

20 Jahre Wettbewerb im Privatkundengeschäft der Universalbanken

Andreas Oehler

Die traditionell bedingten Unterschiede in den Geschäftsstrukturen der drei Universalbankgruppen haben sich in den letzten 20 Jahren zwar verringert, aber nicht verwischt. Das zeigt sich vor allem im Provisionsgeschäft und dort nicht zuletzt im Wertpapiergeschäft. Das Wertpapiergeschäft gilt allgemein als Schlüssel zum zukunftssträchtigen Allfinanzangebot für die gehobene Privatkundschaft. Der Autor, wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Bankbetriebslehre an der Universität Mannheim, hat die Entwicklung der Institutsgruppen in ausgewählten Sparten des Privatkundengeschäfts untersucht.

Mit dem Abschluß der beiden ersten Jahrzehnte seit der Entstehung der Bundesrepublik Deutschland, in denen die politischen und wirtschaftlichen Strukturen angelegt und gefestigt wurden und die Wirtschaft eine boomartige Entwicklung erlebte, standen die heutigen drei Universalbankgruppen,¹ die Kreditbanken (innerhalb dieser als stärkste Gruppe die Großbanken), die Sparkassen sowie die Kreditgenossenschaften, vor zwanzig Jahren am Übergang zu einer zunehmenden Angleichung ihrer Geschäftsstrukturen.

Der Einstieg der Kreditbanken, insbesondere der Großbanken, in das Privatkundengeschäft stellte einen entscheidenden Wettbewerbsimpuls in den ersten beiden Dekaden nach dem Zweiten Weltkrieg dar. Zu erinnern ist an die Einführung von neuen Leistungen, die Namen wie »Persönlicher Klein-Kredit«, »Persönliches Anschaffungsdarlehen« oder »Standardisierter Persönlicher Dispositions-Kredit« tragen.² Als weiteres Kennzeichen der Entwicklung des Wettbewerbs in den ersten beiden Dekaden ist die Akquisition neuer Kundenkreise durch die Einführung der bargeldlosen Lohn- und Gehaltszahlung zu nennen.

Die Hauptzielsetzung, vor allem der Großbanken, bestand darin, das von vielen als »Kleingärtner-Geschäft« belächelte Mengengeschäft mit Spareinlagen und Konsumentenkrediten zu einer wichtigen Stütze der Geschäftstätigkeit der nächsten Jahrzehnte aufzubauen. Hintergründe einer solchen geschäftspolitischen Entwicklungsmöglichkeit lagen unter anderem in den weitreichenden wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen, insbesondere in der Vergrößerung des Bedarfs privater Haushalte nach Bankleistungen aufgrund beträchtlicher Einkommenssteigerungen in breiten Bevölkerungsschichten. So verdreifachte sich das frei verfügbare Einkommen der privaten Haushalte von 1950 bis 1960.³ Das

vermögenswirksame Sparen (aufgrund staatlicher Initiative), Sparbriefe und Sparpläne wurden als neue Leistungen von allen Kreditinstituten eingeführt.

Das Genossenschaftsbankwesen war zur gleichen Zeit vor allem durch starke und anhaltende Fusionsprozesse sowohl innerhalb des Sektors der Raiffeisenbanken als auch innerhalb der Gruppe der Volksbanken als auch zwischen beiden kreditgenossenschaftlichen Bereichen gekennzeichnet. Diese Entwicklung fand ihren vorläufigen Höhepunkt in der Fusion beider Richtungen der Kreditgenossenschaften auf nationaler Ebene 1972/73. Die Entwicklung ist darüber hinaus dadurch charakterisiert, daß beide Bereiche des Genossenschaftsbankwesens schon früh Einrichtungen schufen, die die Nachteile der dezentralen Organisationsstruktur korrigieren sollten. Die Straffung der Verbundorganisation durch die gezielte Umstrukturierung der errichteten Zentralkassen und die Gründung eines Spitzeninstitutes verbesserte die Stellung der Genossenschaftsbanken für den härter werdenden Wettbewerb.

In den beiden ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg zeigten die Sparkassen und deren Girozentralen eine verstärkte Hinwendung zum Auslands- und Firmenkundengeschäft. Gleichzeitig war auch ihre Entwicklung von Fusionen einzelner Institute einerseits bei zeitgleicher Expansion der Zweigstellen andererseits geprägt. Ähnlich der beschriebenen Veränderungen im genossenschaftlichen Bankensektor waren die Sparkassen bestrebt, die Nachteile ihrer dezentralen und regionalen Organisationsstruktur durch den Auf- und Ausbau einer effektiven Verbundstruktur zu kompensieren.

Neben der erwähnten Änderung in der Bankleistungsnachfrage sind drei weitere markt- und wettbewerbspolli-

tisch relevante Änderungen anzuführen, die sich auf das geschäftspolitische Umfeld der Bankengruppen bis heute auswirken: die Aufhebung der Bedarfsprüfung für Bank- und Zweigstellengründungen (1958), die Aufhebung der staatlichen Zinsbindung und die Aufhebung der Sonderregelungen für die Werbung der Banken (beide 1967).

Die vier genannten marktrelevanten Faktoren führten nach anfänglichem Zögern zu einer verstärkten Marktorientierung aller drei Bankengruppen. Dabei reifte in der ersten Dekade der bundesrepublikanischen Bankgeschichte der universelle Charakter der einzelnen Bankengruppen erst allmählich heran. In der zweiten Dekade ist jedoch bereits eine Entwicklung zu drei Universalbankgruppen erkennbar. Die ähnlicher werdenden Geschäftsstrukturen manifestierten sich unter anderem in einem zunehmenden Wettbewerb im Privatkundengeschäft, der in den vergangenen zwanzig Jahren besonders spürbar wurde und Gegenstand der weiteren Erörterungen ist.

