar schwierig wird überhaupt Kredite zu bekommen.“

Herr Schmidt, sind die Hauptbestimmungsgründe der Kreditvergabe ihres Hauses schriftlich fixiert (MaK) und zusätzlich in die Gesamtbankstrategie integriert?

„Die Hauptbestimmungsgründe sind unter strategischen Aspekten in der Kreditrisikostategie des Hauses festgelegt und definiert. Die operativen Bestimmungsgründe sind entsprechenden Arbeitsanweisungen bzw. Geschäftsabläufen definiert und festgelegt.“

Zum Schluss, Herr Schmidt, würde ich Sie einfach bitten, zu zwei Aussagen Stellung

zu nehmen in denen Sie jeweils sagen diese Aussagen sind aus der Sicht ihres Hauses falsch, teilweise richtig-falsch oder richtig. Eventuell mit einer kurzen Erläuterung. Die erste Aussage lautet: Das Kreditangebot bzw. die Kreditvergabe ihres Hauses ist stark geschäftspolitisch (Förderauftrag, Stärkung der Region) beeinflusst.

„Die Aussage ist im Grunde genommen richtig, wobei bei der Kreditvergabe heute stärker differenziert wird zwischen den einzelnen Bonitäten und häufiger auch Kreditanträge abgelehnt werden.“

Die zweite Aussage lautet: Das Kreditangebot, die Kreditvergabe ihres Hauses ist primär lediglich eine Frage der optimalen Portfoliosteuerung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten.

„Diese Frage würde ich mit teils-teils beantworten, d. h. die Portfoliosteuerung oder die Struktur des Kreditportfolios bzw. des Gesamtbankportfolios wird zunehmend bedeutender unter dem Aspekt der Risikoertragssteuerung.“

Herr Schmidt, ich danke Ihnen für das Gespräch!

## **Interview mit Bank D**

### **Experteninterview**

Datum: 07.09.2004

Bank: D

Gesprächspartner: Herr Schulz

Position: Leiter Unternehmenssteuerung

Bilanzsumme per 31.12.2003: 2,8 Milliarden EUR.

Zahl der Mitarbeiter: ca. 900.

Mitarbeiter im Bereich Gesamtbanksteuerung: 6.

Herr Schulz, als ersten Punkt der Kreditvergabe würde ich gerne die geldpolitischen Maßnahmen der EZB mit Ihnen besprechen. Zunächst interessiert mich hierbei der formale Entscheidungsvorgang in ihrem Haus. Wer beobachtet und koordiniert bei ihnen die notenbankpolitischen Maßnahme?

„Die notenbankpolitischen Maßnahmen werden in verschiedenen Bereichen beobachtet. Das sind zum Einen der Bereich Unternehmenssteuerung, vornehmlich unter den Risikogesichtspunkten, dann der Bereich Eigenhandel um Chancen und Risiken ebenfalls abwägen zu können und gegebenenfalls Maßnahmen einzuleiten und die für das Kunden-geschäftsverhalten oder auch für die Konditionsvergabe zuständigen Kollegen vor dem Hintergrund etwaiger Konditionsanpassungen.“

Gibt es bei ihnen ein System der Informations- und Kommunikationskreise bzw. ein Managementinformationssystem das im Umgang mit diesen Impulsen durchlaufen wird, in zeitlicher Reihenfolge?

„Es gibt ein Managementinformationssystem, da spielen die geldpolitischen Impulse aber weniger eine Rolle.“

Herr Schulz, kommen wir nun zur materiellen Seite eines geldpolitischen Impulses. Werden notenbankpolitische Maßnahmen von ihnen isoliert betrachtet oder im Sinne einer Portfoliobetrachtung?

„Notenbankspezifische Maßnahmen werden wie alle anderen Maßnahmen oder Ereignisse immer portfolioorientiert betrachtet, d. h. eine isolierte Betrachtung, zum Beispiel der Liquidität, findet nicht statt.“

Schauen wir uns nun die Maßnahmen im Einzelnen an. Fangen wir an mit einer Änderung des Mindestreservesatzes. Würden sie darauf reagieren?

„Das ist immer abhängig von der jeweiligen Liquiditätssituation. Wenn keine Maßnahmen erforderlich sind wäre auch hier keine Handlung gegeben.“

Schauen wir uns die Offen-Markt-Politik an, genauer das Tendersverfahren im Hauptrefi-Geschäft. Nehmen Sie daran teil?

„In seltenen Fällen nehmen wir an diesen Tendergeschäften teil.“

Nehmen Sie daran teil aus Liquiditätsgesichtspunkten oder aus Ertragsgesichtspunkten, das heißt, sie nehmen die Liquidität und legen sie günstiger wieder an?

„Im Wesentlichen nehmen wir aus Ertragsgesichtspunkten daran teil.“

Welche Bedeutung haben für sie Leitzinsänderungen der EZB?

„Leitzinsänderungen führen natürlich auch zu entsprechenden Änderungen bei der eigenen Eigenanlageerträge bzw. auch zu Änderungen bei den Konditionen im Kundengeschäft, insofern haben sie maßgebliche Auswirkungen auf die Ertragslage der Bank.“

Schauen wir uns nun konkret ihr Kreditvergabeverhalten an. Haben notenbankpolitische Maßnahmen auf ihr Kreditangebot kaum Einfluss, mäßigen Einfluss oder starken Einfluss?

„Es ist kaum ein Einfluss zu verzeichnen.“

Herr Schulz, ein Fazit zum Thema Notenbank. Wie wichtig sind für Sie notenbankpolitische Maßnahmen für ihre kurz-, mittel- und langfristige Steuerung des Portfolios?

„Generell sind notenbankpolitische Maßnahmen schon wichtig für die langfristige Ausrichtung des Portfolios, da ja die Geldmarktsätze und auch langfristig die Kapitalmarktsätze diesen Entscheidungen folgen. Das Ganze wird deswegen sehr intensiv beobachtet und gegebenenfalls in der Planung auch entsprechende Vorsorgen in Richtung der Bilanzstrukturoptimierung getroffen.“

Sehen Sie in ihrem Verhalten im Hinblick auf notenbankpolitische Maßnahmen Unterschiede zu ihren Mitbewerbern?

„Unterschiede unseres Verhaltens gegenüber anderen Instituten kann ich nicht feststellen.“

Herr Schulz, der nächste Aspekt ist ihre Bilanzstrukturplanung. Wir hatten bereits festgehalten, dass die Kundenforderungen ungefähr 60% ihrer Bilanzsumme ausmachen. Mich interessiert nun das Verhältnis ihrer Kundenforderungen zu den Eigenanlagen im Zeitablauf 2001 bis 2003. Ist dieses Verhältnis eher stabil oder instabil?

„Prinzipiell ist das Ganze eine Definitionsfrage, relativ gesehen ist es eher stabil, wobei dann eben schon mal die Einflüsse auf die Bilanzstrukturpolitik oder auf die Disposition ansprechen. Je nach dem welche Chancen und Risiken sich am Markt ergeben kann es durchaus sein, dass die Relation zu Gunsten oder zu Ungunsten der Eigenanlagen ausgeweitet wird.“

Erwarten Sie bei einer ähnlichen Geschäftsentwicklung auch weiterhin eine eher stabile Relation zwischen diesen beiden Größen?

„Grundsätzlich wird die Relation stabil bleiben!“

Beeinflusst diese Bilanzrelation konkret ihre Kreditvergabe, insbesondere im Hinblick darauf, dass sie zu Kreditablehnung führt?

