

ドイツ・リテール金融業務における自己資本比率規制と リレーションシップ・バンキングの意義

山村 延郎* 三田村 智**

概 要

本論文では、ドイツを分析対象とすることにより、自己資本比率規制とリレーションシップ・バンキングという金融行政の二大基本政策を相互補完的に捉える金融規制の理論体系の構築を試みている。

ユニバーサルバンク制度の下で他国に先駆けて金融自由化が進んだドイツでは、1980年代後半以降は、各金融機関グループで格付手法の開発が独自に進められて、バーゼルⅡに見られる内部格付手法の一つの原型となった。

バーゼルⅡの規制・監督枠組みは、リスク管理の自己組織化を促進する。金融機関のリスク管理では、バランスシート調整が行われる。この調整の手法として近年のドイツでは、内部格付手法の利用、それに伴う取引先へのコンサルティングがなされ、貸出債権の証券化及びそのためのプラットフォーム形成が進められている。

自己資本比率規制がストック的な観点で見ているのに対し、リレーションシップ・バンキングは、フロー的な視点から見た議論として体系づけられ、費用削減・収益拡大・リスク管理の改善を導くための道具となる。この観点から、費用対効果の側面で、バランスシート調整における顧客のセグメント化も説明される。

金融機関は、組織構築の際、この二つを体系的に用い、必要ならば費用削減のために提携などの手段を用いて、健全かつ有効な経営を企図しなければならない。

<キーワード>

ドイツ、リテール金融、バーゼルⅡ、リレーションシップ・バンキング

本稿の執筆にあたっては、齊藤正駒澤大学経済学部教授に有益なご意見をいただいた。なお、本稿は筆者両名の個人的見解であり、金融庁の公式見解ではない。

* 金融庁金融研究研修センター研究官、広島大学大学院社会科学研究科客員助教授

**金融庁金融研究研修センター専門研究員、慶應義塾大学大学院商学研究科後期博士課程

1. はじめに

今日の日本の金融行政において、自己資本比率規制(BIS 規制)とリレーションシップ・バンキングとは、預金者等の保護と金融の円滑を図り、わが国の金融機能の安定性を確保するための重要な二大基本政策である。ところがこの二大政策が「アメリカが日本の強い金融機関を叩くために導入した「BIS 規制」の矛盾をリレバンで政治的に解決しようとしているのだ」という文脈で解釈されることもある。そこでは、自己資本比率規制の発展とリレーションシップ・バンキングを推進する政策のいずれも、金融機関にとって外生的なものとして把握されている。そのため、リレーションシップ・バンキングも自己資本比率規制の欠陥を糊塗するために当局がやむなく与えている追貸命令であるかのように認識されているのではなかろうか。

このような感覚的な受容が広まれば、実務にも「新たな不良債権問題をうむが仕方ない」という考えが広まる可能性もある。これは、現実の金融行政の観点から見ても問題を生じるかもしれない。学問的な見地から問題なのは、この二つの政策が未だ体系的に把握されていないということである。これらを金融行政論ないし金融機関論といった学問的な体系に組み込み、悟性(understanding)を理性(reason)にまで高めなければならない。そこで、自己資本比率規制とリレーションシップ・バンキングの問題を相互補完的なものとして捉え、矛盾のない金融規制の理論体系を構築することが課題となる。

この作業のためには、これらの二つが内在的に発展した国を対象に取り上げるのが最適である。この点ドイツでは、行政・業界・学界のいずれにおいても、特に自己資本比率規制の導入に際して感情的な反発が見られず、しかも、自己資本比率規制の本格的導入期である 1970 年代に、リレーションシップ・バンキングの議論が発達してきた。これらは自由化を前提として、特に外国の政治的な主導によらず、内在的に発展してきたからである。

そこで、本稿では、ドイツから見て自己資本比率規制がバーゼル合意へと発展した経緯、新バーゼル合意(バーゼルⅡ、新 BIS 規制)が現在のドイツのリテール・バンキング戦略に与えている影響を観察し、最後に「リレーションシップ・バンキング」の議論をドイツ的な観点と思考回路で整理して、金融機関の戦略の解釈を試みる。

2. 自己資本比率規制の発展

ドイツでは、1961 年に旧西ドイツで自己資本比率規制が導入されて以降、80 年代後半から、バーゼル合意(日本で言う「BIS 規制」)や関連する EU 指令に基づいて、規制の精緻化・厳密化が図られてきた。バーゼルⅡにおいては、金融機関自身の内部規律による健全性確保が行われているかどうかについても検証・監督の対象となり、銀行規制は転換期を迎えた。ドイツでも、金融機関の組織に関する検証方法が複数の通達の形で告示されてきた。一連の通達は今後、MaRisk として整備され、内部規律に関する監督がより重視されることとなる。

本章では、第一節及び第二節で銀行規制の発展経過、第三節で、今後の監督当局による検証・監督のあり方を明らかにする。

2. 1 バーゼルⅠの生成

戦後の西ドイツ(ドイツ連邦共和国)では、しばらくの間、全土にわたる新たな金融法制が制定さ

れず、1934年信用制度法がそのまま各州で通用していた¹。そのため、銀行分野から証券業務を分離した日本とは異なり、典型的なユニバーサルバンク制度が継続した。それに加え1967年までには、店舗設置の自由化と利子率設定の自由化が進展した²。これらの自由化の進展に伴って、ドイツでは、バランスシート規制が諸外国に先駆けて拡充されていった³。

平常時の原則として、当初の「信用準則」では、短期・中期の融資を積算したものが責任自己資本(当時は今のTier1相当)の18倍を超えないよう定めていたが、1962年からは、「基本原則I」で、すべての融資を積算するようにした⁴。1969年から1972年にかけては、「基本原則I」を改定して、積算の際にリスクウェイト(バーゼルIと同比率)を加味する制度も導入し、ここに古典的な自己資本比率規制が完成した。その後は、国際金融の活発化に伴う国内金融機関の破綻・困難(1974年のヘルシュタット危機、1983年のSMH危機)を契機として、外貨持高や大口融資上限などの派生的なバランスシート規制の整備が図られた⁵。

1988年には、バーゼル銀行規制・監督委員会に参加する各国の銀行監督当局が合意に達し、バーゼル合意(バーゼルI、いわゆるBIS規制)が成立した。そのためこれ以降は、主要参加国であるドイツ連邦共和国においても、バーゼルIの国内規制への導入が行われた。ただし、ドイツをはじめとする欧州諸国は、金融関連の国際合意を国内法に直接移植するのではなく、EC(EU)レベルで調整を行ってEC(EU)指令を制定し、この指令を国内法で実現するという間接的な手続きをとる。バーゼルIに対応して、89年には、「自己資金指令」(89/299/EEC)⁶及び「支払能力指令」(89/647/EEC)⁷が制定された⁸。両指令に則した各国国内法制の整備期限も、バーゼルIの施行に合わせて、いずれも93年1月1日までとされた。そこで東西統一後のドイツでは、92年、第四次信用制度法改正により「補完資本」(Tier2)概念及び自己資本比率8%基準等を導入し、これに基づいて「基本原則I」を改定した。

もともとEC内では、バーゼルでの自己資本比率規制の議論と平行して、フランスと旧西ドイツの主導で、自己資本の定義と支払能力比率に関する規制が議論されていた。そこでは、「自己資本比率規制に関する最低限の調和が目的であり、自己資本概念に関するより細かな規定は各国の国内法に委ねる⁹」というスタンスが採られていた。一方、米国は、相次ぐ国内金融機関の破綻を受けて、健全性確保のためには自己資本比率規制の導入が重要である、と考えるに至っていた。

¹ Vgl. Wolf[1998]S. 67

² 山村[2004]46頁を参照。

³ 流動性規制と自己資本比率規制に関して言えば、当初は、ドイチャーレンダー銀行(後のドイツ・ブンデスバンク本店)による考査マニュアルとして、信用準則(Kreditrichtsätze)が定められた。1962年に連邦信用制度監督庁(BaKred)を設置して以降は、同監督庁による「諸原則」として編纂された。2002年に連邦金融監督公社(BaFin)が設置されて以降は、連邦大蔵省の法規命令によって支払能力原則を制定することとなっているが、現行のものはまだ監督庁による「諸原則」である。

⁴ Vgl. Wolf[1998]S. 118ff und Ambrosius[1998]S. 162ff.

⁵ ドイツにおけるバランスシート規制の拡充については、山村[2003a]41頁、山村[2004]48、49頁を参照。リスクウェイトの導入の正確な時期は、資料の制約で未確定。

⁶ 1989年4月17日採択。同指令は2000年の銀行監督指令(2000/12/EC)の採択に伴い廃止され、その内容は銀行監督指令第34~39条に引き継がれている。

⁷ 1989年12月18日採択。同指令も2000年の銀行監督指令(2000/12/EC)の採択に伴い廃止され、その内容は銀行監督指令第40~47条に引き継がれている。

⁸ 欧州における自己資本比率規制の統一化の背景として、89年の第2次銀行法調整指令(国内法制定期限92年末)により原籍国監督の下で金融機関が域内共通市場で自由に営業活動ができるようになったことが挙げられる(Rudolph[1998], S. 487-488.)。

⁹ Rudolph[1998], S. 488.

しかし、そのために米国だけが厳格な規制を設けることは「米銀の競争力を失わせる¹⁰」との懸念があったため、1980年代前半から、バーゼル委員会において、自己資本比率に関する国際的な統一規制を提唱し始めた。当時のバーゼルでは、統一規制の成立など困難という考えが大勢であったが、米国は87年に英国、日本と相次いで合意を結び、国際政治力を行使した¹¹。そこで、旧西ドイツを含む欧州主要国は、自己資本比率に関して一定の統一基準を設ける際に、米英日3国を取り込むべく、一定の妥協を図ったのである。

ここで気をつけなければならないのは、ドイツの妥協の内容である。ドイツの監督当局が国際規制の形成過程で抵抗した議論は、アメリカと日本の主張してきた補完資本概念の導入、とくに日本側の主張であった含み益の補完資本への算入である¹²。この妥協に基づいて制定された旧EC指令をドイツ法に移植する際、金融機関側は、自らの自己資本比率を高めるためにも、これまでドイツ法で認められていなかった含み益の自己資本算入を当局に強く求めてきた。しかし議論の末、ドイツでは、含み益は、中核的資本が危険資産の4.4%以上ある場合のみ、しかも危険資産の1.4%までしか補完的資本に算入しないという規定が制定されたに過ぎない。すなわちドイツの当局は、金融システム全体の健全性を優先すべく、自己資本比率規制の設定権限を行使して、国際基準よりも厳しい規制を設けたのであった¹³。

このようにドイツは、確かにアメリカの押し付けてきた規制に対抗していたが、それは、多くの日本人が夢想しやすいように、日本と同じ緩やかな規制を求めてのことではなく、より厳格な自己資本比率規制を守るためであった。業際規制・金利規制・店舗規制のあらゆる面で既に自由化が完了していたドイツでは、それだけ、より厳しい自己資本比率規制が望まれていたと言える。ドイツが金融自由化の完全に進んだ状況にあってもバブルの発生やそれに続く深刻な金融危機を未然に防ぐことができた理由は、国際的な通説である通貨学派に従ってドイツ連銀の独立性と公定歩合政策に求めることもできる。しかし、ドイツ国内の事情を勘案しつつ銀行学派の立場から解釈すれば、この時期、そもそも当局が自国に固有の自己資本比率規制を堅持して、信用創造を抑えバブルを発生させないようにしていたのである。

2. 2 バーゼルⅡへの展開

こうして形成された自己資本比率規制にも問題点が残されていた。その最大の点は、現実の個別の債権のリスクが多用であるにもかかわらず、規制・監督の技術上の煩雑さを考慮して、リスクウェイトを簡素な類型による固定的な数値としてしか表現できなかったことである。

主要な金融機関を中心に次第に精緻なリスク計測手法が開発されると、この枠組みが障碍と感ぜられるようになった。格付制度によって個々の貸出業務のリスクを精緻に評価し貸出条件に合理性を与えることが、業務の規律付けの観点から、大銀行はもとより貯蓄銀行グループや信用協同組合グループにおいても不可欠と考えられた旧西ドイツでは、バーゼルⅠの合意時期と前後する1980年代末より、一文金融機関において、融資先企業に対する貸出条件を効率的かつ合理的に

¹⁰ 澤邊[1998]154頁。

¹¹ BIS規制成立に至る一連の経緯については、澤邊[1998]第6章を参照。米国と合意することで、英国は永久劣後債の自己資本算入、日本は含み益の自己資本算入を統一規制の中に盛り込ませようと企図していたとされる。

¹² 間接金融優位の点でドイツと類似する日本が、アングロ・サクソン型の直接金融主導である英米と合意を形成するに至ったのは、旧西ドイツは「自己資本比率規制に占める秘密積立金の位置づけに限っては、わが国とまったく異なっていた」(澤邊[1998]162頁)からである。

¹³ Vgl. Rudolph[1998], S. 489.