Die Entwicklung des Bankstellennetzes

Die Hinwendung der Großbanken zum Privatkundengeschäft und insbesondere zum Mengengeschäft, der zunehmende Wettbewerb zwischen Sparkassen und Genossenschaftsbanken im ländlichen Bereich und zwischen diesen und den Großbanken im städtischen Geschäftsfeld führte zu einer Expansion des Zweigstellennetzes der Institute. Gefördert wurde diese Entwicklung durch die erwähnte Aufhebung der Bedarfsprüfung und die starke Nachfrage nach Anlage- und Kreditleistungen aufgrund der Einkommensentwicklung breiter Bevölkerungsschichten (Zweigstellen als »Saugnäpfe« für Spareinlagen).

So erhöhte sich die Zahl der Bankstellen (Zweigstellen und Institute) aller Kreditinstitute um 50 Prozent in der Zeit von 1957 bis 1969.⁴ In der hier zu untersuchenden Folgezeit dehnten vor allem die Großbanken ihr Zweigstellennetz weiter stark aus. Sie steigerten die Bankstellenzahl um ca. 25 Prozent von 2485 Stellen 1969 auf 3114 Stellen 1988. Auch die Sparkassen verdichteten ihr Zweigstellennetz um ca. 18 Prozent von 14 704 Stellen 1969 auf 17 355 Stellen 1988. Gleichzeitig wurde jedoch ein Fusionsprozeß spürbar, die Zahl der Sparkassen-Institute sank im gleichen Zeitraum von 851 auf 585, also um mehr als 30 Prozent.

Ein wesentlich stärkerer Konzentrationsprozeß vollzog sich bei den Kreditgenossenschaften. Sowohl die Fusionen innerhalb der Raiffeisenbankorganisation und innerhalb des Bereiches der Volksbanken als auch Verschmelzungen zwischen Instituten der beiden genossenschaftlichen Bereiche führten dazu, daß die Zahl der selbständigen Institute von 8004 im Jahre 1969 auf 3358 im Jahre 1988 zurückging. Dieser Rückgang um fast 58 Prozent war gleichzeitig von einer Expansion im Zweigstellennetz in ähnlichem Ausmaß begleitet, was zu einem großen Teil auf die Umwandlung vieler fusionierter Institute in Zweigstellen der größeren Einheit zu erklären ist. Die starken Konzentrationsprozesse bei Sparkassen und Kreditgenossenschaften zeigt Abbildung 1.

Kreditgeschäft mit Privatpersonen

Die Expansion des Zweigstellennetzes der drei Universalbankgruppen schuf die Basis für die geschäftspolitischen Aktivitäten im Privatkundengeschäft, insbesondere im Mengengeschäft. Die mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland einhergehende Änderung der Struktur und des Ausmaßes der Bankleistungsnachfrage führte in den vergangenen zwanzig Jahren im Aktivgeschäft zu einem starken Anstieg der vergebenen Kredite an Privatpersonen. Im Passivgeschäft wuchsen die Sicht- und Spareinlagen deutlich an. Hier ist es nun interessant zu untersuchen, in welchem Ausmaß welche Gruppe von Kreditinstituten an dieser Entwicklung partizipieren konnte.⁵

Abbildung 2 verdeutlicht, daß die Sparkassen in den 70er Jahren in einem wachsenden Gesamtmarkt leichte Marktanteilsverluste im Kreditgeschäft mit wirtschaftlich unselbständigen Privatpersonen von 41,5 Prozent auf 38,6 Prozent hinnehmen mußten. Davon profitierten die Kreditgenossenschaften etwas stärker als die Kreditbanken. Diesen Rückgang ihres Marktanteils konnten die Sparkassen in den letzten zehn Jahren allerdings wieder wettmachen, was stärker zu Lasten der Kreditbanken ging als zu Lasten der Genossenschaftsbanken.⁶

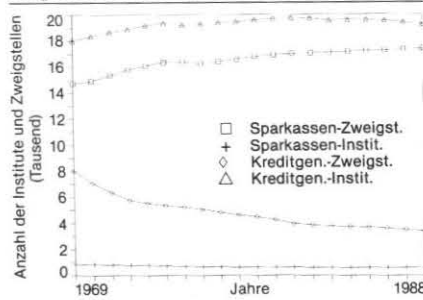
Zeichnung:
Klaus Böhle



Sichteinlagen

Eine zentrale Sparte des Passivgeschäftes der Universalbanken stellen die Sichteinlagen dar. Die Zunahme des Sichteinlagenbestandes ist ein aussagefähiger Indikator für die Akquisitionsbemühungen mit der Intention, über die zunächst kostenlose Führung von Lohn- und Gehaltskonten weitere Geschäfte mit neu gewonnenen Kunden anzubahnen. In zweiter Linie hat der Bestand an Sichteinlagen insofern eine nicht unbedeutende betriebswirtschaftliche Komponente, als der Bodensatz aus diesen niedrig verzinsten Geldern im Interbankgeschäft bzw. im Kreditgeschäft von den Kreditinstituten höherverzinslich angelegt werden kann. Die private Kundschaft hält Sichteinlagen meist zu Transaktionszwecken (Zahlungsverkehr).