„Eine diesbezügliche Beeinflussung ist nicht gegeben! Die Kreditvergabe oder auch Ablehnung ist von anderen Faktoren abhängig.“

Schauen wir uns als nächsten Bereich die Bedeutung der bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben für ihre Kreditvergabe an. Der erste Punkt ist das Thema Eigenkapitalanforderungen Grundsatz I Solvabilitätskoeffizient. Ist oder wahr in den Jahren 2001 bis 2003 der Grundsatz I ein Engpassfaktor für ihre Kreditvergabe?

„Der Grundsatz I, mal abgesehen von sehr kurzen Phasen, war nie ein Engpassfaktor im Hause. Kurzfristig war er es im Jahr 2003, es wurden aber entsprechende Maßnahmen getroffen, und mittlerweile kann man hier nicht mehr von einem Engpassfaktor sprechen.“

Erwarten Sie perspektivisch im Hinblick auf Basel II einen Engpass?

„Nein!“

Schauen wir uns als Nächstes kurz den Grundsatz II an, den Liquiditätsgrundsatz. Hat dieser Grundsatz für sie Bedeutung für ihre Kreditvergabe?

„Dieser Grundsatz hatte noch nie Bedeutung für die Kreditvergabe!“

Herr Schulz, sehen wir uns nun einmal folgende hypothetische Situation an: Die Liquidität sei sehr knapp. Schauen wir uns zwei mögliche Handlungsalternativen an: Im ersten Fall würde ihre Bank Eigenanlagen auflösen, ihre Limite ausnutzen und sich anderweitig

Liquidität beschaffen mit dem Ziel das Kreditporefolio möglichst weit abzuschirmen. Im zweiten Fall würden sie Eigenanlagen und Kredite weitgehend parallel abbauen um die Relation von Eigenanlagen zu Krediten stabil zu halten. Welche Verhaltensweise trifft das Verhalten ihrer Bank in einem solchen Fall eher?

„Es gibt eine betriebswirtschaftliche Aussage die heißt: Liquidität folgt Bonität! Das heißt, für uns als Haus mit einer sehr guten Bonität ist es kein Problem, sich jederzeit Liquidität zu verschaffen, wie in Alternative A dargestellt, und daher würden wir immer nach Alternative A handeln. Sollte irgendwann einmal der Fall eintreten, dass unsere Bonität Schaden nimmt und wir hätten ein extremes Liquiditätsproblem und Alternative A würde versagen, dann käme sukzessive irgendwann Alternative B zum Tragen. Ist aber derzeit nicht absehbar.“

Schauen wir uns als nächsten Aspekt ihre Risikoneigung an. In der Theorie werden Banken überwiegend als risikoavers bezeichnet. Man kann das damit umschreiben, dass man sagt: Für steigende Risiken werden überproportionale Risikoprämien verlangt. Dies bedeutet aber auch, dass Banken grundsätzlich jedes Risiko eingehen, wenn die Prämie entsprechend hoch genug ist. Würden Sie ihr Haus in diesem Sinne als risikoavers bezeichnen?

„Ja! Unser Haus wäre gemäß den Prämissen risikoavers, d. h. wir gehen tatsächlich diese Risiken ein und verlangen auch mit steigenden Risiken überproportional steigende Risikoprämien. Allerdings ist das Ganze gedeckelt, d. h. im Hause gibt es sowohl Volumen- als auch Risikolimits, dass z. B. die Kreditvergaben an den Kreditnehmer mit einer bestimmten Bonität oder einem bestimmten Volumen begrenzt sind.“

Herr Schulz, eine Frage noch zu ihrer relativen Risikoneigung. Sie kennen sicherlich den Beckmann-Artikel aus 2000, der den Genossenschaftsbanken eine im Vergleich auch zu ihren Mitbewerbern erhöhte Risikoneigung vorgeworfen hat. Wie würden Sie die Risikoneigung ihres Hauses mit derjenigen ihrer Mitbewerber vor Ort vergleichen?

„Grundsätzlich denke ich, dass wir in unterschiedlichen Teilbereichen sicherlich eine höhere Risikoneigung haben. Es betrifft zum Einen das Firmenkundengeschäft, was ein Kernsegment der Bank ist. Dafür sind wir mit etwas weniger Risikoneigung im Bereich des Eigenhandels aktiv. Das Einzige, wo wir vielleicht wiederum überproportional mehr Risiken eingehen, ist im Bereich Zinsänderungsrisiko.“

Herr Schulz, der nächste Aspekt ist die Bedeutung der Informationslage von Bank und Kunden. Ist für sie die Transparenz über die Engagements ein wichtiger Bestimmungsfaktor ihres Kreditangebotes?

„Ja! Das ist einer der entscheidenden Faktoren bei der Kreditvergabe bzw. auch bei der Fragestellung der weiteren Entwicklung der Engagements.“

Ist aus Ihrer Sicht die Informationslage ihres Hauses je nach Kundensegment (Firmen- oder Privatkunden) unterschiedlich?

„Die Informationslage ist generell im risikobehafteten Geschäft, sprich Firmenkundengeschäft, besser als im Privatkundengeschäft. Sie ist auch generell besser als in den letzten Jahren und wir arbeiten momentan an mehr Transparenz im Privatkundengeschäft.“

Wenn Sie ihre Informationslage im Vergleich zu ihren Mitbewerbern beurteilen wollten, wie würden sie sich einschätzen?

„Unsere Informationslage ist besser als bei den Wettbewerbern vor Ort. Im Vergleich zu den Großbanken sind sicherlich in manchen Teilbereichen noch Defizite vorhanden. Um den letzten Punkt ein bisschen genauer zu erklären: Theoretisch betrachtet ist es ja so, dass Genossenschaftsbanken eine wesentlich stärkere Kundennähe zugesprochen wird als den anderen Instituten, hier eben den erwähnten Großbanken. Das war sicherlich bis in den letzten Jahren immer der Fall, ist teilweise auch heute noch gegeben. Das große Problem sind jedoch die Umstrukturierungen, die gerade im Genossenschaftsbereich bzw. auch in unserem Hause vollzogen werden. Das führt dazu, dass die Bindung des Kunden an den einzelnen Berater, zumindest was die Dauer der Bindung angeht - statistisch gesehen - mittlerweile sicherlich kürzer ist als bei einigen Großbanken.“

Herr Schulz, der nächste Aspekt der Kreditvergabe ist das Thema Risikogerechte Bepreisung im Kreditgeschäft. Ist dies ein wichtiges Thema für ihre Kreditvergabe?

„Die risikogerechte Bepreisung im Kreditbereich ist das Thema schlechthin im Hause, d. h. in allen Teillegmenten wird daran gearbeitet und das Thema ist auch in weiten Teilen im Hause umgesetzt.“

Das heißt, Sie setzen auch entsprechende Konditionen am Markt durch?

„Die Konditionen werden im Wesentlichen am Markt durchgesetzt! Den Kollegen ist das Thema vertraut und sie sind sich der Konditionsvergabe bewusst, d. h. wenn die Risikoprämie nicht durchgesetzt wird, geht es direkt an die Margen der Kollegen und insofern wird die Risikoprämie in den meisten Fällen durchgesetzt. Ja, wir haben eben davon gesprochen das die Risikoprämie in den meisten Fällen durchgesetzt wird. Es gibt natürlich auch Fälle wo wir sie nicht durchsetzen können. Zwei Alternativen: Alternative 1, es geht zu Lasten der Nettomarge nach Risiko, dass sich diese Nettomarge auf einem vernünftigen Niveau befindet. Alternative 2: Wird das Geschäft dennoch gemacht, sinkt die Nettomarge unter ein gewisses Niveau wird der Kredit abgelehnt. Insofern haben wir heute auch tendenziell etwas mehr Ablehnungen als früher.“

Schauen wir nun uns als letzten Punkt der Angebotsseite noch den Förderauftrag der Genossenschaften an. Herr Schulz wie würden Sie die Bedeutung des genossenschaftlichen Förderauftrages für ihre Kreditvergabeverhalten einschätzen?