決定するための内部格付制度の模索が始められた¹⁴。この内部格付手法は、現在のバーゼルⅡで採り入れられているものの原型に相当する。それゆえバーゼルⅡは、ドイツの金融機関にとっては、外圧で受け入れた制度というよりは、金融業界が構築を模索して公式の制度へと結実させたものという意義を持つことになる。

バーゼル銀行監督委員会では、1990年代における市場リスク導入等の様々な改正の後、98年から信用リスク規制の大幅な改正作業が開始され、翌99年には第1次市中協議ペーパーが発表された。これ以降、新バーゼル合意（バーゼルⅡ）に関する協議が進められ、さらに2度の協議ペーパー¹⁵発表等を経て、2004年6月には「自己資本の測定と基準に関する国際的統一化：改訂された枠組」（バーゼルⅡ）が公表された。

このバーゼルⅡでは、「最低所要自己資本」「監督上の検証プロセス」「市場規律」が3つの柱として位置づけられている。第一の柱の中では、信用リスク測定に係る「内部格付手法（Internal Ratings-Based Approach）」、運用リスク測定に係る「先進的計測手法（Advanced Measurement Approaches）」を採用している。第二の柱では、最低限必要以上の自己資本を積み重ねるため、各銀行内部の自己資本認識・戦略・監視機構（リスクマネジメント組織）に関して、監督当局の検証が行われる。第三の柱では、銀行側が、情報開示を通じた市場規律によって統制を受ける。

この制度の第一の柱では、規制当局の定める固定的で一般的な規則がリスク管理手法の進化に対応しきれないという問題点を可能な限り克服するため、金融機関によって開発されたリスク計測手法を当局が検証の上で認可することになっている。監督当局は、今後も一定の規則に照らし金融機関の経営の不備を判定し改善を命じ悪質なものは市場から退出させて金融サービス市場の健全化を図るが、これは最低限のパトロール活動のようなものである。むしろ重要なのは、第二、第三の柱、すなわち情報開示の整備を通じて、市場による経営組織のサイバネティクス的な制御メカニズムを確保することと、これがうまく機能するよう各銀行（銀行集団）が内部の管理・監督体制の自主的な強化を促すことである¹⁶。

このようにバーゼルⅡは、「同枠組がより将来を見据えた（forward-looking）自己資本の充実度に係る監督手法となり、時間の経過とともに進化し得る性質のものとなることを企図している¹⁷。」サイバネティクス的に捉えると、旧来の自己資本比率規制は、過去のリスクを検査して現在の監督行動を行い、銀行行動を将来に向かって制御するというフィードバック的なシステムに依拠していたが、リスク管理組織の構築規制は、将来その目標に必要と想定される組織をあらかじめ定め、将来予測に基づく必要な措置を金融機関にとらせる形で金融機関のリスク制御を行うのであ

¹⁴ Vgl. Everling[2003], S. 176.

¹⁵ 2001年1月第2次市中協議ペーパー、2003年4月第3次市中協議ペーパーのことである。

¹⁶ わが国においても、金融庁による金融検査の基本原則では、同様の原則が謳われている。

「金融検査は、自己責任原則に基づく金融機関自身の内部管理と、会計監査人等による厳正な外部監査を前提としつつ、これらを補強するものである（補強性の原則）。したがって、当局は、検査を通じて、まず自己責任原則に基づく内部管理・外部監査が適切に行われるよう、強く促していく必要がある。また、検査においては、これらの管理・監査が適切に行われることを前提に、管理・監査体制のプロセス・チェックを中心とした事後監視型チェックに重点を置くこととする。適切な内部管理ができていのかどうかについての説明責任はあくまでも金融機関自身にあり、当局はこれを検証する立場にあると考えられる。金融検査においては、すべてを検査することは、可能でもなければ、必要でもないのである。」（金融庁 [2004] 預金等受入金融機関に係る検査マニュアル、2頁）

¹⁷ バーゼル銀行監督委員会 [2004] 「自己資本の測定と基準に関する国際的統一化 改訂された枠組」（全国銀行協会事務局邦訳参照）、para. 15.

るから、フィードフォワード的な制御システムであると評価することもできる¹⁸。また、そこには、哲学的に言えば、ダーウィン説からラマルク説への転換¹⁹、社会科学的に言えば、経済主体を原子ととらえる経済学的な思考から、経済主体を組織としてとらえる経営組織論的な思考への転換が見られる。

2. 3 リスク管理組織規制の整備

バーゼルⅡは、それ自体は銀行規制・監督の国際標準にすぎない。国内法に反映されて初めて国内でも通用する規制となる。既述のように、欧州では、EU 指令を媒介にして国際金融規制が各国法制に移植されるから、国内法の整備も、バーゼルⅡを受けて制定される EU 指令（ブリュッセルⅡ）の要請に依拠して進められる²⁰。ドイツにおけるバーゼルⅡの国内法への移植の実務は、監督当局である連邦金融監督公社（BaFin）によって行われる。既に 2003 年 10 月、国内法改正のために「バーゼルⅡの移植（Umsetzung Basel II）」作業部会が BaFin とドイツ連邦銀行を中心に立ち上げられ²¹、2005 年 6 月までに 8 回の会合を実施している。国内で活動する金融機関に対してもバーゼルⅡ基準と同等以上の規制を課すことが、この移植作業における基本的スタンスである。

図 2.1 ドイツにおけるバーゼルⅡの規制枠組みへの適用

	一般的な事例	個別的な事例
自己資本比率規制 (第一の柱に相当)	一次立法 ◆信用制度法第 10 条(1) 二次立法 ◆支払能力命令	◆信用制度法第 10 条(1b) ※追加的な個別の資本要件に対する法的根拠
監督上の検証プロセス (第二の柱に相当)	一次立法 ◆信用制度法第 25a 条(1) 二次立法 ◆「リスクマネジメントの最低要件 (MaRisk)」	◆信用制度法第 25a 条(1) ※第三文が個別金融機関への追加指令の法的根拠

(出所) 筆者が作成。

(注) BaFin 通達「リスクマネジメントの最低要件 (MaRisk)」は 2005 年 2 月に第一次協議案が作成された段階である。自己資本比率規制の二次立法には現状では「支払能力基本原則」が相当するが、今後は「支払能力命令」がそれに代わる予定である。

¹⁸ フィードバックとフィードフォワードの関係やこれらを用いたコントローリング(管理会計)への応用については、丸田起大[2005], を参照せよ。なお、ドイツでは、管理会計が産業に限らず銀行経営論の体系でも重要な位置を占める。

¹⁹ 進化論は、ダーウィン説(競争と自然淘汰による適者生存)と、ラマルク説(努力する意思と形態獲得による進化)がある。自然の進化はともかく、人間社会(会社)の進化には、客観的な条件に応じ、構成員の「努力する意思」が重要な作用を及ぼすだろう。

²⁰ バーゼルⅡによる規制と EU 指令による規制(ブリュッセルⅡ)に大きな相違点は見られない。しかし、仔細を見れば、標準的手法における担保付債券(英語で Covered Bond、ドイツ語で Pfandbrief)のリスクウェイト等に違いが見られる(バーゼルⅡでは担保付債券のリスクウェイトが発行体である銀行のそれと同等であるのに対して、EU 指令法案では、より有利なリスクウェイトが企図されている)。Vgl. Deutsche Bundesbank[2004], S. 98-99

²¹ 参加者は、BaFin、ドイツ連邦銀行の代表者の他、銀行連合 5 団体(ドイツ国民銀行・ライファイゼン銀行連合会、ドイツ銀行連合会、ドイツ公的銀行連合会、ドイツ貯蓄銀行・振替連合、ドイツ抵当銀行連合会)、個別銀行(DZ 銀行、ヴェルテンベルク抵当銀行、ドイツ銀行、ポストバンク、WGZ 銀行、Eurohypo、ヘッセン・チューリンゲン州立銀行、ケルン市貯蓄銀行、ヴェストランデスバンク)の代表者である。Vgl. Arbeitskreis "Umsetzung Basel II" Protokoll der Auftaktsitzung

新規制では、前述のように、銀行独自の開発による内部格付手法が認められている。そのため、検査・監督の際にも、新たに、その手法自体の妥当性を検証することとなる²²。ドイツでは、自己資本比率等に関する法規命令(支払能力命令)の制定、及びリスクマネジメントのための組織構築に関する通達(MaRisk)の発出、並びに、その検査と監督は、図 2.1 で示される法的根拠及び連邦大蔵省による委任に基づいて、BaFin が所掌している。ただし、支払余力命令の制定はドイツ連銀との同意の上で EU 法の枠内で行うことを要し²³、検査においては連銀統括支店の行う考査も重要な位置づけを持つ²⁴。

信用制度法第 10 条 [自己資金の装備] の(1)により、「連邦大蔵省は、金融機関の自己資金の妥当性の要件を規制する欧州共同体法の規定の枠内でドイツ連邦銀行と協議の後に公布すべき法規命令を通じて、支払能力基本原則 (Solvabilitätsgrundsätze) を編纂し、BaFin はこれに依拠して、平常時 (Regelfall) に、第一文の諸要件の履行の如何を判定する」(ただし連邦大蔵省の権限は、BaFin に委任することができる)。こうして制定された「支払能力基本原則」に基づき、自己資本の装備に関する監督が実施される予定である。新命令の制定までは、旧・信用制度監督庁(BaKred)が連銀との合意の上で編纂した基本原則 I 及び II が通用している。BaFin は、信用制度法第 10 条 [自己資金の装備] の(1b)に依拠し、支払能力基本原則を超えて、個別の資本要件について判断を行う要件を設定する権限を認められている²⁵。近年挿入されたこの条文によって、バーゼル II に基づく先進的な手法などによる金融監督の実施を期しているものと思われる。

業務組織に関する検証・監督の法的根拠は、信用制度法第 25a 条 [金融機関が有する特別な組織上の義務] の(1)で「正常なる業務組織 (die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation)」の構築が義務づけられていることである²⁶。

²² バーゼル II の第二の柱「監督上の検証プロセス」を指す。すなわち、「第二の柱のさらに重要な側面は、第一の柱、特に信用リスクにおける内部格付手法およびオペレーショナル・リスクにおける先進的計測手法 (AMA) の適用に係る最低基準やディスクロージャーに係る要求事項の遵守状況を評価することである。監督当局は、銀行がそのような最低基準を適格性の判定基準及び継続的な適格基準として遵守していることを確実なものとしなければならない。」(バーゼル銀行監督委員会 [2004]「自己資本の測定と基準に関する国際的統一化 改訂された枠組」(全国銀行協会事務局邦訳参照)、para. 15.)

²³ 連邦大蔵省の法規命令により権限を委任された BaFin が、業界の意見を聴いた後にドイツ連銀との合意の上で EU 法の枠内で法規命令を制定する (信用制度法第 10 条(1)。Vgl. Hannemann[2005], S. 557, Abb. 2.)

²⁴ 協定に基づいて、金融機関の提出書類、監査済み年末決算書類、自己資本、及びリスク管理の評価に関する経常的な監視をドイツ連銀の統括支店(旧・州中央銀行)が分担しており、ここでの認定を BaFin の行政処分の根拠とすることができる (信用制度法第 7 条)。つまり BaFin と連銀の各統括支店は、日本の金融庁と地方財務局のような関係にあるといえよう。

²⁵ 信用制度法第 10 条(1b)「連邦監督公社は、個別の事例で自己資金の妥当性を判定する際、以下のことができる、

- a) 財産価値または業務の構成により、類似業務領域の他の金融機関の大多数より不利となるリスク構造を持つような金融機関に対し、支払能力基本原則を越えて、当該金融機関の異例のリスク構造を考慮に入れるような自己資金要件 (特別な比率) を定めること、および、
- b) 当該金融機関の申請により、個別に妥当でないリスク描写を避けるため、自己資金要請の算定の迂回に同意すること。なお、当該同意は、欧州共同体法で予定される枠組みに基づいて、許容しうるものでなければならない。」

²⁶ 信用制度法第 25a 条(1)では、次のように定めている。

「①金融機関は、守るべき法律上の定めを担保するような、『正常なる業務組織 (die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation)』を備えなければならない。

②第 1 条(2)で掲げる人々 (訳注：業務執行権者) は、当該金融機関の『正常なる業務組織』について [説明] 責任がある。なお、『正常なる業務組織』は、特に以下のことを含む。

1. 当該金融機関のリスク及び自己資金を考慮する、妥当な戦略。
2. 内部統制システム及び内部監査からなる、妥当な内部統制手続き。内部統制システムは、特に、リスクの操縦 (訳注：マネージメント) 及び監視のための適切な規制を含む。
3. 当該金融機関の財務状況をいつでも十分正確に定めるために従うべき、妥当な規制。

「正常なる業務組織」という用語は、ドイツの金融法のみならず銀行経営組織論に頻繁に目にするのできる用語であって、ドイツ会計学でいう「正規の簿記の諸原則(Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung)」を彷彿とさせる。ドイツの会計制度は、リース会計の展開という実務上の問題を中心に、「経済現象→会計実務→会計学説→正規の簿記の原則→成文法体系」という「実質的な形成過程」と、その逆の矢印をたどる「本来の形式的展開過程」との二つの過程を経て発展している²⁷。このサイバネティクスのな、現実と規範の相互浸透的な発展過程が、組織構築規制においても見出すことができるわけである。

ドイツでは、「正常なる業務組織」の有無を判定するため、現在、一本の通達を制定するべく草案制定作業が進められている。「リスクマネジメントに関する最低要件 (Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk))²⁸」である。既に第 25a 条の解釈に関連しては、複数の通達が発せられており²⁹、MaRisk の制定は、基本的に、これら最低要件関連の複数の通達・告示に渡る重複部分を除去し統一化するためのものである。だが、その MaRisk 制定の発表がバーゼルⅡの施行を控えた 2004 年に行われたことは、単なる「偶然ではない³⁰。」今後、監督当局がバーゼルⅡの枠組みで内部規律すなわち経営組織に関する検証を実施する際にも使えるよう、これまでに発生した事例に基づき実務に合わせて規範を発展させるためにも、この規制制定作業が開始されたのである。