Abbildung 1: Entwicklung der Zahl der Zweigstellen und der selbständigen Institute bei Sparkassen und Kreditgenossenschaften



Nach der Einführung und massiven Nutzung der bargeldlosen Lohn- und Gehaltszahlung und, daran anknüpfend, mit der zunehmenden Verbreitung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs stieg der Sichteinlagenbestand in den letzten zwanzig Jahren deutlich an. Er wuchs um ca. 355 % von 58 555 Mill. DM 1969 auf 266 379 Mill. DM 1988.⁷

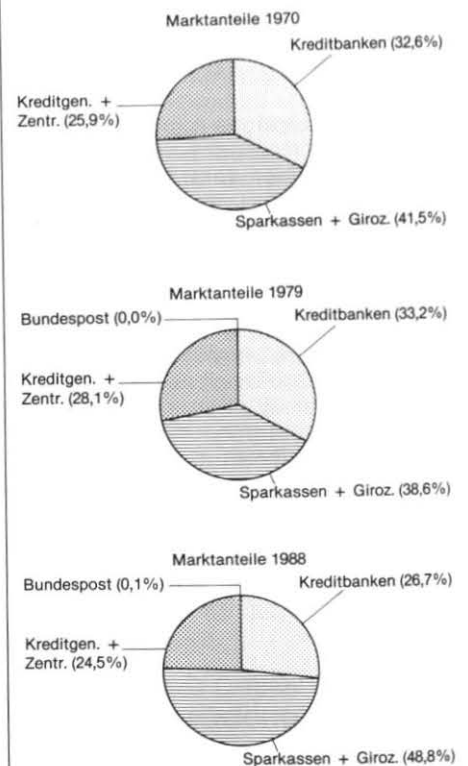
Der Marktanteilsvergleich (Abbildung 3) zeigt deutlich, daß die Kreditban-

ken im jeweiligen 10-Jahres-Vergleich einen Rückgang ihres Marktanteils bei stark gestiegenem Gesamtmarktvolumen zu verzeichnen hatten. Der Rückgang fällt in den 70er Jahren mit 8,8 Prozent deutlicher aus als mit 0,7 Prozent im letzten Jahrzehnt. Nutznießer dieser Entwicklung war das genossenschaftliche Bankwesen, das seine Marktposition stetig ausbaute. Die Sparkassen und die Bundespost, deren Bestand informationshalber mit aufgeführt wird, auch wenn sie keine Universalbank darstellt, konnten nach leichten Anteilsgewinnen in den 70er Jahren in den letzten zehn Jahren ihre Position nur knapp behaupten.

In engem Zusammenhang mit der Entwicklung des Sichteinlagenbestandes steht die Nutzung des Zahlungsverkehrs durch Privatkunden. Insofern ist es von Interesse, in Ergänzung zu den bisherigen Analysen zu untersuchen, wie sich heute die Marktanteile in ausgewählten Sparten des Zahlungsverkehrsgeschäftes gestalten.⁸ Markante Punkte in der Entwicklung des Zahlungsverkehrs waren neben der Einführung des Lastschriftverfahrens (1964) vor allem die Gründung des eurocheque-Systems (1969/71) sowie des Eurocard-Systems (1977). In den 80er Jahren standen die Forcierung der Selbstbedienung mit Geldausgabeautomaten und Kontoauszugsdruckern sowie der starke Ausbau des beleglosen Zahlungsverkehrs (Überweisungen und Lastschriften) im Vordergrund. Seit der Mitte der 80er Jahre sind die Anstrengungen verstärkt worden, Kreditkarten anzubieten und POS-Banking-Systeme zu erproben.

Die Abbildung 5 (Seite 68) zeigt, welche Unterschiede in der Nutzung ausgewählter Zahlungsverkehrsformen unterschiedlicher Einfach-Bankverbindungen bestehen. So wird deutlich, daß die Kreditbanken bei Auszahlungen am Geldausgabeautomaten und bei der Nutzung von Kredit-

Abbildung 2: Marktanteile der Universalbankgruppen im Kreditgeschäft mit wirtschaftlich unselbständigen Privatpersonen – in den Jahren 1970, 1979 und 1988 –



karten sowie etwas schwächer bei eurocheques eine Vorreiterrolle übernommen haben, während Genossenschaftsbanken und Sparkassen eine leichte Vorrangstellung bei Überweisungen – dem volumenmäßig weit-aus größten Sektor des unbaren Zahlungsverkehrs – innehaben. Daß diese starke Position der beiden letztgenannten Bankengruppen in einer umsatzstarken Zahlungsverkehrsform auch positive Rentabilitätsaspekte haben kann, wird aus neueren Berechnungen zur Kalkulation des Zahlungsverkehrs deutlich.⁹

Abbildung 3: Marktanteile der Universalbankgruppen bei Sichteinlagen inländischer Unternehmen und Privatpersonen – in den Jahren 1970, 1979 und 1988 –