„Der Förderauftrag hat hier im Hause eine sehr große Priorität! Man kann es daran erkennen, wir haben am Anfang davon gesprochen von den unterschiedlichen Segmenten im Kreditgeschäft und ich habe davon gesprochen, dass wir im Bereich Firmenkundengeschäft sicherlich eine riskantere Politik fahren als unsere Wettbewerber, das resultiert im Wesentlichen aus dem Förderauftrag.“

Herr Schulz, kommen wir nun zur Bedeutung der Kreditnachfrage für die tatsächliche Kreditvergabe. Schauen wir uns zunächst an das Finanzierungsverhalten ihrer Kreditnehmer. Mich interessiert am Anfang die allgemeine Einschätzung ihrer Kunden. Sind aus Ihrer Sicht, Herr Schulz, ihre Kreditnehmer auf die externe Finanzierung durch Banken allgemein und ihr Haus konkret stark angewiesen oder nicht? Es ist die Frage nach der Hausbankbeziehung.

„Unsere Kreditnehmer, unsere Kunden, sind sehr stark auf die Finanzierung durch Banken angewiesen. Wir haben im Wesentlichen keine Kunden die einen direkten Zugang zum Kapitalmarkt zur Finanzierung haben, insofern natürlich Abhängigkeit gegenüber Banken aber im Wesentlichen keine Abhängigkeit gegenüber unserem Hause.“

Herr Schulz, sehen Sie hier Unterschiede je nach Kundensegment, Privat- oder Firmenkunden, und wie hat sich diese Entwicklung im Zeitablauf geändert?

„Ich sehe hier deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Segmenten. Im Privatkundengeschäft ist die Abhängigkeit sicherlich sehr gering obwohl vorausgesetzt bei einer guten Sicherung und guten Bonität könnte der private Kreditnehmer sicherlich in vielen Instituten nach einem Kredit nachfragen und auch bekommen. Im Firmenkundengeschäft ist es zwar prinzipiell genauso, gestaltet sich aber auch für die Kreditnehmer schwieriger. Das heißt, zum Einen ist die Informationslage, die wir ja auch vor ein paar Fragen festgestellt haben, sehr wichtig für die Kreditvergabe der Banken. Bei der Hausbank ist die natürlich besser und naturgemäß wenn das Risiko für die Bank geringer wird, d. h. sie die Informationen vorliegen hat, wird sie eher gewillt und geneigt sein einen Kredit zu vergeben wie eine Nicht-Hausbank. Zum Anderen, was erhöht noch die Abhängigkeit, das ist die Bonität der Kreditnehmer. Wer eine sehr gute Bonität hat und das Dritten auch signalisieren kann, wird sicherlich einen besseren Zugang zum Kapitalmarkt und auch zu anderen Banken haben als Kreditnehmer die nur eine mittlere bis schwächere Bonität haben, wo der Zugang zu dritten Häuser naturgemäß schwieriger sein wird.“

Haben sich diese Dinge im Zeitablauf geändert, Herr Schulz?

„Also, ich denke, dass die Abhängigkeit im Firmenkundengeschäft in den letzten ein bis zwei Jahren wieder gestiegen ist. Das hat auch etwas mit dem Thema risikoorientierte Bepreisung zu tun, d. h. dass die Kreditnehmer die nun über eigenes internes oder externes Rating verfügen und dieses natürlich auch bei anderen Häusern belegen wollen, sehr stark auf die bisherige Hausbank angewiesen sind, nämlich in den Fällen wo sie eben

dieses Signal -gutes Rating- nicht vorweisen können, sind sie sehr stark auf die weitere Kreditvergabe der Hausbank angewiesen.“

Kommen wir nun zum zweiten Aspekt auf der Nachfrageseite, das Thema Konjunktur. Herr Schulz, es gibt in der Volkswirtschaft zwei Theorien zum Thema Konjunktur und Kreditvergabeverhalten. Die eine Richtung sagt, dass das Kreditvergabeverhalten der Banken letztendlich in ihrem Geschäftsgebiet sich auf die reale Wirtschaft auswirkt, d. h. Konjunkturen, insbesondere Abschwünge erzeugen kann. Die andere Sichtweise ist die, dass es aufgrund einer konjunkturellen Lage eine bestimmte Nachfrage gibt, die wiederum von den Banken bedient wird. Die Rolle der Banken ist hier eher passiv. Welche Sichtweise halten Sie für ihr Haus, für ihre Region, passender?

„Für unser Haus bzw. auch für die gesamte Region, halte ich die zweite Sicht für wesentlich passender, d. h. läuft die Konjunktur gut, kommen die Kreditnehmer zu uns, beantragen die Kredite, bekommen sie auch in der Regel, wenn die entsprechenden Kriterien erfüllt sind auch genehmigt. Den ersten Fall, den Sie geschildert haben, auch der kommt sicherlich hier und da zum Tragen. Das ist in der Regel so, wenn die Risikolimits der Bank erschöpft sind und eine weitere Kreditvergabe nicht mehr möglich ist. Das schließe ich aber im Moment für unser Haus und unsere Region aus, kommt aber vor, extrem sieht man das in der Wirtschaftsregion Japan.“

Schauen wir uns nun konkret einen wirtschaftlichen Abschwung an. Kann oder führt in ihrer Region eine solche Situation dazu das sich die Kreditnachfrage von anderen Banken auf ihr Haus verlagert?

„Die Kreditnachfrage verlagert sich sicherlich. Es wird schwerer für die Unternehmen, Kredite zu bekommen, da das wirtschaftliche Risiko für Kreditnehmer und Banken steigen. Diese erhöhte Kreditnachfrage führt aber sicherlich nicht zu einem erhöhten Kreditangebot unseres Hauses, da wir auch weiterhin die risikoorientierte Bepreisung mit diesen Kunden durchführen werden und insofern einige Nachfragen nicht zum Abschluss kommen.“

Das heißt, Sie erwarten keine adverse Selektion, d. h. die Verlagerung schlechter Kreditnehmer von anderen Banken zu ihnen?

„Es ist bekannt, dass sich im Wesentlichen schlechtere Kreditnehmer in diesen Fällen an uns wenden. Das haben auch die letzten ein bis zwei Jahre wieder belegt, aber wir sehen uns sehr genau an, welche Kreditnehmer in diesen Phasen uns als Neu-Kreditgeber wählen wollen.“

Würden Sie ihr Kreditportfolio insgesamt als gut diversifiziert betrachten oder haben sie hohe Klumpen- und Branchenrisiken, die konjunkturell sehr anfällig sind?

„Wir haben ein sehr gut diversifiziertes Portfolio! Das einzige Klumpenrisiko, das wir

haben, ist organisationsbedingt, d. h. wir haben einen regionalen Klumpen.“

Herr Schulz, führen wir nun Angebot und Nachfrage zusammen und schauen uns noch kurz die Marktformen an. Betrachten wir zunächst ihr Marktumfeld im Kreditgeschäft, als erstes das Firmenkreditgeschäft. Wie ist die Zahl der Marktteilnehmer auf der Angebotsseite hier aus Ihrer Sicht? ”Die Zahl der Marktteilnehmer liegt sicherlich deutlich über Fünf, sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Firmenkundengeschäft.“

Wie ist die Zahl der Marktteilnehmer auf der Nachfrageseite im Firmen- und Privatkundengeschäft?