3. 金融機関の危険資産調整

自己資本比率規制は、借方上の資産項目にリスクウェイトをかけて算出した危険資産(分母)に対する、貸方上の資本項目の特定部分すなわち自己資本(分子)の比率を、一定比率(8%)以上にするというものである。すなわちこれは、貸借対照表に着目した「バランスシート」規制である。それゆえ、この規制を守ろうとする金融機関は、原理的に言って、借方の危険資産の調整か又は貸方の自己資本の増強というストックレベルの調整を行うことになる。ただし、自己資本の増強は、経常的に使える一般的な手法とまでは言えない³¹。それゆえここでは、危険資産の調整に着目する。

危険資産の調整に着目すると、リスク管理の観点から次のように考えることができる。貸出(信

4. 電子データ処理を導入するための、妥当な保全対策。

5. 連邦公社がその所掌分野について欠けることなく監視することを担保するための、実行済み業務の完全な文書化。なお、ブックイングの書類は 10 年間、その他必要な記録は 6 年間、保管するものとする。その際、商法典第 257 条(3)及び(5) (訳注：(3)は磁気記録、(5)は保存期間の計算について規定)を準用する。

6. 金融機関又はグループに負担をかける詐欺的行為及び資金洗浄に対抗するのに妥当な業務別及び顧客別の保全システム。なお、これらの者(訳注：金融機関等)は、資金洗浄の方法に関する経験知識を根拠にして疑義がある又は不自然な事情のある場合は、経常的な業務関係及び個別の取引の背後において、これを追跡しなければならない。

③連邦監督公社は、個別事例において一の金融機関に対し、第 1 号乃至 4 号で意味する対策を講じるよう適切かつ必要な指令を下すことができる。」

²⁷ 遠藤[1991]による(遠藤[1998]173 頁以降にも引用されている)。

²⁸ MaRisk は、2004 年 4 月から作成作業が開始され、2005 年 2 月に第 1 次協議案が公表され、検討が重ねられている (BaFin ホームページ公表資料参照)。

²⁹ 具体的には、「信用機関の貸出業務への最低要件 (MaK) (2002 年 12 月に通達 Rundschreiben として)、「信用機関の商取引への最低要件 (MaH) (1995 年 10 月に告示 Verlautbarung として)、「信用機関の内部検査への最低要件 (MaIR) (2000 年 1 月に通達 Rundschreiben として) が挙げられる。

³⁰ Hannemann[2005], S. 556

³¹ 自己資本の引き受けは、ただし一般的には、株式銀行にしろ公的金融機関にしろ、利潤を準備金として積み増すことによって経常的に自己資本を増強するであろう。そのため、リレーションシップ・バンキング等による収益の改善が重要になる。

用)における貸倒リスクは、市場リスクとは異なって、保険学でいうリスクと同じく経済的損失である。保険学上、リスク管理は、リスク回避(risk avoidance)、リスク削減(risk reduction)、リスク分散(risk diversification)、リスク保有(risk retention)、リスク移転(risk transfer)に分類される³²。これは金融機関の融資であれば、解約(又は拒否)、改善、小口分散、引当に相当する。つまり金融機関は、貸出先を選別して融資を解約(又は拒否)することでリスクを回避する。状況が悪化した貸出先には財務上の問題点を指摘し改善させ、リスクを削減する。融資先の小口分散でリスクを削減する。金利収入を充当して引当金・自己資本の積み増しを行って自家保険を当てつつリスクを保有する。あるいは、リスクをデリバティブや証券化によって、他者に転嫁してしまうことである。

近年のドイツの金融機関において、これらに対応するために採用している戦略は、債権の小口化、内部格付手法の利用、証券化の三つに整理できる。

3. 1 債権の小口化～住宅担保融資及び個人融資の強化～

バーゼルⅡでは、中小企業や個人向け融資には「大数の法則」が通用するとされ、また、住宅融資の場合は事業用不動産と違う性格があると考えて、それぞれ今までよりも少ない自己資本で裏づけることを規定している。ドイツの金融機関にもこれに応じた対応が見られる。

中小企業や個人向け融資は以下の4つの基準を満たす場合、「規制上のリテール・ポートフォリオに含まれる債権」とみなされ、標準的手法では75%のリスクウェイトが適用される。ただし支払期日後90日越の延滞債権は含まれない³³。

- 債務者による基準：エクスポージャーが個人、複数の個人向け、または中小企業向けである。
- 商品による基準：リボルビング型与信及び信用枠、個人向けタームローン・リース、中小企業向けファシリティまたはコミットメントのいずれかの形式をとる。上場、非上場を問わず、有価証券は含めない。住宅ローンのうち居住用不動産を担保とする債権の要件を満たす場合は後述する。
- 小口分散の基準：監督当局は、ポートフォリオのリスクが削減され、75%のリスクウェイトが裏づけられる程度まで、規制上のリテール・ポートフォリオが十分に分散されていることに満足しなければならない³⁴。
- 個別エクスポージャーの金額が小さいこと：一債務者に対する総リテール・エクスポージャーが、いかなる場合にも100万EURを超えない。

住宅融資、すなわち居住用不動産により担保された債権には、標準的手法の場合、35%のリスクウェイトが適用される。ただし、この低いリスクウェイトは、厳格な健全性基準の下で限定的に適用されるべきであり、監督当局は必要に応じて、リスクウェイトの引き上げを銀行に要求することができる。

住宅金融、中小企業金融、個人向け融資などのリテール業務に力点を置き債権を小口・分散化することは、個々のリスクを無視すれば、全体として一定のリスクを軽減する効果を有する。そのことを考慮して、上記のように規制上もリスクウェイトが低く設定されている。それ故に、合

³² 刀禰[1993]7頁を参照。

³³ バーゼル銀行監督委員会[2004]「自己資本の測定と基準に関する国際的統一化 改訂された枠組」(全国銀行協会事務局邦訳参照)、para. 70.

³⁴ バーゼルⅡでは、これを達成する方法として、「一債務者に対する総エクスポージャー24の規制上のリテール・ポートフォリオ全体に占める割合が0.2%を超えないような上限規制を設けること」を挙げている。

理的な経営を前提にすれば、小口債権を拡大させることは金融機関の採りうる戦略の一つである。

実際に、近年のドイツでは、国内企業・個人向け貸付の中で、居住用不動産担保付き貸付の占める割合が多く、業態にて増加傾向にある。特に、リテール金融を支える大銀行、貯蓄銀行、信用協同組合ではその増加割合が高く、信用協同組合では1999年から2005年までに約2倍に拡大している。

表 3.1 貸出合計額に占める居住不動産担保付き貸付の割合

	1999年第一四半期			2005年第一四半期		
	①	②	①/②	①	②	①/②
大銀行	111.695	355.514	31.4%	126.739	317.012	40.0%
地方銀行	27.399	160.450	17.1%	59.692	235.577	23.5%
外国銀行支店	0.024	17.653	0.1%	0.039	26.036	0.1%
州立銀行	58.587	231.562	25.3%	48.597	255.548	19.0%
貯蓄銀行	133.492	498.570	26.8%	225.974	570.331	39.6%
協同組合中央銀行	0.096	29.100	0.3%	0.011	21.136	0.1%
信用協同組合	63.148	307.580	20.5%	142.791	341.618	41.8%
不動産信用機関	133.132	217.357	61.3%	137.298	241.469	56.9%
建築貯蓄金庫	69.467	94.136	73.8%	79.528	103.753	76.7%
特殊課題銀行	32.132	81.555	39.4%	46.299	104.219	44.4%
全銀行	629.112	1993.477	31.6%	866.968	2216.899	39.1%

(出所) Deutsche Bundesbank ホームページ内時系列データ集参照。

(注) ①は居住用不動産担保付き貸付、②は国内企業・個人向け貸付合計を示す。

居住用不動産担保付き貸付の資金用途は住宅

3. 2 内部格付手法の利用

統一的な内部格付システムの導入

バーゼルⅡでは、内部格付手法として、金融機関独自の信用リスクに関する推計を、その手法も含めた監督を行う形で追認する制度が整えられている。そこでドイツの金融機関では、この制度を本格的に全面的に導入しようとしている。

監督当局が指定した推計値を用いる従来型の信用リスクの計算(標準的手法)も、依然として認められてはいる。だが、標準的格付手法は簡便ではあるが、個々のリスクを判断するのに不十分なだけでなく、その手法を採る金融機関に貸出を求めて劣悪な企業が集まってしまう逆選択の可能性を有する³⁵。この点を懸念して、ドイツでは大多数の金融機関が内部格付手法(特に先進的手法)の導入に向けて積極的に努力している³⁶。前節で示した「規制上のリテール・ポートフォリオに含まれる債権」に該当する100万EUR以下のリテール・エクスポージャーを受けるにすぎない中小企業・零細企業については、従来同様、内部格付手法は用いられない。しかし、この基準を超えて金融機関から融資を受けている中堅企業は³⁷、バーゼルⅡにおける内部格付手法の対象と

³⁵ 内部格付手法を採用している金融機関とそうでない金融機関のどちらで融資を受けるかという選択が提示されたときは、自分が健全であると判断した企業は前者を選択し、そうでない企業は後者を選択するであろう。

³⁶ バーデン・ヴュルテンブルク州貯蓄銀行連合へのヒヤリング調査(2004年3月実施)による。

³⁷ 2005年1月1日から用いられているEUによる定義では、従業員数249人以下でかつ年間売上高5000万EUR以

なりうる。

内部格付でなく、外部格付を利用することも考えられるが、ハウズバンクによる格付にはこれまでの中長期的な取引関係から得られる情報を考慮できる点で、外部格付に勝っている³⁸。また、内部格付手法導入は、付随的効果として、「外部格付が普及することで各企業の格付結果が公のものとなって、銀行業界の参入障壁が小さくなること」を予防する³⁹。すなわち内部格付制度は、リスクマネジメント上の効果に加えて、参入障壁の構築というマーケティング上の効果を期待されているのである。

とはいえ、内部格付手法の導入には、統一的なシステムの中で多数の債権を格付して分類する必要がある。このシステム開発には莫大な費用がかかり、個別の貯蓄銀行や信用協同組合といった小規模金融機関のレベルで対応できるものではない。そこで貯蓄銀行や信用協同組合グループでは、上部連合組織（貯蓄銀行の場合はドイツ貯蓄銀行連合 **DSGV**、信用協同組合の場合はドイツ国民銀行・ライファイゼン銀行連合 **BVR** がこれに相当する）が中心となり、統一的な格付システムの開発が進められている⁴⁰。

こうした統一的なシステムの導入を可能にしている背景には、貯蓄銀行や信用組合において、各地域連合が預金保険制度を運営し個別機関の経常検査を担当していることが挙げられる。貯蓄銀行であれば、個別機関の経常検査は、地方の貯蓄銀行監査連合が行い、問題が発生したときにだけ **BaFin** へ通報を行って、自前の基金を用いて救済をする。業界別預金保険制度については業界全体に負担をかけないよう、各地方組織が個別検査を行って規律づけをなし異常の早期発見を行おうとしている。業界の政府からの独立を守り激しい業態間競争に生き残るためには、費用をかけてでも自前の検査の精度を高めたい、というわけなのである⁴¹。

コンサルティングツールとしての活用

内部格付けは、単にリスクを判定し回避したり引当てをしたりといった消極的な対応に役立つだけではない。ドイツでは、これを更に積極的に用いようとしている。

ドイツでは、相次ぐ企業倒産への対応が迫られ、その一方で分析に利用可能な情報量の増加や分析能力の向上にともなって、1990年前後から各金融機関独自の貸出企業に対する評価制度が開発されてきた⁴²。しかし、それらの評価制度は行内の機密事項であり、その評価が必ずしも各々の貸出案件に対する条件設定に正確に用いられていたとは限らず、またそれを要求する制約も存在しなかった。

バーゼルⅡによる内部格付手法が従来の評価制度と異なる点は、バーゼルⅡという規制の下、金融機関は個々の貸出債権の管理状況に説明責任が求められるという所にある。これを逆手に取って、バーゼルⅡに基づいた内部格付手法を採用すれば、各金融機関が顧客企業に対して実施する格付手法に、外部制度による説明力・強制力が備わることになる。バーゼルⅡを錦の御旗とし

下若しくは総資産額 4300 万 EUR 以下のいずれかの条件を満たす企業を中小企業と位置づけているから、零細でない企業であれば、押並べて入ると言ってもよい。

³⁸ ドイツ国民銀行・ライファイゼン銀行連合へのヒヤリング調査（2004年3月実施）による。

³⁹ Vgl. Everling[2003], S.175.