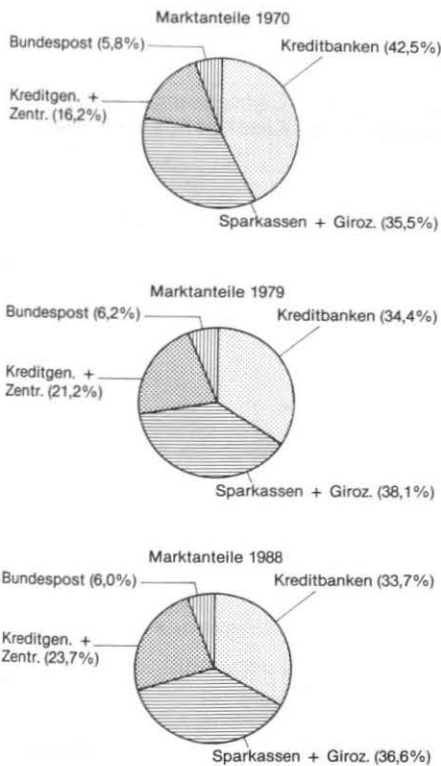
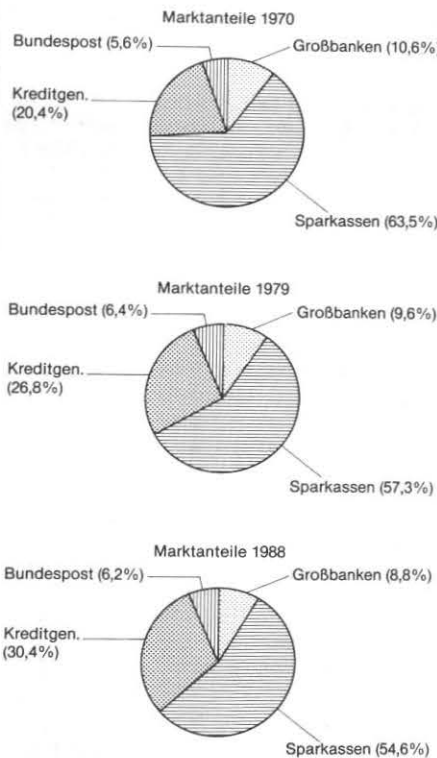


Abbildung 4: Marktanteile der drei Universalbankgruppen bei Spareinlagen inländischer Privatpersonen – in den Jahren 1970, 1979 und 1988 –



Spareinlagen

Im Wettbewerb der Universalbanken untereinander haben die Spareinlagen eine besondere Bedeutung. Sie sind als zinsgünstige Refinanzierungsquelle inzwischen für alle drei Kreditinstitutgruppen eine wichtige Sparte ihres Passivgeschäfts. Nicht zuletzt diese Erkenntnis hatte seinerzeit die Kreditbanken, insbesondere die Großbanken, veranlaßt, sich im Privatkunden-Mengengeschäft zu engagieren und mit einer Expansion ihres Zweigstellennetzes unter ande-

rem ein System von »Saugnapfen« für diese günstige Refinanzierungsquelle zu erschließen. Gleichzeitig wurde das Spargeschäft durch die anhaltende positive wirtschaftliche Entwicklung stimuliert – vielen Bundesbürgern stand immer mehr Geld für Anlagezwecke zur Verfügung. Der Gesamtmarkt für Spareinlagen expandierte daher in den letzten zwanzig Jahren deutlich. Das Gesamtvolumen aller bei Kreditinstituten deponierter Spareinlagen stieg von 170 107 Mill. DM 1969 auf 699 602 Mill. DM 1988, eine Steigerung um 311 Prozent.¹⁰

Der Marktanteilsvergleich für das Spareinlagengeschäft in den letzten zwanzig Jahren (Abbildung 4) zeigt, daß es den Großbanken trotz intensiver Anstrengungen nicht gelungen ist, ihren 1970 erreichten Marktanteil von über 10 Prozent zu halten. Er ging bis 1988 auf unter 9 Prozent zurück. Auch die Sparkassen erlitten leichte Einbußen. Dabei fiel die Verschlechterung ihrer Marktposition in den 70er Jahren deutlicher aus als in den 80er Jahren. Von dieser Entwicklung profitierten die im traditionellen Spargeschäft schärfsten Konkurrenten der Sparkassen, die Kreditgenossenschaften. Sie konnten ihren Marktanteil kontinuierlich von 1969 bis 1988 um fast 50 Prozent steigern. Die Bundespost behauptete ihre Marktposition.

Zinsen, Provisionen und Betriebsergebnisse

Im Anschluß an die Untersuchung wesentlicher Sparten des Privatkundengeschäftes (zum Wertpapiergeschäft siehe unten) wird im folgenden kurz analysiert, wie sich der Geschäftsgang der Universalbankgruppen entwickelt hat.¹¹ In Abbildung 6 ist gut zu erkennen, daß alle Kreditinstitutgruppen in den letzten Jahren deutliche Einbußen im Zinsgeschäft haben hinnehmen müssen. Von dieser Entwicklung sind allerdings die Großbanken aufgrund ihrer, traditionell bedingt, von den Wettbewerbern immer noch differierenden Geschäftsstruktur (geringeres Potential zinsgünstiger Refinanzierungsmöglichkeiten) stärker betroffen.