„Allein auf unserer Kundenzahl 150.000 plus unserer Nichtkunden würde ich sagen: Viele!“

In beiden Fällen Viele?

„In beiden Fällen!“

Schauen wir uns noch kurz an ihr Marktumfeld im Einlagengeschäft. Wie ist hier die Zahl der Marktteilnehmer auf der Nachfrageseite, d. h. der Bankenseite?

„Die Zahl entspricht der vorher genannten Fragestellung, d. h. genauso wie wir auf der Angebotsseite mit deutlich über fünf Anbietern sind, haben wir natürlich auch auf der Nachfrageseite im Privatkundengeschäft viele Nachfrager.“

Gilt es auch für die Angebotsseite, d. h. die einlegenden Kunden?

„Dies gilt auch für die Angebotsseite.“

Herr Schulz, führen wir nun in einem Fazit noch einmal die Bestimmungsgründe der tatsächlichen Kreditvergabe Ihres Hauses zusammen. Beginnen wir mit den Bestimmungsgründen des Kreditangebotes. Ich bitte Sie, jeweils zu beurteilen ob diese Gründe für sie eine geringe, mittlere oder große Bedeutung haben. Fangen wir an mit den Maßnahmen der Notenbank zur Liquiditätssteuerung.

„Gering.“

Wie sieht es aus mit ihrer eigenen Bilanzplanung?

„Ebenfalls gering.“

Wie sieht es aus mit bankenaufsichtsrechtlichen Vorgaben?

„Groß!“

Wie wichtig ist die Risikoneigung ihres Hauses?

„Sehr wichtig! Also groß.“

Wie wichtig ist die Informationslage?

„Groß!“

Wie wichtig ist die risikogerechte Bepreisung?

„Sehr groß!“

Wie wichtig ist für Sie der Förderauftrag?

„Mittel.“

Gibt es auf Ihrer Sicht andere wichtige Bestimmungsfaktoren des Kreditangebotes die wir bisher nicht besprochen haben?

„Nein.“

Fassen wir nun auch noch einmal ganz kurz die Nachfrageseite zusammen mit einer ähnlichen Art der Beurteilung. Betrachten wir zunächst das Finanzierungsverhalten ihrer Kreditnehmer.

„Groß!“

Wie sieht es aus mit der Konjunktur?

„Der Einfluss ist ebenfalls groß.“

Gibt es aus Ihrer Sicht weitere Bestimmungsfaktoren der Nachfrageseite mit starker Wirkung auf die tatsächliche Kreditvergabe?

„Ein Faktor, den man sicher nicht vernachlässigen kann hinsichtlich der Kreditnachfrage, ist sicherlich auch die Zinserwartung der Kunden. Das heißt, im Vorfeld möglicherweise steigende Zinsen ist ein Anstieg der Kreditnachfrage zu verzeichnen. Der Einfluss hier ist mittel.“

Wie sieht es aus mit der Marktform?

„Die Marktform hat einen mittleren Einfluss.“

Herr Schulz, wie sind in ihrem Hause die Hauptbestimmungsgründe der Kreditvergabe dokumentiert? Sind sie in die Gesamtbankstrategie integriert?

„Die Hauptbestimmungsfaktoren sind in die Kreditrisikostategie im Sinne der MaK integriert.“

Zuletzt, Herr Schulz, möchte ich Sie gerne noch um eine Stellungnahme zu zwei Aussagen bitten. Bitte sagen Sie jeweils, ob die Aussage aus Ihrer Sicht falsch, richtig oder teils-teils ist.

Die erste Aussage: Das Kreditangebot und die Kreditvergabe ihres Hauses ist stark geschäftspolitisch (Förderauftrag, Stärkung der Region) beeinflusst.

„Teils-Teils.“

Das Kreditangebot, die Kreditvergabe ihres Hauses ist primär lediglich ein Frage der optimalen Portfoliosteuerung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten.

„Richtig! Im Wesentlichen steht die Ertrags- und Risikoorientierung im Vordergrund. Der Förderauftrag spielt insbesondere im Firmenkundengeschäft noch eine bedeutendere Rolle. Aber hier ist es nicht so, dass wir im Gießkannenprinzip agieren, sondern das wir punktuell Geschäftspolitisch bzw. auf Basis des Förderungsauftrages aktiv werden, um bestimmte Projekte oder Unternehmen, die für die Zukunft der Region wichtig sind, unterstützen.“

Herr Schulz, ich danke Ihnen für das Gespräch!

## Literatur

- [1] **Akerlof, G.A. (1970)**, Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, vol. 84, S. 488-500.
- [2] **Albach, H. (1997)**, Gutenberg und die Zukunft der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 67. Jg. (1997), H. 12, S. 1257 - 1283.
- [3] **Altunbas, Y./Fazylov, O./Molyneux, P. (2002)**, Evidence on the bank lending channel in Europe, in: Journal of Banking and Finance, Vol. 26 (2002), S. 2093-2110.
- [4] **Amihud, Y./Kamin, J.Y./Ronen, J. (1983)**, Managerialism, Ownerism and Risk, in: Journal of Finance and Banking, Vol. 7 (1983), S. 189-196.
- [5] **Asche, H. (2003)** <Henner.Asche@bundesbank.de>, Betreff: Ihre Anfrage, 20.10.2003.
- [6] **Baltensperger, E./Milde, H. (1987)**, Theorie des Bankenverhaltens, Berlin, Heidelberg, New York 1987.
- [7] **Baltensperger, E./Devinney, M. (1985)**, Credit Rationing Theory: A Survey and Synthesis, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 141 (1985), S. 475-502.
- [8] **Beckmann, K. (2000)**, Die Dezentralität im genossenschaftlichen Bankensektor, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Nr. 3 (2000), S. 119-122.
- [9] **Bernanke, B.S./Lown, C.S. (1991)**, The Credit Crunch, in: Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 2 (1991), S. 205-239.
- [10] **Bernanke, B.S./Gertler, M. (1995)**, Inside the black box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission, in: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 9 (1995), S. 27-48.
- [11] **Bernholz, P. (1972)**, Die Reaktionen der Banken auf Maßnahmen der Zentralbank und ihre Auswirkungen auf Geld- und Kreditmärkte, in: Bombach, G. (Hrsg.), Studien zur monetären Ökonometrie, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 66 (1972), S. 61-79.
- [12] **Bley, A. (2003)** <a.bley@bvr.de>, Betreff: Geldpolitisches Instrumentarium der EZB, persönliche E-Mail, 28.08.2003.
- [13] **Bockelmann, H. (1974)**, Die Rolle der Banken in der Geldpolitik, in: Kredit und Kapital 7 (1974), S. 145-165.
- [14] **Bofinger, P./Reischle, J./Schächter, A. (1999)**, The Money Supply Process: A Model for a Large Economy, in: Baltensperger, E. (Hrsg.), Transmissionsmechanismen der Geldpolitik, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 264, Berlin 1999; S. 29-54.