⁴⁰ ドイツ貯蓄銀行連合（DSGV）及びバーテン・ヴェルテンブルク州貯蓄銀行連合へのヒヤリング調査（2004年3月実施）による。

⁴¹ こうした経常的な検査活動に依拠できるため、BaFinは監督機関としての役割に専念できる。ドイツの預金保護制度の詳細については山村[2003a]参照。

⁴² Vgl. Kastner [2005], S.483

て、高度な推計によって各顧客企業に対する格付作業を行い、その結果として得られたデータを、顧客企業の財務政策に対して助言を与えていく上で積極的に活用するのである。特に中小企業は「経営陣が一流の技術を有していても財務に関しては素人」⁴³というケースが多く、そこには金融の専門家による助言の余地が存在する。積極的な助言で、より強固な財務基盤を確保することによって、顧客企業の債務不履行を未然に防ぐことにもつながる。

企業の負債・自己資本構造の改善

中小企業の財務状況についてドイツで特に危惧されているのが、これらの抱える過小自己資本の問題である。例えば、貯蓄銀行連合による『中堅企業診断白書 Diagnose Mittelstand』の2005年版によれば、中堅・中小企業の自己資本比率は近年向上しているとはいえ、依然として7.5%に留まっている⁴⁴。自己資本は、金融機関に限らず、危機に陥った際に債務不履行を回避するバッファの役割を果たしている。したがって、自己資本を多く持つ企業は他の事情を一定とすれば債務不履行に陥る確率を小さく見積もることができる⁴⁵。ドイツの企業は銀行融資に頼っているため、自己資本が過小であるということが、その財務基盤の脆弱性としてしばしば指摘されている⁴⁶。

この問題に対処するため、金融機関は、自己資本参加に目を向け、特に新規創業企業に対する資本参加を、子会社のベンチャーキャピタルで実施している。これは、将来、当該企業のハウスバンクとして継続的な取引関係を確立しようとする金融機関の戦略的意図にも起因している⁴⁷。

連邦政府は、復興金融公庫グループ（KfW）による中小企業向けの自己資本強化プログラムを準備している。中でも、比率はまだ小さいが今後の拡大が注目されているのが、匿名出資による資本参加や劣後貸付によるメザニン金融（自己資本出資と負債金融の中間形態）である。この劣後貸付は、主としてハウスバンクの総融資額の四割から五割までを代理貸付として置き換え、中小企業の財務強化を図っている⁴⁸。

⁴³ ドイツ貯蓄銀行連合（DSGV）へのヒヤリング調査（2004年3月実施）による。

⁴⁴ 中小企業の財務状態に関する統計データは、上記の貯蓄銀行グループだけでなく、ドイツ連邦銀行、復興金融公庫グループなどによって調査されている。これらについて、財務省月報2004年8月号ではサーベイ報告を掲載している。それによれば、企業規模だけでなく、会社形態、所属産業、地理的制約（旧西独 vs 旧東独）等により自己資本比率に変化に見られる。また、こうした変化は部分的に拡大傾向にある。Vgl. Bundesministerium der Finanzen[2004]

⁴⁵ Vgl. Konesny, Peter[2005], S. 570-571

⁴⁶ 自己資本が過小である原因については様々な主張があるが、その一つとしては、他国に比べて他人資本による資金調達にかかる利子費用が少ない点が挙げられる。ドイツ国内企業の約40%が単一の銀行と取引関係にあり、いわゆる「ハウスバンク」制度下にある。その結果、取引費用が抑えられ、低利融資が実現してきたが、近年の競争激化に伴い、金融機関の利鞘は縮小傾向にあることも指摘されている。Vgl. KfW Bankengruppe[2003], S. 3-4

⁴⁷ バーデン・ヴュルテンブルク州立銀行（LBBW）へのヒヤリング調査（2005年2月実施）による。

⁴⁸ KfWによる代表的なメザニン金融プログラムは、劣後貸付（Nachrangdarlehen）の「企業家資本（Unternehmerkapital）」プログラムシリーズである。このプログラムは企業の創業年数によって3段階に分けられている。①創業2年未満の企業は投資、商品在庫、市場開拓費用に充てることができ、ハウスバンクからの総融資額の最大40%、金額では最大50万EURまでをKfW中小企業銀行が代理貸付の形で劣後貸付として請け負う。期間15年で最初の7年間は償還猶予期間となっている。契約にあたり企業家の個人保証は必要になるが担保を差し出す必要はない。②創業2年以上5年未満の企業に対しては、市場開拓費用を除いた資金使途に対して上記同様の条件で貸付が行われる。③創業5年以上の企業に対しては、投資や運転資金に充てることができる資金として、期間10年で最大200万EURの貸付を受けることができる。このうち半分はハウスバンクによる他人資本として融資され、残りの半分はKfWによる劣後貸付であり担保の必要はない。前者には2年間、後者には7年間の償還猶予期間が設定されている。（復興金融公庫グループホームページ参照）

内部格付け手法の浸透策

ボンの中小企業研究所と経済誌「impulse」は合同で、中小企業の経営者や幹部社員を対象とした大規模なアンケート調査「mind (Mittelstand in Deutschland)」を行っており、企業金融の分野では、格付 (Rating) に関するアンケート調査を実施している。

表 3.2 は格付で高評価を得るメリットについてアンケートをとったものである。

これによれば、格付での高評価が自己資本・他人資本での資金調達に条件を緩和させ費用を削減する効果があると考えている回答の割合が多く、かつ増加傾向にある。格付に懐疑的な「メリットなし」の割合も、2001 年の 25% から 2003 年には 15% にまで減少している。ただし、格付での高評価が広報・宣伝活動につながると考えている回答の割合は横ばいである。よって、マーケティング上の効果までは期待していないが、財務的な効果が期待できるとの評価が高まっている。

表 3.3 は、格付に対するイメージや期待をアンケートしたものである。

これによれば、格付に対するイメージとして 50% の人が「潜在的な貸手に対する交渉状況が改善する」と指摘している。すなわち大多数は、レーティングが既存のハウスバンクのみならず市場での資金調達の際に調達規模・条件の面で有利に作用すると評価している⁴⁹。

しかし、取引先金融機関から得られた内部格付では「他行や潜在的な貸手に対してその格付の受容が保証されない」と不満を述べている者も、23.9% に及んでいる。確かに、新たな金融機関から借入を行う際には、別途、その金融機関からの内部格付を得なければならず、従来の取引先金融機関の格付は、単に参考値となるにすぎない。だがこの格付も、他の貸手と取引を行う際に、少なくとも自らの置かれている財務状況を客観的に判断しておく指標として活用できてよいはずである。

そのためには、内部格付の等級が統一されて、異なる金融機関や市場において比較可能である必要がある⁵⁰。そこで、17 の金融機関、連合団体、ドイツ連銀、連邦財務省などが加盟する「Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD)」により、IFD レーティングスケール (IFD Ratingskala) が設けられた。該当する金融機関は、この尺度を用いて、期待債務不履行確率により 6 段階の等級に分類することが義務づけられている。

表 3.2 格付における高評価のメリット

貸付による資金調達の容易化につながる。	52% → 63%
自己資本による資金調達の容易化につながる。	37% → 41%
金融費用を低減させる。	26% → 31%
借入先乗り換えの容易化につながる。	19% → 24%
広報宣伝活動へプラスに作用する。	17% → 16%
新規事業パートナーの獲得につながる。	17% → 15%
メリットなし	25% → 15%

(出所) 2001 年については Paul und Stein[2002], S.81 (原資料 mind01[2002])、

2003 年については mind03[2004], S.21 参照。

(注) 複数回答可。

⁴⁹ この場合の格付 (Rating) は内部格付のみならず外部格付も含まれていると思われる。

⁵⁰ IFD レーティングスケールにて統一されているのは期待債務不履行確率に基づいた等級であり、各等級への分類手続き方法は各金融機関 (もしくは貯蓄銀行グループや信用協同組合グループなどの統一システムを持つ業態グループ) によって異なる。

表 3.3 格付に対するイメージや期待

潜在的な貸し手に対する交渉状況が改善される。	49.6%
格付には費用がかかる。	38.5%
将来の事業戦略における成功機会について示唆を与えてくれる。	37.0%
銀行に提供済みの情報を格付のために更新する必要がある。	29.7%
プラスの成果を公表できる。	26.3%
他行や潜在的な貸し手の場合は格付の受容が保証されない。	23.9%
企業内部の情報が第三者に渡ってしまう。	20.5%
マイナスの成果が公になってしまう。	17.5%

(出所) mind03[2004], S.21

(注) 複数回答可。

しかしながら、これらとは別に、多くの企業がバーゼルⅡを理由に貸出条件を悪化させられたとする調査結果（2004年9月時点）もある⁵¹。ドイツの長期不況を念頭におくと、バーゼルⅡを理由として金融機関が貸し渋りを行うのではないかという不安が一般中小企業に生ずるとしても無理はない。

内部格付に対する中小企業側のこうした不安を解消するため、金融機関は、顧客企業に格付手法の次のような利点を理解させたいと考えている。まず、格付側の金融機関の評価する情報が何であるかを企業が理解し、高評価を得られるように努力することにより、企業の財務体質強化と貸出条件の改善に近づくという点である。また、金融機関の企業分析を通じ、当該企業が業績悪化などの状況に直面している場合にそれを速やかに認識でき、結果として深刻な困難を回避できる機会を得られるという点である⁵²。

3. 3 資産の証券化

リスクウェイトは、小口分散や内部格付などの手法を通じて改善できるとしてもゼロにはならない。標準的手法による中堅企業・大企業への貸付のリスクウェイトは、従来どおりであり、相対的に高い。したがって資本信用をストックに抱え込み続けられれば、いずれ引き当てるべき自己資本が限界に達し、新たな貸出余力がなくなる。

自己資本を所与として危険資産を調整する究極の方法は、デリバティブによってリスクを移転する、又は、リスクウェイトが乗せられる貸出債権それ自体を帳簿から切り離して流動化することである(証券化)。これにより、信用リスクをほとんどゼロにすることができ、その分の自己資本が拘束からはずれて利用可能となり、新規の貸出をする余力が回復する。

資産の証券化は、既に80年代から米国では広く普及している手法であり⁵³、貸出債権を証券化してバランスシートから切り離すものである。日本でも既に1998年にはSPC法で整備された。ドイツにおいても、政府系金融機関である復興金融公庫のイニシアティブの下で、2000年以降、クレジット・デリバティブを用いたシンセティック型の貸出債権証券化の動きが見られる。

ただし証券化は、既に「規制回避行動 (Regulatory Arbitrage) ⁵⁴」として認識されており、バー

⁵¹ Vgl. Kastner [2005], S. 469-470.

⁵² Vgl. Kastner [2005], S. 505.

⁵³ 証券化市場の発達している米国における、近年の問題事例や証券化に対する規制枠組みの構築は、バーゼルⅡにおける証券化の取り扱いにも影響を与えている。その詳細は、青木[2003]を参照せよ。

⁵⁴ 訳語は、バーゼル銀行監督委員会発表の第三次市中協議案「自己資本に関する新しいバーゼル合意」概論(2003

ゼルⅡでは証券化された債権のうち、市場に売却しにくい低格付部分のエクスポージャーをオリジネーターである金融機関が保有し続ける場合は、リスクウェイトが通常の貸出債権よりも高く設定されている⁵⁵。したがって、証券化の利用の仕方によっては、危険資産調整が必ずしも直接に所要自己資本の削減効果を持たない点に留意しておきたい。

貸出債権の証券化

ドイツでは証券化の仕組みはなお未発達であり、その受け皿となる市場の整備も急務である。そこで民間金融機関では、より投資先を見つけやすい優良債権の証券化を進めている。不良債権の証券化は、かつて連邦政府が提案したものの、銀行界から反対があり頓挫した⁵⁶。不良債権は、大銀行なら自行内に、貯蓄銀行や信用組合なら各セクター内に、整理回収・産業再生の組織を設けて専門的に処理するか、あるいはこの業務に特化した金融機関に売却している。

連邦政府は、貸出債権の証券化を中小企業金融に対する間接的な支援政策と位置づけている。中小企業への貸出債権を証券化して金融機関のバランスシートから切り離すことで、既存の中小企業向け貸出から金融機関を解放し新規の融資の余地を高め、さらには、証券化市場の発達を通じて、単独での直接金融市場へのアクセスが困難な中小企業に、より多くの資金の間接的な市場からの調達を可能にさせるという効果を期待しているのである⁵⁷。

証券化により発行される資産担保証券（広義のABS）は、担保の種類によって以下のように分類される。

広義 ABS の分類

- ABS（狭義 Asset Backed Securities：資産担保証券）⁵⁸
- MBS（Mortgage Backed Securities：不動産担保証券）
 - RMBS（Residential Mortgage Backed Securities：居住用不動産担保証券）
 - CMBS（Commercial Mortgage Backed Securities：商業用不動産担保証券）
- CDO（Collateralized Debt Obligation：貸付債権証券）
 - CBO（Collateralized Bond Obligation：社債担保証券）
 - CLO（Collateralized Loan Obligation：ローン担保証券）

この中で、ドイツも含め欧州で最もシェアが大きい証券は、RMBSである。ただし、ドイツの場合に特筆すべきは、CLOの割合が他国に比べて高いことである。欧州全体のCLOのうち、その約7割はドイツが占めているほどである。その理由は復興金融公庫グループ（KfW）による証券化プログラムの存在である。

年4月)の金融庁・日本銀行仮訳参照。

⁵⁵ 例えば、標準的手法の場合、長期格付がB+以下又は無格付のエクスポージャーには、1250%のリスクウェイトを見積もる(これを日本では「自己資本控除」と呼んでいる。リスクウェイト1250%と所要自己資本比率8%の積で100%の自己資本を備える必要があるからである)。

⁵⁶ 山村[2003a]37、38頁参照。ドイツでは、連邦及び各州の財務省の協定に従って不良債権の直接償却、間接償却が税効果を持つようである。大部分の不良債権は、非課税償却が済んでいる。だから自前で整理・回収した方が収益になるのであろう。