Umgekehrt gilt, daß die Großbanken ihr Provisionsgeschäft gegenüber den beiden Konkurrenten eher ausbauen konnten. Die Entwicklung der Provisionsüberschüsse (Abbildung 7) zeigt, daß Sparkassen und Kreditgenossenschaften trotz ihrer Anstrengungen in den letzten zwanzig Jahren, das Provisionsgeschäft auszu-

Abbildung 5: Nutzungshäufigkeit ausgewählter Zahlungsverkehrsinstrumente im Kundenstamm der drei Universalbankgruppen und der Bundespost – ohne Bankkunden mit Mehrfach-Bankverbindungen –

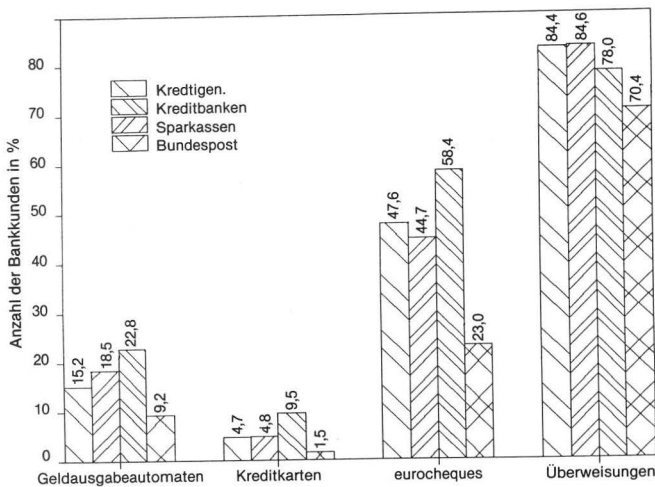


Abbildung 6: Entwicklung der Zinsüberschüsse bei Großbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften – 1969 bis 1988 –

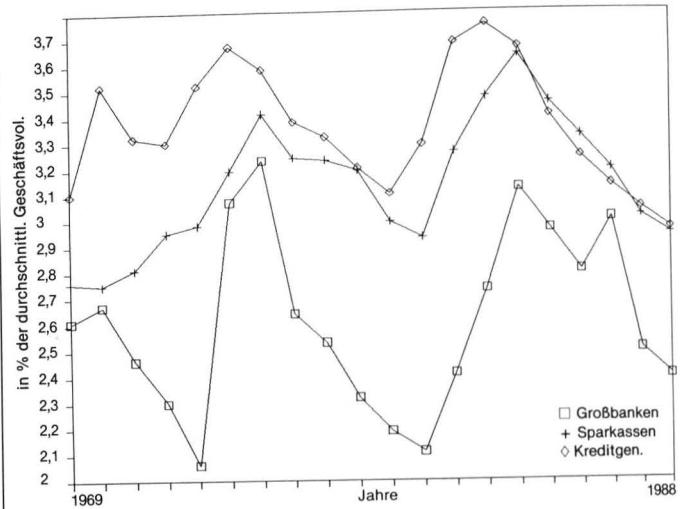


Abbildung 7: Entwicklung der Provisionsüberschüsse bei Großbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften – 1969 bis 1988 –

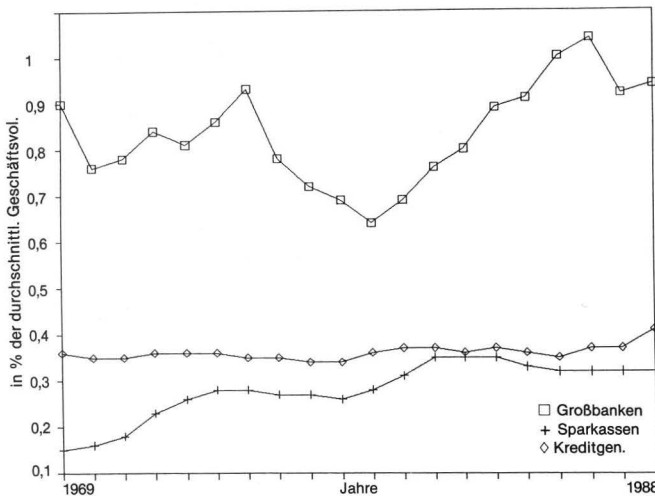
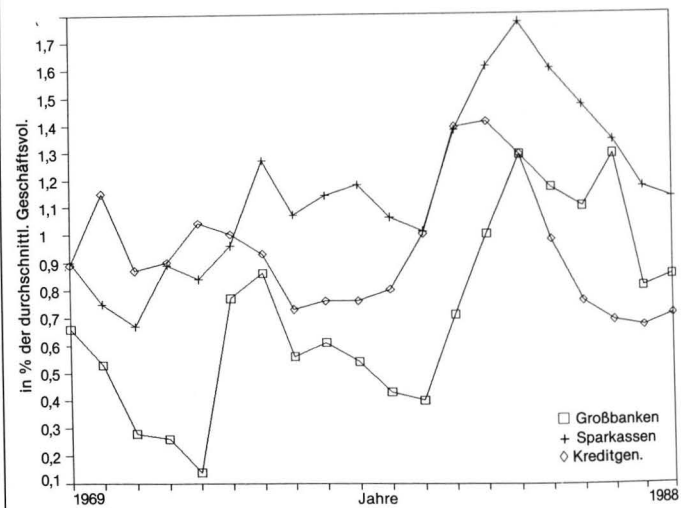


Abbildung 8: Entwicklung der Betriebsergebnisse der Großbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften – 1969 bis 1988 –



bauen, ihre traditionellen Strukturen noch nicht nachhaltig verlassen haben. Allerdings ist bei den Genossenschaftsbanken im Vergleich zu den Sparkassen ein Aufwärtstrend festzustellen.