- [15] **Bofinger, P. (2000)**, Monetary Policy: Goals, Institutions, Strategies, and Instruments, Oxford 2001.
- [16] **Bonus, H. (1987)**, Die Genossenschaft als modernes Unternehmungskonzept, Münster 1987.
- [17] **Bonus, H. (1989)**, Haben die Genossenschaften eine Zukunft? in: Bossle, L. (Hrsg.), Die Zukunft der Genossenschaften im 21. Jahrhundert: Zur Erinnerung an Friedrich W. Raiffeisen und Georg Heim, Würzburg 1989.
- [18] **Bonus, H. (1994)**, Das Selbstverständnis moderner Genossenschaften, Tübingen 1994.
- [19] **Bonus, H./Schmidt, G. (1990)**, The Cooperative Banking Group in the Federal Republic of Germany: Aspects of Institutional Change, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics, Bd. 146 (1990), S. 180-207.
- [20] **Bonus, H./Steiner, J./Wagner, H. (1988)**, Dreistufigkeit im Genossenschaftsverbund: Luxus oder Notwendigkeit? Frankfurt a.M., 1988.
- [21] **Borchert, M. (2003)**, Geld und Kredit: Einführung in die Geldtheorie und Geldpolitik, 8., überarbeitete und erweiterte Auflage, München 2003.
- [22] **Brixner, U. (2003)**, Vision 2010: Der genossenschaftliche Finanzverbund in der Wettbewerbslandschaft von morgen, in: Genossenschaftsverband Frankfurt e.V. (2003), Freiheit und Verantwortung: Klaus Lambert, 40 Jahre Verbandarbeit, 01. Juli 1963 bis 31. Dezember 2003, Neu-Isenburg 2003, S. 250-257.
- [23] **Brunner, K. (1970)**, Eine Neuformulierung der Quantitätstheorie des Geldes. Die Theorie der relativen Preise, des Geldes, des Outputs und der Beschäftigung, in: Kredit und Kapital, 3. Jg., Heft 1 (1970), S. 1-30.
- [24] **Brunner, K. (1973)**, A Diagrammatic Exposition of the Money Supply Process, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Nr. 4, 109. Jg. (1973), S. 481-533.
- [25] **Brunner, K. (1974)**, Zwei alternative Theorien des Geldangebotsprozesses: Geldmarkt- versus Kreditmarkttheorie, in: Brunner, K./Monissen, H.G./Neumann, M.J.M. (Hrsg.), Geldtheorie, Köln 1974, S. 114-148.
- [26] **Brunner, K. (1978)**, Probleme der post-keynesianischen Geldtheorie. Ein Beitrag zu der von Thomas Mayer eröffneten Diskussion, in: Kredit und Kapital, Beihefte, Heft 4 (1978), S. 67-97.
- [27] **Brunner, K./Meltzer, A.H. (1988)**, Money and Credit in the Monetary Transmission Process, in: The American economic review, Vol. 78 (1988), S. 446-451.
- [28] **Buchholz, L. (2005)**, 10 Thesen zu Basel II, Berlin 2005.

- [29] **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2001)**, Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision in Kreditinstituten (MaIR), RS 01/2000 vom 17. Januar 2000.
- [30] **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2002)**, Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute, Berlin 2002.
- [31] **Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (1995)**, Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute, Verlautbarung vom 23. Oktober 1995.
- [32] **Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (1995)**, Volkswirtschaft special, Nr. 10/1995, Bonn 1995.
- [33] **Burghof, H.-P./Rudolph, B. (1996)**, Bankenaufsicht: Theorie und Praxis der Regulierung, Wiesbaden 1996.
- [34] **Cassel, D. (1995)**, Geldmengen-, Konjunktur- und Inflationszyklen in Deutschland, in: Siebke, J./Thieme, H.J. (Hrsg.), Geldpolitik: Zwanzig Jahre Geldmengensteuerung in Deutschland, Baden-Baden 1995, S. 133-182.
- [35] **Cassel, D./Thieme, H.-J. (2003)**, Stabilitätspolitik, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 2, 8., überarbeitete Auflage, München 2003, S. 189-263.363-442.
- [36] **Claassen, E.M. (1980)**, Grundlagen der Geldtheorie, 1980.
- [37] **Collery, A.P. (1956)**, A Graphic Analysis of the Theory of the Determination of the Money Supply, in: The Journal of Finance, Vol. 11 (1956), S. 328-331.
- [38] **Deutsche Bundesbank (2001)**, Monatsbericht Juli 2001, Frankfurt 2001.
- [39] **Deutsche Bundesbank (2002)**, Monatsbericht Juli 2002, Frankfurt 2002.
- [40] **Deutsche Bundesbank (2003a)**, Monatsbericht Juni 2003, Frankfurt 2003.
- [41] **Deutsche Bundesbank (2003b)**, Monatsbericht September 2003, Frankfurt 2003.
- [42] **Deutsche Bundesbank (2003c)**, Monatsbericht Dezember 2003, Frankfurt 2003.
- [43] **Deutsche Bundesbank (2003d)**, Geschäftsbericht 2003, Frankfurt 2003.
- [44] **Deutsche Bundesbank (2004)**, Monatsbericht September 2004, Frankfurt 2004.
- [45] **Deutsche Bundesbank (2005)**, Monatsbericht September 2005, Frankfurt 2005.
- [46] **Deutsche Genossenschaftsbank AG (2001)**, Genossenschaften im Wettbewerb, DG Bank Volkswirtschaft, Ausgabe 2, August 2001, Frankfurt 2001.
- [47] **Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband (ohne Datum)**, Homepage, <<http://www.dgrv.de>>, Stand: 01.04.2005.

- [48] **DG Verlag (2002)**, Die deutschen Genossenschaften 2002, Entwicklungen - Meinungen - Zahlen, Wiesbaden 2002.
- [49] **DG Verlag (2003)**, Die deutschen Genossenschaften 2003, Entwicklungen - Meinungen - Zahlen, Wiesbaden 2003.
- [50] **DG Verlag (2004)**, Die deutschen Genossenschaften 2004, Entwicklungen - Meinungen - Zahlen, Wiesbaden 2004.
- [51] **DZ Bank AG (2005)**, Statistische Informationen zu den Genossenschaftsbanken in Deutschland 2004: Genossenschaftsbanken - Zentralinstitute - Marktanteile, Frankfurt 2005.
- [52] **Diamond, D. (1984)**, Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in: Review of Economic Studies 51 (1984), S. 393-414.
- [53] **Duwendag, D./Ketterer, K.-H./Kösters, W./Pohl, R./Simmert, D.B. (1999)**, Geldtheorie und Geldpolitik in Europa, fünfte, neubearbeitete Auflage, Berlin, Heidelberg 1999.
- [54] **Eckermann, H. (1995)**, Bankkreditmärkte und Transmission monetärer Impulse: Erklärungsansätze, informationstheoretische Fundierung und empirische Evidenz, Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 21, Hamburg 1995.
- [55] **Ehlermann, R. (1981)**, Die Kreditgenossenschaften im Spannungsfeld zwischen genossenschaftlichem Förderungsauftrag und universalbankwirtschaftlicher Realität, Diss., Münster 1981.
- [56] **Europäische Gemeinschaften (2002)**, Konsolidierte Fassung des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C325/33, 2002.
- [57] **Europäische Zentralbank (1998)**, Eine stabilitätsorientierte geldpolitische Strategie für das ESZB, Pressemitteilung vom 13. Oktober 1998, Frankfurt 1998.
- [58] **Europäische Zentralbank (1999)**, Monatsbericht Januar 1999, Frankfurt 1999.
- [59] **Europäische Zentralbank (2000)**, Monatsbericht November 2000, Frankfurt 2000.
- [60] **Europäische Zentralbank (2003a)**, Monatsbericht Mai 2003, Frankfurt 2003.
- [61] **Europäische Zentralbank (2003b)**, Monatsbericht August 2003, Frankfurt 2003.
- [62] **Europäische Zentralbank (2003c)**, Background Studies for the ECB's Evaluation of its Monetary Policy Strategy, Frankfurt 2003.
- [63] **Europäische Zentralbank (2004)**, Monatsbericht Juli 2004, Frankfurt 2004.