⁵⁷ 復興金融公庫「PROMISE」資料参照。

⁵⁸ 狭義のABSはMBS、CDO以外を指し、例えばクレジットカード、自動車ローンなどが挙げられる。(True Sale International GmbH ホームページ参照)

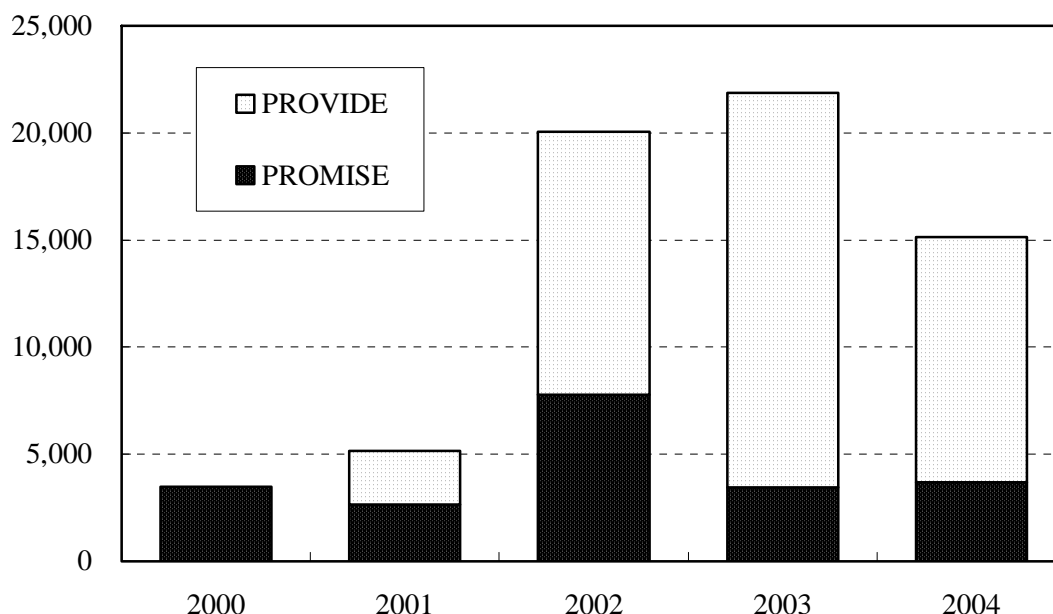
復興金融公庫の証券化制度⁵⁹

連邦政府系の金融機関である復興金融公庫は、中小企業金融政策として、メザニン資本出資により企業の過小自己資本を解消して内部格付を改善させる自己資本拡充支援に加え、金融機関に証券化を促進させることで貸出余力を回復させ、中小企業への貸出を増加させようとする証券化プログラムの制度を設けている。

PROMISE と PROVIDE

2000 年末から KfW は証券化プログラムをスタートさせ、大手金融機関の貸出債権の証券化（上記分類の CLO に相当）を行い、実績を作ってきた。具体的なプログラムとしては、①中小企業ローン証券化制度 PROMISE（Promotional Mittelstand Loan Securitisation）と、②住宅ローン証券化制度 PROVIDE（Provide- Residential Mortgage Securitisation）がある。

図 3.1 PROMISE と PROVIDE の発行実績の推移



(出所) 復興金融公庫各年度営業報告書より作成
(注) 単位は 100 万 EUR

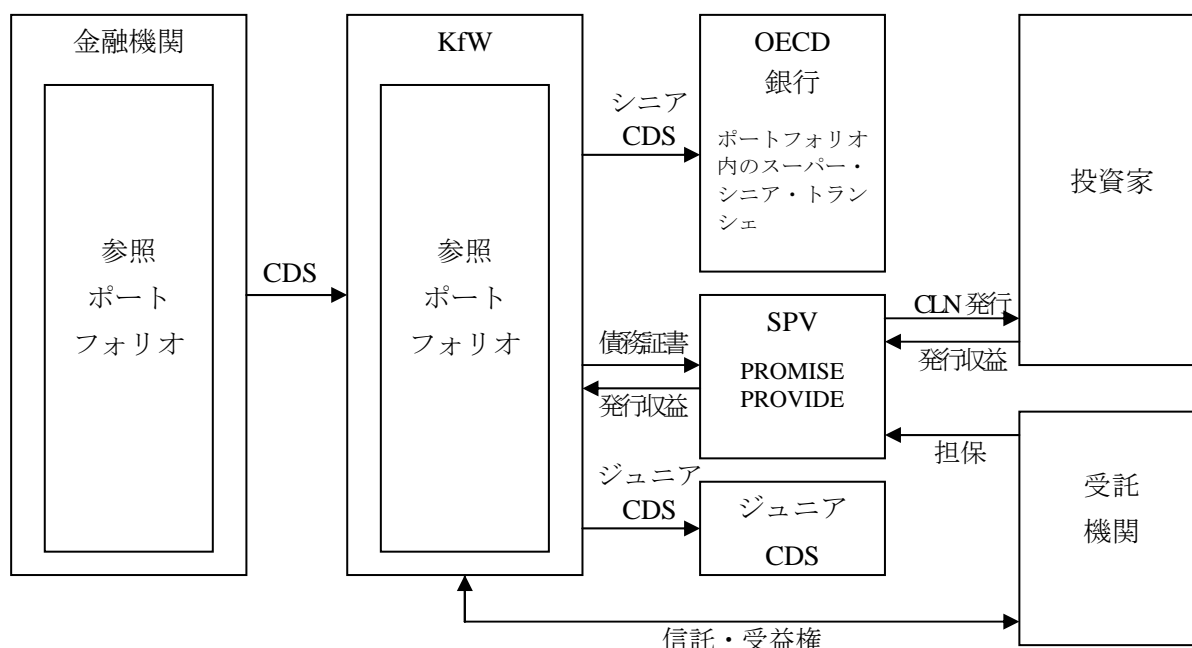
前者の PROMISE は、KfW グループ内の KfW 中小企業銀行が取り扱っている。2000 年 12 月から制度の活用が開始され、2004 年末までに 14 件 210 億 EUR（対象債権約 52,000 件）の中小企業向け貸出債権（Mittelstandskredite）の証券化が行われ、その対象は国内金融機関のみならず欧州他国の金融機関にも及んでいる。

KfW 主導の制度の利点として、KfW の優良格付を利用できること、証券化と同時に「包括ローン（Globaldarlehen）」を受けたハウスバンクから低利の中継融資を得られることが挙げられる。

⁵⁹ 復興金融公庫による、証券化プログラムなどの政策金融の動向に関する日本語の文献としては、日本政策投資銀行[2004]が詳しい。

後者の PROVIDE は、KfW 振興銀行が運営している。2001 年から、住宅建築ローン（Wohnungsbaudarlehen）を対象にした証券化が行われ、2004 年末までに 26 件 425 億 EUR（対象債権約 770,000）が証券化されている。ピークの 2003 年を中心に PROMISE 以上の成長を遂げた PROVIDE は、ドイツにおける RMBS 市場の発展に大きく寄与している。こうした市場が発達するためには、まず流通市場の確立が求められるが、そのためには初期の段階で、信用力の高い証券が市場に出回ることが望ましい。この点、高い信用力を有した KfW 主導の証券化プログラムは高い効果をあげている。

図 3.2 PROMISE/PROVIDE の構造



(出所) KfW プレゼンテーション資料「PROMISE / PROVIDE」(2002 年 12 月) 参照

(注) CDS はクレジット・デフォルト・スワップ (Credit default swap)、CLN はクレジット・リンク債 (Credit Linked Note) の略。SPV(Special Purpose Vehicle)は、ドイツ語では Treuhänder[受託者]とも称される。具体的には、銀行内部の部署、専門会社、弁護士事務所などであって、当該債権の管理を委託されている。

シンセティック型 vs 真正売買 (True Sale)

証券化の手法には、特別目的会社への債権譲渡を伴わないシンセティック型と、それを伴う真正売買 (キャッシュ型) がある。

KfW の一連の証券化プログラムはシンセティック型で、オリジネーターたる金融機関は KfW にプレミアムを支払い、クレジット・デフォルト・スワップ (CDS) 契約を結んで貸出債権の信用リスクを移転する。これだけでは、債権譲渡でないため流動性が供与されないのであるが、KfW は、このプログラムと同行の代理貸付プログラム「グローバルローン」とを組み合わせ、証券化した債権と同額の貸付に低金利で応ずることにより、キャッシュ型に近い流動性を供与している。

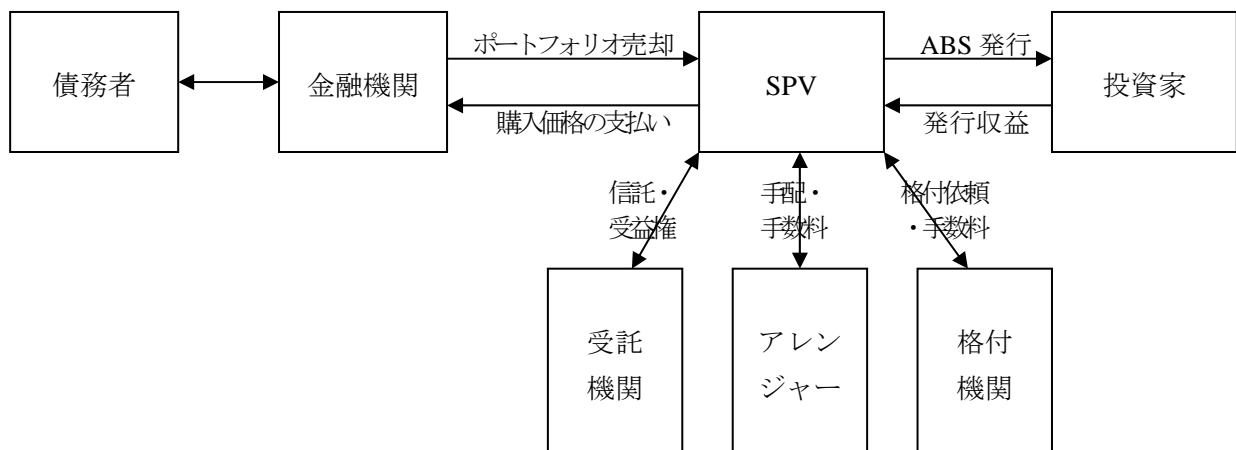
金融機関の間では、近年、債権譲渡を伴うキャッシュ型の真正売買 (True Sale) プログラムを模索する動きが高まり、2003 年 4 月には、大手金融機関による TSI (True Sale Initiative) 構想が発

表されて、共同出資の証券化のためのプラットフォームを整備する会社の設立が進められた。

その際、効果的な真正売買プログラムを立ち上げるためには、営業税と売上税に関する問題を除去する必要があった。営業税については、2003年8月に出された営業税施行令の改正(GewStDV)により、証券化目的のSPCについても銀行特権が認められることになった。売上税については、2004年5月に連邦大蔵省により発表された売上税第13c条に関する通達により、債権購入価格の支払いを行う目的会社に限り、債権売却者の売上税義務は免除されることが確認された⁶⁰。これらの措置により、真正売買の枠組みの中で、目的会社に債権を売却する金融機関と、さらに投資家に債権を売却する目的会社の双方に対して、いわば二重の売上税が発生する問題が解消された。

税制上の障害が除去されるのを見越して、通達より少し早い2004年4月30日には、ドイツ国内の大手金融機関⁶¹の共同出資により「True Sale International GmbH」が設立された。同社の目的は、真正売買プログラムの整備にあり、必要な法律改正に向けた働きかけの他、証券化市場の質を高めるために基準を設け、当該基準を満たすプログラムに証明書を発行するなどの活動を行っている。また、証券化の際の目的会社設立にも関与している。

図 3.3 真正売買による証券化の構造



(出所) TSI プレゼンテーション資料「True Sale International」(2005年5月)参照

(注) SPV(Special Purpose Vehicle)は、フランクフルトの三つの公益財団法人が設立する特別目的会社であり、ABS(資産担保証券,Asset Backed Securities)を発行する。この仕組みにより、ドイツ法の下でも倒産隔離などの性質を享有することができる。

こうして真正売買プログラムのプラットフォームが確立され、2004年11月には最初の真正売買案件が成立した。VW銀行の自動車ローン債権⁶²に関するものであった。今後は、住宅ローンなどに比べて近年伸び悩んでいる中小企業への貸出債権に関する証券化プログラムの動向が、「アルフィナンツ戦略」との関連でも注目される。

⁶⁰ 金融機関から目的会社への売却が伴わないため、その間には売上税が発生しない。なお、シンセティック型の証券化プログラムは対象外である。

⁶¹ そのうちわけをアルファベット順に列挙すると、バイエルン州立銀行、シティグループ、コメルツ銀行、DekaBank、ドイツ銀行、ドレスナー銀行、DZ銀行、EUROヒポ、ヘッセン・チューリンゲン州立銀行、HSHノルドバンク、ヒポ・フェラインスグループ、KfWグループ、ヴェスト州立銀行の13機関である。

⁶² 具体的な規模は、債権数では約11万件、債権総額では約12億EUR(2004年末時点の評価)である。「Driver One GmbH」として設立された目的会社を通じ、ABNアムロ銀行をアレンジャーとして証券化された。

4. 「リレーションシップ・バンキング」理論による解釈

自己資本比率規制はバランスシート規制であるからもとより、バーゼルⅡで予定する組織構築の規制も、ある一時点における写像を規制するという意味では、ストック的な規制であると言える。