Gleichzeitig zeigt sich anhand der Entwicklung der Betriebsergebnisse (Abbildung 8), daß der konsequente Ausbau des Provisionsgeschäftes bei den Großbanken es ermöglichte, daß der lange Jahre fallende Trend in der Entwicklung der Betriebsergebnisse, verursacht vor allem durch sinkende Zinsmargen, inzwischen in eine positive Tendenz umgekehrt werden konnte. Allerdings stammen bei den

Großbanken nur 30 bis 40 Prozent des Gesamtergebnisses aus dem Privatkundengeschäft, während dieser Prozentsatz bei den Kreditgenossenschaften bei 60 bis 70 Prozent und bei den Sparkassen bei 70 bis 80 Prozent liegt.¹² Die beiden Wettbewerber – vor allem die Sparkassen – weisen hier noch einige Umstrukturierungsprobleme auf.

Wertpapiergeschäft

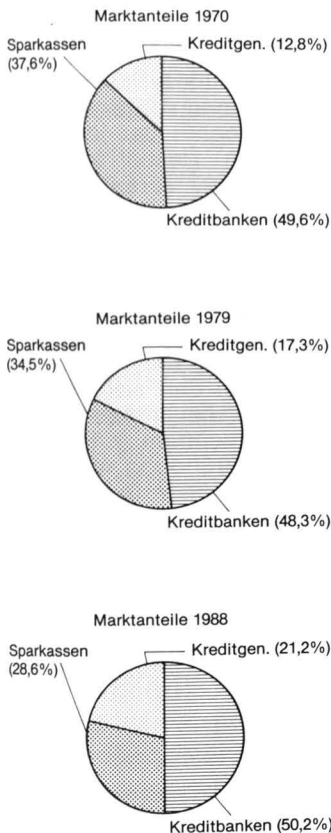
Im Zentrum des Provisionsgeschäftes mit Privatkunden steht das Wertpapiergeschäft. Es hatte einen wichtigen Anteil am positiven Verlauf der

Betriebsergebnisse der Großbanken in jüngerer Zeit. Insofern ist es interessant, die klassische Sparte des Privatkundengeschäftes im Vergleich der drei Universalbankgruppen zu untersuchen.

Ein erster Indikator für die Marktsituation im Wertpapiergeschäft ist die Zahl der Wertpapierdepots inländischer Privatpersonen bei den drei Institutsgruppen. Insgesamt hat sich die Zahl der Depots im Zeitraum von 1969 bis 1988 von 4,417 Mill. auf 9,066 Mill. Stück mehr als verdoppelt.¹³

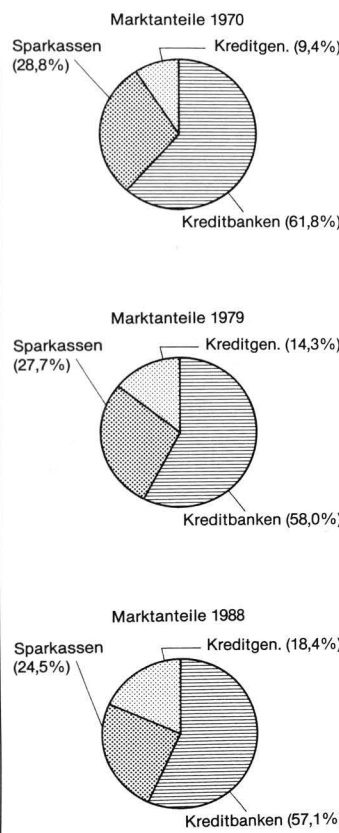
Der Marktvergleich (Abbildung 9) zeigt die interessante Entwicklung,

Abbildung 9: Anteile der drei Universalbankgruppen an der Zahl der Wertpapierdepots inländischer Privatpersonen¹



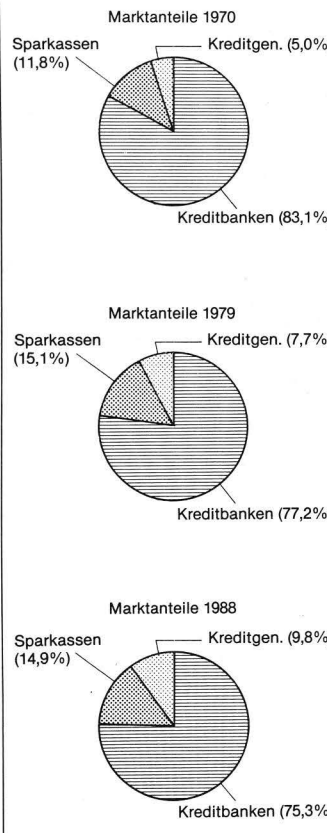
¹ In den Jahren 1970, 1979 und 1988; gemessen in Stück

Abbildung 10: Marktanteile der Institutsgruppen an DM-Inlandsschuldverschreibungen in Depots inländischer Privater²



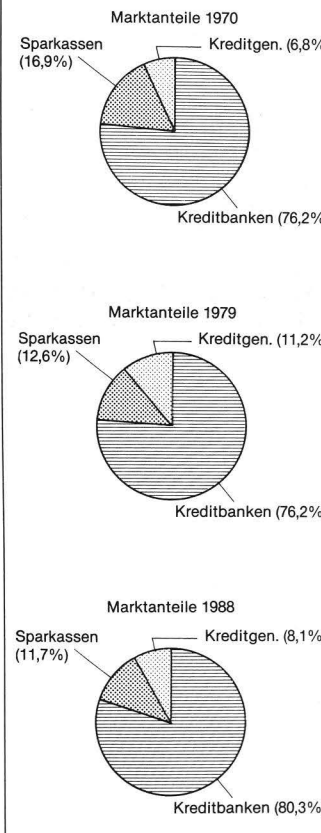
² In den Jahren 1970, 1979 und 1988; gemessen in Mill. DM Nominalwert