- [64] **Favero, C.A./Giavazzi, F./Flabbi, L. (1999)**, The Transmission Mechanism of Monetary Policy in Europe: Evidence from Banks Balance Sheets, NBER Working paper Series, Working paper 7231, Cambridge (MA), 1999.
- [65] **Felderer, B./Homburg, S. (1991)**, Makroökonomik und neue Makroökonomik, fünfte, verbesserte Auflage, Berlin 1991.
- [66] **Filc, W. (1992)**, Theorie und Empirie des Kapitalmarktzinses, Stuttgart 1992.
- [67] **Fischer, K. (1990)**, Hausbankbeziehungen als Instrument der Bindung zwischen Banken und Unternehmen: Eine theoretische und empirische Analyse, Bonn 1990, zugl. Dissertation Universität Bonn.
- [68] **Fischer, T. (1989)**, Die Bereitschaft der Banken zur Übernahme von Kreditrisiken, in: Kredit und Kapital, Jg. 22 (1989), S. 267-295.
- [69] **Gerlach, S./Svensson, L.E.O. (2003)**, Money and inflation in the euro area: A case for monetary indicators? in: Journal of Monetary Economics 50 (2003), S. 1649-1672.
- [70] **Gerstenmaier, V. (1992)**, Zukunftsperspektiven der Kreditgenossenschaften: unter besonderer Berücksichtigung der Mitgliederförderung, Frankfurt am Main u.a. 1992, zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1991.
- [71] **Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (Genossenschaftsgesetz - GenG) (1889)**, Neugefasst durch Bek. v. 19.8.1994 I 2202, zuletzt geändert durch Art. 2 G v. 27.12.2004 I 3846.
- [72] **Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz - KWG)**, in der Neufassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2776), zuletzt geändert durch Art. 1 des Gesetzes vom 21. Dezember 2004 (BGBl. I S. 3610).
- [73] **Gischer, H. (1992)**, Der relative Einfluß des Zinssatzes auf die Kreditnachfrage, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ZWS) 112 (1992), S. 187-200.
- [74] **Görgens, E./Ruckriegel, K./Seitz, F. (2003)**, Europäische Geldpolitik, Düsseldorf 2003.
- [75] **Gräser, B./Hoppert, R. (2003)**, Die Satzung der Kreditgenossenschaften: Kommentar, 2. Auflage, Wiesbaden 2003.
- [76] **Greenwald, B./Stiglitz, J.E. (1991)**, Towards A Reformulation of Monetary Theory: Competitive Banking, in: The Economic and Social Review, Vol. 23, No. 1 (1991), S. 1-34.
- [77] **Größl-Gschwendtner, I./Ketterer, K.-H. (1995)**, Die Rolle des Bankverhaltens bei der Bestimmung des Angebotes an M3, in: Duwendag, D. (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Währungspolitik, Berlin 1995, S. 45-69.

- [78] **Guender, A./Moersch, M. (1997)**, On the Existence of a Credit Channel of Monetary Policy in Germany, in: Kredit und Kapital, 30. Jg. (1997), S. 173-185.
- [79] **Hahn, O. (1980)**, Die Unternehmensphilosophie einer Genossenschaftsbank, Tübingen 1980.
- [80] **Hahn, O. (1983)**, Das Reaktionsverhalten der Kreditgenossenschaften gegenüber währungspolitischen Maßnahmen, in: Zerche, J./Engelhardt, W.W. (Hrsg.), Kreditgenossenschaften, Kölner Genossenschaftswissenschaft, Sonderband, Gelsenkirchen 1983, S. 23-40.
- [81] **Hahn, O. (1986)**, Die klassische Raiffeisenbank: Die Dorfbank als Nostalgie oder Notwendigkeit?, Veröffentlichungen des Lehrstuhls für Allgemeine, Bank- und Versicherungs-Betriebswirtschaftslehre an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Heft 41, Nürnberg 1986.
- [82] **Hartmann-Wendels, T./Pfungsten A./Weber, M. (2000)**, Bankbetriebslehre, zweite, überarb. Aufl., Berlin u.a. 2000.
- [83] **Hempell, H.S. (2003)**, Bank Lending Survey des Eurosystems - Erste Ergebnisse für Deutschland, in: KfW Bankengruppe (Hrsg.), Droht eine Kreditklemme in Deutschland - was sagen die Daten? Sonderpublikation zum KfW-Workshop, Frankfurt (2003), S. 3-10.
- [84] **Hicks, J.R. (1937)**, Mr. Keynes and the „Classics“; a suggested Interpretation, in: Econometrica 5 (1937), S. 147-159.
- [85] **Hoppe, M. (1976)**, Die klassische und neoklassische Theorie der Genossenschaften: Ein Beitrag zur Dogmengeschichte und zur neueren Genossenschaftstheorie, Berlin 1976, zugl. Diss. Univ. Köln, 1975.
- [86] **Hromadka, J./Döhring, J. (2001)**, Erfassung des Kreditrisikos aus Sicht der Genossenschaftsbanken, in: Auf dem Weg zu Basel II: Konzepte, Modelle, Meinungen, Frankfurt/Main 2001, S. 105-122.
- [87] **Hubbard, R.G. (1995)**, Is there a „Credit Channel“ for Monetary Policy?, in: Federal Reserve Bank of St. Louis Review 5/6 (1995), S. 63-77.
- [88] **IKF an der Ruhr-Universität Bochum (1980)**, Arbeitskreis 23, Reaktionen des Bankensektors auf notenbankpolitische Maßnahmen - mit einer Fallstudie zur Notenbankpolitik von 1979, Semesterbericht 12/1980, S. 2-14, Bochum 1980.
- [89] **Illing, G. (1997)**, Theorie der Geldpolitik: eine spieltheoretische Einführung, Berlin [usw.] 1997.
- [90] **Issing, O. (2001)**, Einführung in die Geldtheorie, 12., wesentlich überarb. Aufl., München 2001.