しかしストック的な観点から考察するだけでは、この監督制度の下で金融機関の戦略がどのような経路で収益に影響しうるのかを把握することができない。収益を考察するためには、バランスシート(貸借対照表)ではなく損益計算書に表されるような、フロー的な概念を導入しなければならない。

そこで本章では、金融機関の収益構造を示したのち(第一節)、収益性を高めるための手法としてのリレーションシップ・バンキング、リレーションシップ貸出、貸出先に対するコンサルティングの意義を体系的に整理し(第二節)、それが戦略として現れる際の類型を示す(第三節)。このようにして、リレーションシップ・バンキングの諸概念を体系化して概念装置を導き出し、金融機関の戦略的行動の解釈を試みる。

4. 1. 金融機関の収益構造

一般に、銀行その他の社会性のある金融機関は、私企業とはいえども、規模や性質により社会的性格を付与されており、より高い公共性を期待される。それゆえ、常に変化するその時々の経済状況に対応して、社会の求める金融的・財政的な必要を解決しつつ、利用者の保護を図っていくことが望まれる。

とはいえ、私的経済主体として公共の財政から自立した安定的な運営を継続していくためには、最低限、収支相等が確保されていなければならない。加えて、景気変動等の影響を克服するための準備を持たねばならない。従って、そのような利潤を蓄積することが必要である。つまり、全体、グループ、又は個別の金融機関の収益性を確保することが、市場経済の枠内で金融機能の安定性を確保する条件の一つとして重要となる。

銀行収益を単純に表すと、収益＝利子純益＋手数料純益－管理費用である。これを金融市場で支払うリスク・プレミアム、信用リスクなども考慮に入れることができるよう、より詳しく表すと、次式のようになる。

銀行収益の公式⁶³

$$\text{収益} = \text{A (利子収益－利子費用)} + \text{B (評価損益－貸倒引当金)} \\ + \text{C (手数料収益－手数料費用)} - \text{管理費用－税費用}$$

※A＋Bは利子依存型業務、Cは手数料業務からの成果

銀行がとる行動は、これらの各項に与える影響によって整理することができる(ただし、これらの各項が独立変数とは限らない)。

例えば、利子費用が一定又は独立変数であるとみなせば、銀行は貸出により「平均貸出利率×貸出量」による金利収入を拡大させることで収益増加を図ることができる。貸出利率を引き下げ

⁶³ Büschgen[1998], S.764.

でも貸出量を増やし、結果として金利収入を増やそうとする「薄利多売」戦略は、その1つの戦術であって、日本の金融機関が「BIS規制」導入以前には盛んに行ってきた戦略である。しかし、これが将来必要となる貸倒引当金を潜在的に増大させ、一部の金融機関の破綻をもたらした。

このような貸倒引当金の上昇や評価損益のマイナス計上を抑えるためには、相手先企業のリスクを削減する必要がある。そのために取引先企業の財務政策に積極的に助言を行い、中長期的な関係の中で当該企業のリスクを抑制していく戦略が考えられる。これは、いわゆるリレーションシップ・バンキング（正確にはリレーションシップ・レンディング）の一種である（第二節で詳述）。また、簡素な手続きによる小口貸出を増大させ、リスク分散効果により引当てを少なくするという手法もある（四章第一節で詳述）。

役務収益（手数料純益及び金融業務純益等）部分では、金融プロダクトの提供その他の関連役務を提供して手数料を取ることが挙げられる（補論の表4.1で示している手数料純益及び金融業務純益に相当）。これは、学術的な意味でのリレーションシップ・バンキング（金融商品の多角的販売）であり、取り扱うプロダクトの範囲を「バンキング」を超えて拡大すると、「バンカシュランス」あるいは「アルフィナンツ戦略⁶⁴」になる。ただし多角的販売をしたくとも、場合によっては、それは金融機関の基盤となる物的・人的なシステムに負担をかけ、追加システム投資や職員研修という費用に跳ね返る。

管理費用の部分では、一部の事務を提携や外注化や合併により一箇所に集約したり、作業工程や給与体系の見直しにより合理化を図ることが考えられる。もっとも、ここで無闇に人件費を削減すれば、モラルの低下や秘密漏洩、あるいはシステム障害に進展し、別の項目に悪影響を与える。

このように、利潤公式の各項目は、完全な独立変数ではなく、相互に依存する形で全体を形成している。金融機関は、こうした様々な可能性の中から、国際的又は国内的な経済環境の変化に応じて必要を満たし適切な利潤を得られるような経営戦略を選びとり、その決定を実施していくのである。

補論 三大ユニバーサルバンク・セクターの収益構造比較

より具体的な状況を認識するため、ドイツで金融機関がどのような収益構造を備えているかを見てみよう。表4.1は、貸出業務において高いシェアを持つ主要3部門（大銀行、貯蓄銀行、信用協同組合）⁶⁵の収益・費用構造を、1999、2003年について示したものである。

貸出業務から得られる利益で見ると、利子純益（利子収益－利子費用）では、貯蓄銀行と信用協同組合が大銀行よりも高い利益率を確保している⁶⁶。しかし大銀行は、一般管理費用を抑えることにより、金融業務純益の利益を高めて、利子純益の低さをカバーしている。

評価損益を見ると、いずれの業態もマイナス計上である。特に貯蓄銀行と信用協同組合は、1999年から2003年にかけて、その比率を若干高めつつある。

⁶⁴ アルフィナンツ戦略とは銀行及び保険業が顧客の求めるすべての金融サービスを提供すべく提携し、利潤拡大を図る戦略のことである。山村延郎[1998], 197-198頁を参照。ハウスバンクとの区別については山村延郎[2002], 88-90頁を参照。

⁶⁵ 例えば2004年12月時点の国内企業・自営業者向け貸出残高で見ると、全金融機関の貸出残高のうち、大銀行が15.4%、貯蓄銀行が22.9%、信用協同組合が12.5%のシェアを有する（Vgl. Deutsche Bundesbank [2005] Banken Statistik）。

⁶⁶ 表4.1では、各項目について業態ごとに貸借対照表合計額に対する比率として示している。したがって、この場合の「利益率」とは総資産に対する比率である。

表 4.1 ドイツにおける各種金融機関の収益・費用構造

	大銀行		貯蓄銀行		信用協同組合	
	1999年	2003年	1999年	2003年	1999年	2003年
①金利収入	4.85	3.42	5.71	5.24	5.60	5.15
②金利費用	3.69	2.57	3.23	2.82	3.10	2.62
③金利純益	1.15	0.85	2.48	2.42	2.49	2.53
④手数料純益	0.63	0.54	0.52	0.53	0.62	0.61
⑤一般管理費用	1.50	1.37	2.01	1.99	2.30	2.33
⑥部分営業利益	0.29	0.02	0.99	0.96	0.81	0.81
⑦金融業務純益	0.17	0.32	0.03	0.02	0.01	0.02
⑧評価損益	-0.24	-0.31	-0.17	-0.54	-0.39	-0.56
⑨営業利益	0.20	0.04	0.87	0.47	0.54	0.46
⑩臨時損益	0.04	-0.52	-0.27	0.02	-0.06	0.06
⑪税引前利益	0.23	-0.48	0.60	0.49	0.48	0.52
⑫税引後利益	0.20	-0.44	0.24	0.18	0.21	0.26

(出所) Deutsche Bundesbank[2004], S.31-33

(注) 単位は%。1999、2003年それぞれの年において、業態グループごとに貸借対照表合計額に占める各項目の割合を示している。一部項目の定義は以下の通り。

③利子純益=①利子収入-②利子費用

⑥部分営業利益=③利子純益+④手数料純益-⑤一般管理費用

⑨営業利益=⑥部分営業利益+⑦金融業務純益+⑧評価損益

⑪税引前利益=⑨営業利益+⑩臨時損益

最終的な税引後の利益だけを見ると、2003年における大銀行のマイナス計上が突出している。この損失の主要因は「臨時損益 (Der Saldo der anderen und außer- ordentlichen Erträge und Aufwendungen) ⁶⁸」(出資持分の譲渡益、グループ企業への出資持分からの収益、投資資産として扱われる有価証券からの収益を含む)である。臨時損益は、金融機関内の構造改革との関連で発生する支出であり、継続的なものとは考えにくい。また、大銀行に属する金融機関は5つだけで、「個別機関の多大なマイナス計上がグループの平均値に大きな影響を与える⁶⁹。」大銀行全般については、1999年から2003年にかけて利子収入・費用の割合が減っており、利子純益(利鞘の総額)も縮小している。そのうえ、貯蓄銀行や信用協同組合と比して強みと考えられていた手数料純益や金融業務純益も拡大していない(このことは近年、投資銀行業務を重視する戦略の見直しを迫られている大銀行の現状とも符号する)。

他方、貯蓄銀行や信用協同組合の収益・費用構造にも問題がないわけではない。グループ内での統廃合が進み各機関で組織の再構築が図られているが、大銀行に比べて一般管理費用は高止まりの状態であり、信用協同組合ではむしろ増加傾向にある。また、両グループとも、評価損益のマイナス計上が収益・費用構造に無視できない影響を与えている。

以上のことから一般的には次のような評価ができよう。大銀行は、金利純益こそ他の業態に比

⁶⁸ Deutsche Bundesbank[2004], S.26

⁶⁹ Deutsche Bundesbank[2004], S.26-27

べて少ないものの、一般管理費用を抑えることで効率的に金融業務純益を確保している。それに対して、貯蓄銀行や信用協同組合は、一般管理費用が高止まりしているものの、高い金利純益を得ることによって、金融業務純益を確保している。特に、信用協同組合の場合、手数料純益も高く、上述のリレーションシップ・バンキング(もしくはアルフィナンツ戦略)の効果を推定できる。

4. 2 「リレーションシップ・バンキング」の諸概念の整理

「リレーションシップ」一般は、一時点の静的な状態ではなく、一定期間の関係又はそれを微分した一時点における姿勢のベクトルをいうから、ストック概念ではなくフロー概念である。

「リレーションシップ・バンキング」の財務上の効果を統制する際にも、フロー概念である収益性を念頭に置くのは当然である。日本で現在進められている「リレーションシップ・バンキングの機能強化計画」を見ても、「中小企業金融の再生に向けた取組み」だけでなく「各金融機関の健全性の確保、収益性の向上に向けた取組み」が含まれている⁷⁰。だからこの「機能強化計画」は、ストック的な観点のバランスシート(貸借対照表)規制と対になるフロー的な観点の金融行政として体系づけることもできる⁷¹。

しかしながら、一般に日本の金融業界の宣伝活動では、リレーションシップ・バンキングは、継続的な取引関係の中から得た借手企業の経営者の資質あるいは事業の将来性等についての情報に基づいて融資を行う手法として、融資の拡大の側面から一面的に紹介されている⁷²。プロパガンダ文章に一面性はつきものであるが、それが実態や理論・規範の領域にフィードバックしてしまうと、本来的な意味におけるリレーションシップ・バンキングと、リレーションシップ貸出とが曖昧になり、収益性の向上という観点も覆い隠されてしまうから問題である。

そこで本節では、諸概念の区分を明確にしつつ、それらの体系化を試みる。

「リレーションシップ・バンキング」と「トランザクション・バンキング」

学術用語としての「リレーションシップ・バンキング」とは、一般経営経済学(Allgemeine Betriebswirtschaftslehre)でマーケティング論の一種に分類される「関係管理(Beziehungsmanagement)」概念を、銀行経営論(Bankbetriebslehre)に応用したものである。「関係管理」とは、取引費用の支出が時間の経過に伴って資本投下として観念されるようになり、構築された既存の顧客との関係からできるだけ収益をあげようとする行動をいう⁷³。したがってリレーションシップ・バンキングの目的も、「顧客を獲得し、当該顧客を永続的に取り込み、銀行に対する忠誠心(Bankloyalität)を引き出すことにある⁷⁴。」

⁷⁰ 金融庁[2005]433頁等を参照。前者は、金融庁の任務のうち「金融の円滑」(特に貸出業務の円滑)を実現させる政策であると理解できる。後者は、「預金者等の保護」あるいは「わが国の金融機能の安定性」を確保し、収益性の向上を通じて「金融の円滑」を実現させるという政策であると理解することができる。コミュニティ・リレーションシップ・バンキングで収益性を高めることが「収支改善」ひいては「金融機能の安定性の確保」を通じて「金融の円滑」に資することは、山村[2003b]7頁でも言及した。

⁷¹ ドイツを含む諸外国では、リレーションシップ・バンキングは、特に金融行政で問題となることはない。それは、地域金融機関の大多数がリレーションシップ・バンキングの機能を自己責任で当然に処理しているからであると考えられる。というのも、特に大陸欧州の地域金融機関は、行政区画や出資者のコミュニティへの奉仕を存在理由とする公的金融機関若しくは信用組合の法形態をとり、かつ、早くから護送船団方式を脱却して、経営学の成果を学びとっているからである。

⁷² この表現は、検索サイトで調べて出てきたいくつかの金融機関のHPを参照して作った。個別の金融機関を評価するつもりがないので参照先を挙げない。

⁷³ 「関係管理」に関する詳細は、山村[2003b], pp.1-7 参照。

⁷⁴ Süchting und Paul[1998], S.634.