Abbildung 11: Marktanteile der Institutsgruppen an Aktien inländischer Emittenten in Wertpapierdepots inländischer Privatpersonen³



³ In den Jahren 1970, 1979 und 1988; gemessen in Mill. DM Nominalwert

Abbildung 12: Marktanteile der Institutsgruppen an Investmentzertifikaten inländischer Fonds in Depots inländischer Privater⁴



⁴ In den Jahren 1970, 1979 und 1988; gemessen in Stück

daß die genossenschaftliche Bankengruppe ihre Marktposition zu Lasten der Sparkassen von 1970 bis 1988 deutlich ausbauen konnte; ihr Marktanteil verdoppelte sich fast. Der Anteil der Sparkassen an den Wertpapierdepots ging im gleichen Zeitraum von über 37 Prozent auf unter 29 Prozent zurück. Die Kreditbanken behaupteten ihre Marktposition mit einem Anteil von ca. 50 Prozent.

Eine genauere Analyse der Entwicklung des Wertpapiergeschäftes der drei Bankengruppen setzt an den Kategorien von Wertpapieren an, die die Kunden in ihren Depots halten. Unter-

schieden werden DM-Schuldverschreibungen inländischer Emittenten, Aktien inländischer Emittenten (ohne Versicherungsaktien, einschließlich Genußscheine) und Investmentzertifikate der Fonds inländischer Kapitalanlagegesellschaften (ohne Zertifikate von Immobilienfonds, einschließlich Anteile von Spezialfonds).¹⁴

Für die Marktanteile bei DM-Schuldverschreibungen läßt sich aus Abbildung 10 erkennen, daß die Kreditbanken in den vergangenen zwanzig Jahren einen leichten Rückgang ihres Marktanteils zu verzeichnen hatten; noch deutlicher fiel jedoch die

Schwächung der Marktposition der Sparkassen aus. Den Kreditgenossenschaften dagegen gelang es, ihren Marktanteil in diesem Bereich von 1969 bis 1988 zu verdoppeln.

Im Bereich der Aktiendepots (Abbildung 11) gelang es den Kreditbanken zwar nicht, ihren Marktanteil in den letzten zwanzig Jahren zu halten, er nahm um 10 Prozent ab; jedoch erfolgte dieser Rückgang aus einer marktdominanten Stellung im Privatkundengeschäft mit Aktien von über 83 Prozent im Jahre 1970. Die Kreditbanken bleiben weiterhin mit mehr als 75 Prozent Marktanteil der unangefochtene Marktführer in diesem

klassischen Geschäftsbereich Aktienanlagen und Aktiendepotführung.

Sowohl Sparkassen und Kreditgenossenschaften konnten im Bereich der Aktiendepotführung leichte Zugewinne verzeichnen. Allerdings blieb der Marktanteil der Sparkassen gegenüber dem der Kreditgenossenschaften in den 70er Jahren doppelt so hoch. Seit Ende der 70er Jahre ist die Entwicklung jedoch zugunsten der Kreditgenossenschaften verlaufen. Der Abstand zu den Sparkassen hat sich von 6,8 Prozent im Jahre 1970 auf 5,1 Prozent in 1988 verringert.

Der dritte Teilbereich des Marktes, der Verkauf und die Verwaltung von Investmentzertifikaten, hat in den vergangenen zwanzig Jahren im Vergleich zur Entwicklung bei DM-Schuldverschreibungen und Aktien die deutlichste Aufwärtsbewegung erlebt. Besonders hoch fiel die Zunahme in den 80er Jahren aus. Abbildung 12 demonstriert, daß die Kreditbanken ihre auch in diesem Bereich traditionell marktführende Position (über 76 Prozent Marktanteil 1970) bis 1988 (über 80 Prozent) noch weiter ausbauen konnten. Dagegen verloren die Sparkassen, besonders in den 70er Jahren, deutlich Marktanteile, was in diesem Zeitraum den Kreditgenossenschaften zugute kam. Seit Ende der 70er Jahre haben die Kreditgenossenschaften in diesem stark wachsenden Markt ihre Position jedoch nicht behaupten können. Die positive Entwicklung bei den Kreditbanken ging zu Lasten der beiden anderen Wettbewerber.

Ausblick

Die Ausführungen zur Entwicklung des Wettbewerbs in wichtigen Segmenten des Privatkundengeschäftes haben gezeigt, daß trotz einer weitergehenden Angleichung der Ge-

schaftsstrukturen der drei Universalbankgruppen in den vergangenen zwanzig Jahren sich noch immer traditionell bedingte Unterschiede erhalten haben. Die betrachteten Kreditinstitutsgruppen weisen zwar die als universalbanktypisch definierten Leistungen in ihrem Angebot auf, jedoch ist das Gewicht der einzelnen Sparten in der jeweiligen Institutsgruppe noch verschieden. Besonders deutlich wird das im Provisionsgeschäft und dort unter anderem im Wertpapiergeschäft mit den Privatkunden.