- [91] **Issing, O./Bischofberger, K. (1995)**, Derivate und Geldpolitik, in Duwendag, D. (Hrsg.), Finanzmärkte, Finanzinnovationen und Geldpolitik, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Band 242, Berlin (1995), S. 111-137.
- [92] **Jendruschewitz, B. (1999)**, Value at Risk: Ein Ansatz zum Management von Marktrisiken in Banken, 2., überarb. Aufl., Frankfurt 1999.
- [93] **Jarchow, H.-J. (1998)**, Theorie und Politik des Geldes, I. , 10., überarb. und wesentlich erw. Aufl., Göttingen 1998.
- [94] **Kakes, J./Sturm, J.-E., Maier, P. (2001)**, Monetary Transmission and Bank Lending in Germany, in: Kredit und Kapital, Heft 4/2001 (2001), S. 505-525.
- [95] **Kakes, J./Sturm, J.-E. (2002)**, Monetary policy and bank lending: Evidence from German banking groups, in: Journal of Banking & Finance 26 (2002), S. 2077-2092.
- [96] **Kashyap, A.K./Stein, J.C. (2000)**, What Do a Million Observations on Banks Say about the Transmission of Monetary Policy? In: The American Economic Review, Vol. 90, No. 3, (2000), S. 407-428.
- [97] **KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2003)**, Droht eine Kreditklemme in Deutschland - was sagen die Daten? Sonderpublikation zum KfW-Workshop, Frankfurt (2003), S. 21-31.
- [98] **Koch, H. (1977)**, Die Problematik der Bernoulli-Nutzentheorie, in: zfbf 29 (1977), S. 415-426.
- [99] **Koch, H. (1978)**, Die Theorie des Gewinn-Vorbehalts als ungewißheitstheoretischer Ansatz, in: zfbf 30 (1978), S. 19-38.
- [100] **Koch, H. (1980)**, Die Theorie des Gewinn-Vorbehalts und ihre Bedeutung, in: DBW 40 (1980), S. 125-132.
- [101] **Krüger, M. (2005)**, Einsatz in Basel und Brüssel, in: Bankinformation und Genossenschaftsforum, Das Magazin der Volksbanken Raiffeisenbanken, 7/2005, S. 13-14.
- [102] **Küppers, M.(2000)**, Banken in der geldpolitischen Transmission: eine Untersuchung der Kreditvergabe deutscher Geschäftsbanken, Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung; 86, Tübingen 2000.
- [103] **Küppers, M. (2001)**, Curtailing the black box: German banking groups in the transmission of monetary policy, in: European Economic Review 45 (2001), S. 1907-1930.
- [104] **Kuhn, W. (1984)**, Das Nichtmitgliedergeschäft der Kreditgenossenschaften, Veröffentlichungen des Forschungsinstitutes für Genossenschaftswesen an der Universität Erlangen-Nürnberg 19, Nürnberg 1984.

- [105] **Läufer, N.K.A. (1988)**, Makroökonomik einer neuen Geldangebotshypothese für die BRD, in: Kredit und Kapital, Heft 21, 1988, S. 66-91.
- [106] **Läufer, N.K.A. (1994)**, Geldangebot: Theorie und Politik, Tübingen 1994.
- [107] **Lang, G./Welzel, P. (1999)**, Mergers Among German Cooperative Banks: A Panel-based Stochastic Frontier Analysis, in: Small Business Economics 13 (1999), S. 273-286.
- [108] **Lang, G. (1997)**, Wettbewerbsverhalten deutscher Banken: Eine Panelanalyse auf basis der Rosse-Panzar Statistik, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften 48 (1997), S. 21-38.
- [109] **Leland, H.E./Pyle, D. (1977)**, Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation, in: Journal of Finance 32 (1977), S. 371-387.
- [110] **Louda, D.E. (1975)**, Das Verhalten der Banken im Geldangebotsprozess und seine Kontrollierbarkeit durch die Zentralbank: Ein Beitrag zur Geldangebotstheorie unter besonderer Berücksichtigung der institutionellen Rahmenbedingungen des westdeutschen Bankensystems, zugl. Diss. Universität Erlangen-Nürnberg, Nürnberg 1975.
- [111] **Lutz, F.A. (1970)**, Geldschaffung durch die Banken, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 104 (1970), S. 2-19.
- [112] **Meltzer, A.H. (1995)**, Monetary, Credit and (Other) Transmission Processes: A Monetarist Perspective, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 4 (1995), S. 49-72.
- [113] **Michler, A.F./Thieme, H.J. (2004)**, Zur Konzeption der EZB-Politik: Anpassungserfordernisse unter veränderten Rahmenbedingungen? in: Apolte, T./Caspers, R./ Welfens, P.J.J. (Hrsg.), Ordnungsökonomische Grundlagen nationaler und internationaler Wirtschaftspolitik, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 74, Stuttgart 2004, S. 81-96.
- [114] **Mishkin, F.S. (1995)**, Symposium on the Monetary Transmission Mechanism, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 4 (1995), S. 3-10.
- [115] **Mishkin, F.S. (1996)**, The Channels of Monetary Transmission: Lessons for Monetary Policy, in: Banque de France Bulletin Digest, No. 27 (1996), S. 33-44.
- [116] **Mürdter, H. (1987)**, Ertrag und Risiko von Genossenschaftsbanken: Ein Beitrag zur Risikoanalyse und Leistungsbewertung mit Kapitalmarktmodellen, Nürnberg 1987.
- [117] **Nehls, H./Schmidt, T. (2003)**, Credit Crunch in Germany? Discussion Paper 6, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen 2003.

- [118] **Neldner, M.(1976)**, Die Bestimmungsgründe des volkswirtschaftlichen Geldangebotes, Berlin, New York 1976.
- [119] **Neuberger, D. (1994)**, Kreditvergabe durch Banken. Mikroökonomische Theorie und gesamtwirtschaftliche Implikationen, Tübingen 1994.
- [120] **Neuberger, D. (1998)**, Mikroökonomik der Bank: eine industrieökonomische Perspektive, München 1998.
- [121] **Paul, S. (2001)**, Der Basler Akkord im Überblick, in: Auf dem Weg zu Basel II: Konzepte, Modelle, Meinungen, Frankfurt/Main 2001, S. 5-35.
- [122] **Paul, S./Stein, S./Thieme, H.J. (2004)**, Deflation, Kreditklemme, Bankenkrise - Erwacht Deutschlands Finanzindustrie 2004 aus ihrem (medialen) Albtraum? in: ifo Schnelldienst 1/2004, S. 14-24.
- [123] **Polster, D. (2001)**, Finanzintermediation und institutioneller Wandel: Finanzsystem, Universalbanken, Kreditgenossenschaften, Aachen, 2001, Zugl. Münster, Univ., Diss.,2001.
- [124] **Ratti, R.A. (1980)**, Bank Attitude towards Risk, Implicit Rates of Interest, and the Behaviour of an Index of Risk Aversion for Commercial Banks, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 94 (1980), S. 309-331.
- [125] **Resinek, M. (2002)**, Die geldpolitischen Instrumente der Europäischen Zentralbank: Theorie und Praxis, INFER Discussion Papers, No. 2, Berlin 2002.
- [126] **Richter, D. (1981)**, Möglichkeiten der Operationalisierung des genossenschaftlichen Förderungsauftrages: zur Frage der Ziele, Maßstäbe und Erfolge genossenschaftl. Arbeit, Diss. Universität Köln, Düsseldorf 1981.
- [127] **Richter, R./Furubotn, E. (1999)**, Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung, 2., durchges. u. erg. Aufl., Tübingen 1999.
- [128] **Rolfes, B. (1999)**, Gesamtbanksteuerung, Stuttgart 1999.
- [129] **Romer, C.D./Romer, D.H. (1990)**, New Evidence on the Monetary Transmission Mechanism, in: Brookings Papers on Economic Activity, 1 (1990), S. 149-213.
- [130] **Rudebusch, G.D./Svensson, L.E.O. (2002)**, Eurosystem Monetary targeting: Lessons from U.S. data, in: European Economic Review 46 (2002), S. 417-442.
- [131] **Santomero, A.M. (1984)**, Modelling the Banking Firm. A Survey, in: Journal of Money, Credit and Banking 16 (1984), S. 576-602.
- [132] **Schneider, E. (1969)**, Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil: Geld, Kredit, Volkseinkommen und Beschäftigung, 11., verb. u. erw. Auflage, Tübingen 1969.
- [133] **Schierenbeck, H. (1993)**, Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 11., völlig überarbeitete und erweiterte Auflage, München, Wien 1993.