関係管理において顧客から集める情報は、顧客に必要な商品又はサービスが何かというマーケティング情報である。関係管理を行う企業は、一般に、当該顧客の求めに応じてすべてのプロダクトないしサービスを揃えようとして多角化する。それゆえこの用語は、銀行経営論においても一般的には多角化を意味する。特に、ユニバーサルバンクの発達したドイツでは、リレーションシップの構築のメリットは、一つの金融機関が顧客企業に対して総合的な金融サービスを提供でき、企業もその恩恵を享受できる点にある。金融機関は、このサービス・メニューに、ユニバーサルな銀行業務を超える保険・年金といった業務も取り込むため、アルフィナンツ戦略を展開するようになるのである。

リレーションシップを前提とする取引と対をなすものが、これを前提としないトランザクション型の取引である。

いわゆるトランザクション・バンキングは、信用リスク等を定量的・機械的に分析して貸出業務や金融サービス提供等の可否及び条件を決定する。トランザクション型の取引を行う場合は、二つ考えられる。一つは、単にマーケティング的な観点から、今まで全く取引のない新規の顧客を取り込みたいときである。二つめは、処理費用の観点から、一回限りの取引が繰り返していても特に関係性を構築することなくそれぞれ独立に処理をしたほうが望ましいときである。

一定の事業分野の顧客層について、継続的な取引関係から得られる定性的な若しくは非公開の情報又は取引量の増大が収益に与える効果とその関係構築に費やされる顕在的・潜在的な費用との比率(費用対効果)よりもトランザクション・バンキングをとる場合の費用対効果よりも良好と見積もられるときは、リレーションシップを重視せずにトランザクション・バンキングを行うのが合理的である⁷⁵。

表 4.2 リレーションシップ・バンキングとトランザクション・バンキング

	リレーションシップ・バンキング	トランザクション・バンキング
目的	顧客との関係の構築・確立	顧客の需要を満たすための取引処理
顧客との関係	相互の信頼関係（依存関係）の発展	短期的な関係の顧客に対する独立した立場の維持
期間	長期的な投資の視点	短期的な視点の傾向
ターゲット	問題解決能力やサービス提供を通じた既存の顧客関係の強化	新規顧客の獲得
業務の中心	再契約に向けた一顧客との個人交渉	顧客全体への融資の案内と、可能な限り多くの顧客との契約

(出所) Süchting und Paul[1998], S.633 参照。

(原資料) Wehrli and Jüttner[1994], p.2

⁷⁵ ユニバーサルバンク制度を採るドイツでは、特に複数の金融サービスを提供して収益を上げることがマーケティング上重視されており、この観点から、総合的なサービスを一定の規模において需要しうる上顧客に対して、「リレーションシップ戦略が費用の面から集中」される。Vgl.Roggemann[1998], S.382.

「リレーションシップ・バンキング」と「リレーションシップ貸出」

原義によるリレーションシップ・バンキングの帰結は、基本的には多角化による収益の向上である。だが、融資というプロダクトも、金融機関の伝統的かつ重要な品揃えの一つである。同一の取引対象に対する新たな融資又は融資の拡大を、他のプロダクトの追加販売と同様にとらえることもできる。

リレーションシップ・バンキングを原義に沿って貸出業務に拡張すると、次のようになる。関係構築に投じた取引費用が資本として観念され、そこから収益を得ようと更なる金融プロダクトの販売を行う。その際特に、当該顧客の新規の資金需要を融資によってまかなう。

もちろん、継続的な取引関係や地域密着型経営の結果として既に融資先の顧客企業に関する予備審査が終わり基本情報も得られていれば、新たに発生する取引費用が減額される。よって、この減額部分を新たな貸出条件に反映させ、より低い利子率によって他の業者の追従を許さず、融資を拡大ないし維持していくという戦術を取ることもできる。

このような「リレーションシップ・バンキング」の論理を用いて他社より優位な利子率を設定するとしても、これは既存の関係から得られる信用リスクの判定に重要な定性的な情報を活用して精緻に審査し、利子率を適正な水準(他の金融機関よりは低い水準)にするという「リレーションシップ・プライシング」とは、外見的には同じであるが論理は異なる⁷⁶。後者は、ファイナンス論的な観点で貸出業務をとらえるに過ぎないが、前者では、取引費用を念頭に置いて銀行経営論的な観点で銀行行動をとらえているのである⁷⁷。

この二つの違ったものを統一的に体系づけると次のようになるであろう。

まず原義によるリレーションシップ・バンキングを理解するには、銀行業を次の式で把握すればよい。

リレーションシップ・バンキングにおける健全経営の条件式

$$(\text{貸出業務からの収益} + \text{その他の業務からの収益}) - (\text{関係構築費} + \text{固定費}) \geq 0$$

この式を見れば、収益率を上げるためには、投下した関係構築費を上回るようにしながらできるだけ関係を活用して、「貸出業務からの収益」や「その他の業務からの収益」に貢献する取引を増大させればよいのである。

この関係構築の結果として、金融機関は企業からマーケティング情報のみならず、信用リスクの審査に重要な定性的な情報をも得ることができる。これで得た情報を用いて審査を行う貸出業務を把握するには、「貸出業務からの収益」の項目を次のような式に展開してとらえればよい。

リレーションシップに基づいた貸出業務における健全経営の条件式

$$\text{貸出業務からの収益} = (\text{金利収益}) - (\text{貸倒引当金繰入} + \text{審査費用} + \text{固定費}) \geq 0$$

⁷⁶ 現実には、リレーションシップ・バンキングで利子率が周囲より高くなることもある。いつ撤退するかもしれない量販店で買い物をするよりも、商品の使い方やメンテナンスをしてくれる馴染みの店のほうがましであると考える顧客層がいるからである。

⁷⁷ もちろん原理的に区分しなければならぬとしても、実際の金融機関では、一つの行動の中に二つの戦略的な意義が並存しうるし、区別をつけることが困難かもしれない。

この式では、信用リスクを計測するというプライシング特有の行動を貸倒引当金繰入と審査費用の関係に代表させている。こうすれば、リレーションシップ貸出と本来的なリレーションシップ・バンキングは、体系的に理解することができるようになる⁷⁸。

コンサルティングによる改善の余地

発展したリレーションシップ・バンキングが一般的に行われるようになると、劣悪な企業と判断される企業にとっては、トランザクション型の審査に基づく貸出条件よりもリレーションシップ構築の結果として提示される貸出条件の方が不利になるかもしれない。このような者はわざわざ金融機関とのリレーションシップを構築することを望まないだろう。その結果、リレーションシップを重視する金融機関には、優良企業を自負する企業が多く集まる。また、審査結果により提示される貸出条件に基づいて、他者からも優良と認められる企業がより多く囲い込まれることになる。他方、トランザクション型の取引に基づいて貸出を行う金融機関には劣悪な企業ばかりが集中するという、逆選択のメカニズムが想定しうる。このメカニズムを念頭に置けば、金融機関とリレーションシップを構築できた企業は、その事実でもって自らが優良企業であると顕示することを期待できる（評判効果）。かかる効果を期待してさらに多くの優良企業がリレーションシップの構築を望むことになる。

だからといって、一時的に状況が悪化した企業がただちに関係を断ち切られるという必然性はない。融資に応ずるか応じないかの二者択一のように見えるのは、暗黙の前提として、借手の信用度が与件であるとの仮定を置いているからにすぎない。リレーションシップ型の戦略を採る金融機関には、関係構築に更なる費用をかけて当該企業の財務政策に積極的に関与し、貸出先企業に対する債権のリスクを改善する選択肢もある⁷⁹。バーゼルⅡで認められている内部格付手法では、各債権のリスクに応じた格付が決定され、それに基づきリスクウェイトが設定される。この枠組みの中では、貸出先企業の財務状況を改善させることが、金融機関自身が自己資本比率規制をクリアするための重要な手段ともなるのである。

バーゼル規制には、従来から景気循環誇張作用(Procyclicality)が指摘されている。しかし、借入主体が自らの財務活動を合理的に統制できるようかつ無用な借入への依存をしないよう、金融機関が教育的な配慮をもって導くならば、こうした作用を打ち消す反作用となりうるであろう。

4. 3 危険資産調整行動の解釈

貸出規模による取扱い区別の意義

金融機関の顧客層は、リレーションシップ構築の「費用」のかけ方によって「効果⁸⁰」がどの程度見込めるかにより、いくつかの階層(セグメント)に分かれる。

ある時点において貸出業務にかかるリレーションシップが構築されていない取引先は、2種類に分けられる。1つは、債権の規模が小口であって、そもそも巨額の費用をかけても収益などの相当の効果をあげない案件である。バーゼルⅡでいう「規制上のリテール・ポートフォリオ」に

⁷⁸ 金利収益を基準金利とリスク・プレミアムに分けていくなどしていけば更に精緻化できる。

⁷⁹ 銀行が企業に関与するのは財務政策だけとは限らず、他の取引先企業を紹介するといった販路拡大等でも協力する。その際も、コンサルティング活動には費用が追加的に生じ、企業の業績を高め貸倒れを防ぐこととの、費用対効果が経営戦略に影響を与える。

⁸⁰ 貸手の企業としての社会的責任の達成や宣伝効果も経営政策上は重要な効果でありうるが、本稿では収益を想定している。

相当する⁸¹。もう1つは、リレーションシップ構築を開始する初期段階の案件である。例えば創業企業をはじめとした新規顧客などに対しては、初期にはトランザクション型の取引が用いられ、漸次的にリレーションシップが構築されるであろう。もっとも、将来性のある創業企業には、自己資本を拠出(出資)して当該企業の内部者となることにより、強固な関係を構築する戦略もある。

個別にリレーションシップを構築することにより相当の収益ないし効果を見込める顧客との間には、綿密なリレーションシップが構築されている。そのような企業顧客に対して、当該金融機関は、「ハウズバンク」(ユニバーサルなバンキング)又は「メインバンク」(主として貸出業務)として行動する。危機の際には将来的な追加収益を見込んで、追加融資や経営改善などの行動に移るであろう。

資産の証券化の意義

多様な顧客の借入需要に応じていくには、自己資本比率規制の枠組みからして、自ずと限界がある。そこで、既存の債権の証券化を行うことにより⁸²、ハウズバンクは、信用創造能力を回復しようとする。そのことによってハウズバンクは、資本市場とリテール金融市場を連結し、全体としてみれば新たな資金の流れを作ることになるのである。

ここで注意しなければならないのは、デリバティブや証券化によって債権が移転しても、ハウズバンクが持つ貸出先とのリレーションシップが失われるわけではないということである。与信の管理も債権回収業務も、ハウズバンクが担うからである。つまり証券化は、既存の関係を捨てて新たな関係を作るという戦略ではなく、古い顧客に加えて、回復した貸出余力によって更なる信用需要に応じ、あるいは、新たな顧客を開拓していくという戦略としてとらえることも可能なのである。

もっとも、証券化によって信用創造能力が回復すると言うためには、流動性と自己資本への効果を考慮しておかねばならないであろう。まず、流動性に鑑みて、既存の預金が単に証券に振り替えられるのであれば、その分の流動性も生ぜず、貸出余力も生じないのではないかと考えるのは早計である。自己資本が一定でリスク資産が減れば、銀行は信用業務を行って預金貨幣を創造することができるからである⁸³。

次に、自己資本に鑑みれば、確かに、証券化の際にトランシェに分けてメザニン部分をオリジネーターたる金融機関が保有し続ける場合は、そのメザニン部分のゆえに自己資本を控除しなければならないから、信用創造能力が十分に回復しないかもしれない。しかし、メザニンの格付けがさほど悪くないとき、よくなるように債権のメンテナンスを行って成功するとき、又はそもそもメザニンに分けない場合は、その分、自己資本の拘束が解かれる。

更に、証券化した債権を何らかの形で預金者等のリレーションシップを構築している顧客に分

⁸¹ 貸出先が中小企業向けか個人向けかは区別していない。

⁸² 法人顧客に対する融資だけでなく個人顧客に対する融資も言える。個人顧客の場合、預金業務などで取り込んだ客に対して行われる住宅ローンの提供がこれに該当する。現在普及している住宅ローンの証券化プログラム (PROVIDE) により、別の顧客に対しても住宅ローンを提供できる余地が生まれる。住宅ローンプログラムの金融機関にとってのメリットは、この点に見ることができる。

⁸² 他の金融サービスの提供と債権の証券化との関係は、法人顧客だけでなく個人顧客に対しても当てはまる関係である。個人顧客の場合、預金業務などで取り込んだ客に対して行われる住宅ローンの提供がこれに該当する。現在普及している住宅ローンの証券化プログラム (PROVIDE) により、別の顧客に対しても住宅ローンを提供できる。

⁸³ 米日でいう信用創造(Credit Creation)は、ドイツ語で貨幣創造(Geldschöpfung)と呼ぶ。

売できれば、顧客から販売手数料や寄託手数料も入手できる。こうして利鞘の代わりに債権管理・回収手数料又は販売手数料が収益源泉となる。更に、この利潤を準備金に積み立てれば、自己資本の積み増しとなり、与信能力が拡大する。

5. むすび

本論の分析で明らかにしたように、自己資本比率規制は、もともとユニバーサルバンク制度を持ちつつ自由化が進んだドイツにおいて銀行破綻の回避のために発展した制度が、アメリカと日本の要望で緩和させられる形で国際規制となったものである。ドイツではその後も、融資先企業の貸出条件の効率的で合理的な決定を促進するために、大銀行はもとより貯蓄銀行や信用組合などのリテール金融機関でも、内部格付手法の開発が進められた。バーゼルⅡへと進化した規制体系は、このような動きを容認する、というよりむしろ前提とする。