Gerade das Wertpapiergeschäft ist jedoch ein elementarer Faktor im Allfinanzangebot von Kreditinstituten. Ausgangspunkt der mit der zweiten Hälfte der 80er Jahre einsetzenden Entwicklung, Bankkunden verstärkt möglichst aus einer Hand komplette Lösungen für den finanziellen Bedarf anzubieten, ist die klassische Vermögensberatung und -anlage. Für die Zukunft der Allfinanzstrategie ist daher die erörterte Ausgangsposition

im Wertpapiergeschäft maßgeblich. Eine fundierte und glaubwürdige Beratung in dieser Sparte ist für viele Kunden des besonders interessierenden Kundensegments der jüngeren, höher gebildeten Besserverdienenden oft Anlaß bzw. Voraussetzung, auch in benachbarten Finanzdienstleistungsbereichen wie Lebensversicherungen und Bausparen Angebote ihres Institutes zu nutzen.

Hier wird die weitere Marktentwicklung zeigen, welche der realisierten Allfinanzstrategien den erfolgreicheren Weg darstellt, die Gründung eigener Tochterunternehmen (z. B. Deutsche Bank), die Gründung von Töchtern und Kooperationen (z. B. Dresdner Bank), Kooperationen und Beteiligungen (z. B. Commerzbank) oder die Verbundlösung (Sparkassen, Genossenschaftsbanken). Dies wird eine weitere Betrachtung in einigen Jahren wert sein, dann unter dem Blickwinkel des europäischen Binnenmarktes.

¹ Hier und für die folgenden Ausführungen wird die Terminologie und Systematik der Deutschen Bundesbank verwendet.

² Vgl. z. B. van Hooven, E.: Wandlungen im Bankgeschäft mit der privaten Kundschaft, in: Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Beiträge zu Wirtschafts- und Währungsfragen und zur Bankgeschichte, Heft 12/1974, S. 31 ff.

³ Vgl. Schramm, B.: Der Wettbewerb um den privaten Kunden, in: Landesbank Rheinland-Pfalz (Hrsg.), Banken - Erfahrungen und Lehren aus einem Vierteljahrhundert (1958 - 1983), Frankfurt 1983, S. 126.

⁴ Die Daten zur Bankstellenentwicklung sind den Statistiken der Deutschen Bundesbank, jeweilige Monatsberichte, Tabelle 26, b, entnommen; nicht berücksichtigt sind die Girozentralen und Zentralkassen.

⁵ Betrachtet werden im folgenden die Sparkassen einschließlich ihrer Girozentralen, die Kreditgenossenschaften einschließlich ihrer zentralen Einrichtungen sowie die Kreditbanken in den Definitionen der Deutschen Bundesbank; die Daten entstammen den Statistiken der Deutschen Bundesbank, Statistische Beihäfte zu den Monatsberichten, Reihe 1, jeweilige Tabelle 6.

⁶ Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, daß die Änderung der Kreditnehmerstatistik der Deutschen Bundesbank ab 1980 den Sparkassen relativ stärker (statistisch) zugute kam.

⁷ Diese und alle weiteren Daten entstammen den Statistiken der Deutschen Bundesbank, Statistische Beihäfte zu den Monatsberichten, Reihe 1, jeweilige Tabelle 4; die Zahlen enthalten jeweils Einlagen inländischer Unternehmen und Privatpersonen, da ein getrennter Ausweis für Privatpersonen für diesen Zeitraum nicht vorlag. Nachrichtlich sei daher vermerkt, daß Ende 1988 der Anteil der Sichteinlagen der inländischen wirtschaftlich unselbständigen Privatpersonen an den ge-

samten Sichteinlagen bei den Kreditbanken nur 21,7 Prozent, bei den Sparkassen und Kreditgenossenschaften jedoch 48,8 Prozent bzw. 46,6 Prozent beträgt.

⁸ Vgl. zu den nachfolgend verwendeten Daten: Gerke, W./Blenert, H./Oehler, A./van Röh, V.: Einstellung der Bankkunden zur Selbstbedienung, Frankfurt 1989, S. 66 - 67.

⁹ Vgl. Slevogt, H.: Rentabilität des Zahlungsverkehrs, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1989, S. 998 - 1001.

¹⁰ Die Daten entstammen den Statistiken der Deutschen Bundesbank, Statistische Beihäfte zu den Monatsberichten, Reihe 1, jeweilige Tabelle 6; sie beziehen sich auf inländische Privatpersonen, ausgewiesen wird jeweils der Bestand für Sparkassen ohne Girozentralen, Kreditgenossenschaften ohne zentrale Einrichtungen und Großbanken als wesentlicher Gruppe der Kreditbanken sowie für die Bundespost.

¹¹ Die Daten entstammen den Statistiken der Deutschen Bundesbank, jeweilige Monatsberichte.

¹² Vgl. Schlenszka, P. F.: Marktentwicklung und Ertragspotentiale der Anbieter von Finanzdienstleistungen, in: Engels, W. (Hrsg.): Wettbewerb am Markt für Finanzdienstleistungen, Frankfurt 1987, S. 39.

¹³ Diese und alle weiteren Daten entstammen den Statistiken der Deutschen Bundesbank, Statistische Beihäfte zu den Monatsberichten, Reihe 1, jeweilige Beilage zur Entwicklung der Wertpapierdepots.

¹⁴ Die hier verwendeten Daten entstammen den Statistiken der Deutschen Bundesbank, Statistische Beihäfte zu den Monatsberichten, Reihe 1, jeweilige Beilage zur Entwicklung der Wertpapierdepots, Tabelle 4 und beziehen sich auf fremdverwahrte Wertpapiere. Informationshalber sei daher erwähnt, daß dadurch ca. 40 Prozent des Aktien- und ca. 10 Prozent des Rentenbestandes nicht erfaßt sind.