- [134] **Schöler, K. (1994)**, Verhalten der Banken in oligopolistischen Märkten, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft 45 (1994), S. 389-403.
- [135] **Schönwitz, D. (2004)**, Theory and Practice of Monetary Policy: Based on the Clarified and Confirmed Concept of the ECB, Banking & Finance aktuell, Band 19, Frankfurt 2004.
- [136] **Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, W. (1999)**, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Berlin, Heidelberg 1999.
- [137] **Selbach, R. (1987)**, Risiko und Risikopolitik bei Kreditgenossenschaften, Berlin 1987.
- [138] **Siebke, J./Willms, M.)**, Das Geldangebot in der Bundesrepublik Deutschland, eine empirische Analyse für die Periode von 1958 bis 1968, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 126, 1970, S. 55-74.
- [139] **Stiglitz, J.E./Weiss, A. (1981)**, Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: American Economic Review 71 (1981), S. 393-410.
- [140] **Svensson, L.E.O. (1997)**, Inflation forecast targeting: Implementing and monitoring inflation targets, in: European Economic Review 41 (1997), S. 1111-1146.
- [141] **Tebroke, H.-J. (1993)**, Größe und Fusionserfolg von Genossenschaftsbanken: eine theoretische und empirische Analyse der Auswirkungen von Betriebsgröße und fusionsbedingter Betriebsgrößenerweiterung auf die Ergebnisstruktur von Kreditgenossenschaften, (Reihe: Finanzierung, Steuern, Wirtschaftsprüfung; Bd. 17, Köln 1993, Zugl.: Münster, Univ., Diss., 1992.
- [142] **Thieme, H.J./Vollmer, U. (1987)**, Theorien des Geldwirkungsprozesses, in: Thieme, H.J. (Hrsg.), (1987), Geldtheorie: Entwicklung, Stand und systemvergleichende Anwendung, 2. Aufl., Baden-Baden 1987, S. 73-109.
- [143] **Thieme, H.J. (1993)**, Geldtheorie: Stand, neuere Entwicklungen und geldpolitische Konsequenzen, in: WiSt, Heft 4 (1993), S. 171-180.
- [144] **Thieme, H.J. (2002)**, Geldpolitik bei integrierten Finanzmärkten: Erste Erfahrungen der Europäischen Zentralbank, in: Lang, F.P./Ohr, R. (Hrsg.), Integration, Währung und Wachstum: Dimensionen internationaler Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 2002, S. 73-94.
- [145] **Thieme, H.J. (2003)**, Transmission monetärer Impulse: Theoretische Grundlagen und geldpolitische Implikationen, in: Cassel, D./Müller, H./Thieme, H.J. (Hrsg.), Stabilisierungsprobleme in der Marktwirtschaft: Prozesse und Strukturen, Artur Woll zum 80. Geburtstag, München 2003, S. 15-32.
- [146] **Thiesler, E. (2000)**, Zukunftsfähigkeit von genossenschaftlichen Primärbanken in Deutschland, Hamburg 2000, zugl.: Darmstadt, Tech. Univ., Diss., 2000.

- [147] **Vathje, S.-O. (1998)**, Endogene Geldmenge und Bankenverhalten: eine theoretische und empirische Studie zur Mikrofundierung des Geldangebots in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1998. Zugl.: Kiel, Univ., Diss., 1997.
- [148] **Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute** (Kreditinstituts - Rechnungslegungsverordnung - Rech-KredV), in der Fassung der Bekanntmachung vom 11.12.1998 (BGBl. IS.3658), zuletzt geändert durch Gesetz vom 10.12.2001 (BGBBl. IS.3414).
- [149] **Vollmer, U. (2000)**, Warum gibt es (immer noch) Kreditgenossenschaften? Eine institutionenökonomische Analyse, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, Vol. 51 (2000), S. 53-74.
- [150] **Vollmer, U. (2003)**, Geld und Kredit, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 1, 8., überarbeitete Auflage, München 2003, S. 189-263.
- [151] **von Hagen (1999)**, Money growth targeting by the Bundesbank, in: Journal of Monetary Economics 43 (1999), S. 681-701.
- [152] **von Hagen, J./Hayo, B./Fender, I. (2002)**, Geldtheorie, Geldpolitik und Finanzmärkte, in: Zimmermann, K.F. (Hrsg.), Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg 2002, S. 1-42.
- [153] **von Köppen, I. (1993)**, Bankenverhalten und Wirksamkeit der Geldpolitik, Theorie und qualitative Evidenz, Working Paper Nr. 30, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt, Frankfurt (1993).
- [154] **Welzel, P.(1996)**, Kosten- und Größeneffizienz im Bankgewerbe. Data Envelopment Analysis der bayerischen Genossenschaftsbanken, in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften (Review of Economics), Bd. 47 (1996), S. 179 - 200.
- [155] **Wild, C. (2000)**, Eine zusammenfassende Darstellung: Baseler und Brüsseler Reformvorschläge zur Neugestaltung der Eigenkapital-Grundsätze, in: BI/GF 8/2000, S.22.
- [156] **Wilhelm, J. (1982)**, Die Bereitschaft der Banken zur Risikotübernahme im Kreditgeschäft, in: Kredit und Kapital, Vol. 15 (1982), S. 572-601.
- [157] **Willms, M. (1987)**, Geldangebotstheorie, in: Thieme, H.J. (Hrsg.), Geldtheorie, Baden-Baden 1985, S. 11-40.
- [158] **Wittstock, J. (1971)**, Eine Theorie der Geldpolitik von Kreditinstituten: Grundlagen einzelwirtschaftlicher Optimierung bankbetrieblicher Zentralbankguthaben, Berlin 1971.
- [159] **Zerche, J. (1989)**, Konzentration und Kreditgenossenschaften, in: Jokisch, J./Raettig, L./Ringle, G. (Hrsg.): Finanz-, Bank- und Kooperationsmanagement.

Beiträge zur Betriebswirtschaftslehre nationaler und internationaler Unternehmungen. Festschrift zum 65. Geburtstag von Helmut Lipfert, Frankfurt a.M. 1989, S. 261-279.

[160] **Zipp, W. (1985)**, Genossenschaften als Betriebsverbände: Möglichkeiten zur Integration der Mitglieder in die genossenschaftliche Organisationsstruktur, Bergisch Gladbach u.a. 1985.

[161] **Zörcher, J. (1996)**, Zwischen Markt und Hierarchie: Zur Ökonomie der Schultze-Delitzschen Volksbanken, Göttingen 1997.

## Lebenslauf

1968	Am 05.05. geboren, verheiratet, zwei Söhne
1987	Allgemeine Hochschulreife, Schnitt 1,4
1987-1990	Ausbildung zum Bankkaufmann
1990	Abschluss Bankkaufmann, Gesamtnote „sehr gut“
1990-1991	Zivildienst
1991-96	Ab dem 01. Oktober 1991 Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Siegen
1996	Am 31. Mai Prädikatsexamen als Diplom-Volkswirt
1996	Seit dem 01.07. als Trainee tätig bei der Westerwälder Volksbank eG
1997-1998	Sachbearbeiter Interne Revision bei der Westerwälder Volksbank eG
1998-2001	Stellv. Bereichsleiter Interne Revision bei der Volksbank Westerwald eG
2001-2005	Vorstandsassistent/Ltr. Zentrales Vorstandssekretariat bei der Westerwald Bank eG
seit 01.07.2005	Qualitätssicherung Firmenkundengeschäft

## **Eidesstattliche Versicherung**

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit ohne Hilfe Dritter und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe; die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Kundert, 01. Oktober 2005