バーゼルⅡでは、従来の一律のリスクウェイトではなく、金融機関独自の手法によることを容認する、この枠組みの中では、金融機関が企業とのリレーションシップを通じて事前の審査能力を向上させ事後的に企業の財務政策に関与することにより、一定の所要自己資本の開放を見込め、それによって融資のさらなる拡大も可能となる。それゆえ、この制度それ自体、金融機関が自らリスク管理能力を高めようとする誘因となる。その限りでバーゼルⅡは、金融機関のリスク管理の自己組織化を促進する。その基本発想は、フィードバックシステムからフィードフォワードシステムの構築に転換している。

リスク管理活動の一環である、リレーションシップ情報を用いた内部格付手法のシステムは、どの顧客も一様に適用可能なものとして構築されるのではない。リスク管理に必要なコストの削減や取引費用の削減から生ずる相互の収益増大の観点から顧客層が区分され、どの商品・アプローチを用いて当該顧客層の財務上の必要を解決しリスクを管理するかが決定される。リスク管理で十分コストを回収できると見込まれれば、内部格付手法でアプローチするであろうが、これにより二つの戦略の方向性が強化される。

平常時においては、内部格付手法では、高リスクと判断された貸出先については、リスクウェイトが高く見積もられてしまい、短期的に貸出条件が悪化するであろう。貸出先のリスクを精緻に判断する材料として、金融機関が貸出先企業とリレーションシップを構築することで入手できた「ソフトな情報」を利用する場合にも、常に一定の格付手法の遵守を求められるので⁸⁴、融資担当者に利率の引き下げなどの裁量の余地が生じない⁸⁵。融資の条件を改善するには、格付を上げねばならず、そのためには、金融機関と中小企業のリレーションシップを通じて、金融機関が貸出先企業の財務政策に関与し当該企業のリスクを削減していく作業が求められる。特にドイツの中小企業の場合、その財務を改善するため、過小自己資本の問題を解決することが重要な課題とされている。結局のところ、借手の負債項目を増大させるようにではなく、資本項目を増強させ

⁸⁴ バーゼルⅡでは、内部格付手法の最低基準に対する共通原則として、「格付・リスク推定システムおよび手続が、債務者や取引特性に関する意味のある評価・意味のあるリスクの分類・合理的に正確で一貫性のあるリスクの定量的推定値、を提供することにある」点を挙げている。「さらに、そのシステム・手続は、これらの推定値の内部利用とも一貫性のあるものでなければならない。」（バーゼル銀行監督委員会 [2004]「自己資本の測定と基準に関する国際的統一化 改訂された枠組」（全国銀行協会事務局邦訳参照）、para. 389.）

⁸⁵ 既にPetersen and Rajan [1994] は、リレーションシップによって得られる「ソフトな情報」により融資担当者が貸出金利の引下げを行うことは、金融機関の内部規律に抵触する可能性があり困難である点を、リレーションシップ関係の長さや貸出金利の間には有意に負の関係が見られない理由として指摘している。

る戦略が重要になるということである。

非常時においては、内部格付手法の導入によってリスク感応度の高まった現行の銀行規制の下では、貸出先企業が困難な状態に直面した際に、金融機関が貸出業務をもって救済・再建に乗り出す余地が小さくなった⁸⁶。それゆえ、ドイツのハウスバンクと企業の関係は、企業が困難な状況に陥った際に事後的に救済・再建するのではなく、格付などの相互交流の中でそのような状況の発生を事前に防ぐと方向が重視されていくだろう⁸⁷。したがって従来、ドイツでもハウスバンクに期待されていた「企業側の金融機関に対する忠誠心（Bankloyalität）が顧客企業の支払能力が悪化した際に信用契約の据え置きもしくは拡張という形で報われる」という機能は後退する。むしろ「ハウスバンク」の定義どおり、「ある企業に対して銀行業務」すなわちユニバーサルバンキング「の大部分を請け負う⁸⁸」掛かりつけの総合銀行⁸⁹としての性格が前面に出てくるであろう。

リレーションシップの構築を基にした内部格付などをするよりもリスク分散をした方がコストの観点から見て有利な顧客層については、「規制上のリテール・ポートフォリオ」の制度を生かして、トランザクション・バンキング流の小口融資も拡大する。本来の意味でのリレーションシップ・バンキング(追加のサービス提供)の効果が見込まれれば、新規事業においても新顧客を開拓し、資本増強(事業出資)などを通じてリレーションを構築する。自己資本規制の制約を超えて更に顧客の拡大のためにも、金融機関のアセットに規制上の負担がかからないよう債権のリスクを切り離すなど⁹⁰、証券化による貸出余力の回復も目指される。ただし、貸出債権を証券化しても、ハウスバンクが債権管理者として介在し続けるので、必ずしもリレーションが失われるわけではない。

こうしてみると、リレーションシップ貸出は、リスク管理の手法として自己資本比率規制の延長におくことができる。その際、貸出業務に限らずむしろ利用者の自己資本の増強も含めた多様な財務関連の役務を提供して、利用者のニーズを解決し、その財務の質を高めていくのである。利用者が抱える財務上のニーズは、貸出に限らずさまざまであり、それゆえリレーションシップ貸出自体がこれらのニーズを解決する多様な金融サービスの品揃え展開の必要性を高める。こうして、多角化というリレーションシップ・バンキング若しくはハウスバンクの本来の意義が前面に出てくる。リレーションシップ貸出によるリスク管理の改善とあわせてリレーションシップ・バンキングによる費用削減・収益拡大の効果が複合戦略となり、全体として収益の改善が期されることとなり、自己資本も増強され、これが再び金融機関の信用拡張能力をも高めていくこととなるのである。

もちろん、そのような効果は、待っていれば自然に生じるというものではない。その実現の如何は、客観的な条件、経営組織の機能に応じて、こうした目的体系が金融機関の側で戦略的に練

⁸⁶ さらに、従来から中小企業に対する最後の貸手であった貯蓄銀行に対する自治体の債務保証・事業維持保証がEUの競争政策の影響で消滅したことも、リファイナンス費用が上昇するなどの作用を通じてこの問題に影響を与えることが考えられる。

⁸⁷ 例えば、Kastner[2005]はバーゼルⅡに則したMaKやMaRiskの制定は、従来の銀行と顧客の关系到影響を及ぼす可能性があるとして指摘している。すなわち、銀行に対して融資先企業に発生しうるリスクを事前に把握することを重視させることは、リスクを抱える企業への貸出条件の悪化を促すだけでなく、(ハウスバンクの特徴的役割の1つとして指摘される)事後的な救済・再建をも困難にさせるといふ。Vgl. Kastner[2005], S. 505-506.

⁸⁸ Krumnov und Gramlich, (Hrsg.)[1999], S. 677. (Hausbank)

⁸⁹ そもそも「ハウスアルツト」が掛かりつけの総合医(ホームドクター)を指すように、「ハウスバンク」も掛かりつけの総合金融機関を指す。山村[1999], 230頁の脚注参照。

⁹⁰ 厳密には、証券化により完全にリスクが切り離されるわけではなく、そこにバーゼルⅡにて証券化を規制対象として扱う必要性が存在する。

り上げられ、理解され、用いられる必要がある。さらには全体の制度設計に関する部分については、個別の金融機関が私的に行うのではなく、グループや提携によるコスト削減(内部格付手法の開発等)、公的主体との協力(証券化プラットフォームの結成等)などを通じて社会化していくと効果的であろう。

参考文献

- 青木浩子[2003]『新バーゼル合意と資産証券化』有斐閣
- 遠藤一久[1991]『現代の会計』森山書店
- 遠藤一久[1998]『現代ドイツの銀行会計』森山書店
- 金融庁[2004]「預金等受入金融機関に係る検査マニュアル」
- 金融庁[2005]『金融庁の一年(平成16事務年度版)』
- 澤邊紀夫[1998]『国際金融規制と会計制度』晃洋書房
- 刀禰俊雄[1993]『現代の生命保険』東京大学出版会
- 永田貴洋[1999]「邦銀は自らにふさわしい規制のあり方を積極提起せよ—米銀”内部モデル”追従ではさらに水をあけられる—」(金融財政事情、1999年6月21日号)
- 日本政策投資銀行[2004]「ドイツ政策金融の概要と最近の動向Ⅱ～ドイツ政策金融の最近の動向～」(駐在員事務所報告、2004年1月)
- 氷見野良三[2003]『BIS 規制と日本』金融財政事情研究会
- 丸田起大[2005]『フィードフォワード・コントロールと管理会計』同文館出版
- 山村延郎[1998]「ドイツ信用制度におけるアルフィナンツの源流—総合金融戦略への道程—」(九州大学大学院『経済論究』第102号)
- 山村延郎[1999]「ドイツ・ユニバーサルバンクによるアルフィナンツ戦略の導入」(九州大学大学院『経済論究』第103号)
- 山村延郎[2002]「ドイツ生命保険業のアルフィナンツ戦略」(生命保険文化センター『生命保険論集』第139号)
- 山村延郎[2003a]『ドイツにおける預金保護・危機対応の制度—市場経済に立脚した金融システムの維持—』(金融庁金融研究研修センター、DP Vol. 4)
- 山村延郎[2003b]『フランス・オランダの地域金融システム—欧州における「リレーションシップ・バンキング」の実態と日本への示唆—』(金融庁金融研究研修センター、DP Vol. 12)
- Bräunig, Günther, Hartmann, W., Hauser, A., und Kox, J.[2004] „Mittelstands- finanzierung“, in: *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Heft 4/2004, S.177-181.
- Bundesministerium der Finanzen[2004] „Eigenkapitalquoten deutscher Unternehmen“, in: *Monatsbericht*, August/2004.
- Bundesverband Deutscher Banken[2005] *Mittelstandsfinanzierung – Partnerschaftliche Zusammenarbeit von Unternehmen und Banken*, Berlin.
- Büschgen, Hans E.,[1998] *Bankbetriebslehre*, Betriebswirtschaftlicher Verlag, Wiesbaden
- Coenen, Annette[2005] „Neue Wege sind gefragt“, in: *die Bank*, Heft 5/2005, S.42-45.
- Deutsche Bundesbank[2004] „Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2003“, in: *Monatsbericht*, September/2004.

- Everling, Oliver[2003] „Rating für den Mittelstand“, in: Kienbaum, J., und Börner, C. J., (Hrsg.), *Neue Finanzierungswege für den Mittelstand*, Gabler, Wiesbaden, S.165-188.
- KfW Bankengruppe[2003] „Eigenkapital für den ‚bleiten‘ Mittelstand“, in: *Abschlussbericht*, Frankfurt am Main, Januar/2003.
- Krumnov, Jürgen und Gramlich, Ludwig, (Hrsg.)(1999), *Gabler Bank Lexikon*, Gabler Verlag, Wiesbaden
- Roggemann, Gerhard[1998] „Die Kundenbeziehung jenseits der Kontoverbindung – zur Rolle der Relationship im Investment Banking“ in: Süchting, J. und Heitmüller, H. M., (Hrsg.), *Handbuch des Bankmarketing*, Gabler Verlag, Wiesbaden, S.371-391.
- Hannemann, Ralf[2005] „Strategische Auswirkungen der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung“, in: Becker, A., Gaulke, M., und Wolf, M., (Hrsg.), *Praktiker-Handbuch Basel II*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S.545-562.
- Kastner, Arno[2005] „Basel II aus der Sicht mittelständischer Unternehmen“, in: Becker, A., Gaulke, M., und Wolf, M., (Hrsg.), *Praktiker-Handbuch Basel II*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S.467-508.
- Konesny, Peter[2005] „Veränderungen in der Finanzierungspraxis – Markt- und produktpolitische Konsequenzen aus Basel II“, in: Becker, A., Gaulke, M., und Wolf, M., (Hrsg.), *Praktiker-Handbuch Basel II*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S.563-582.
- Paul, Stephan[2000] „Marketing (in Teil IV. Unternehmensführung in Kreditinstituten)“, in: von Hagen, J. und von Stein, J. H. (Hrsg.), *Obst/Hinter, Gerd-, Bank- und Börsenwesen*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S.1211-1295.
- Pecher, Michael[2003] „Bankinternes Ratingsverfahren“, in: Kienbaum, J., und Börner, C. J., (Hrsg.), *Neue Finanzierungswege für den Mittelstand*, Gabler, Wiesbaden, S.189-200.
- Petersen, Mitchell and Rajan, Raghuram[1994], “The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data”, in: *The Journal of Finance*, March/1994
- Rudolph, Bernd[1998] „Die deutsche Kreditwirtschaft im europäischen Markt“, in: Pohl, H., (Hrsg.), *Geschichte der deutschen Kreditwirtschaft seit 1945*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, S.463-492.
- Süchting, Joachim, und Paul Stephan[1998] „*Bankmanagement*“, 4. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Walkowiak, Anke[2005] „Verbriefungen in Basel II“, in: Becker, A., Gaulke, M., und Wolf, M., (Hrsg.), *Praktiker-Handbuch Basel II*, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S.133-187.
- Wehrli, H., P., and Jüttner, U. [1994] “Relationship marketing in value generating systems”, in: Sheth, J., N., and Parvatiyar (Eds.), *Relationship marketing: Theory, methods and applications*, Atlanta.
- Wolf, Herbert[1998] „Von der Währungsreform bis zum Großbankengesetz(1948-1952)“, in: Pohl, H., (Hrsg.), *Geschichte der deutschen Kreditwirtschaft seit 1945*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, S.59-110.