

Gegenprobe machen. Ich bitte die Herren, die der gegenteiligen Ansicht sind, die Hand zu erheben. — Das ist eine kleine Minderheit, etwa 10 Herren, der Antrag ist also abgelehnt.

Nunmehr darf ich also über die Resolution im ganzen abstimmen lassen, einschließlich dieses Passus, und bitte diejenigen Herren, die für diese Resolution im ganzen sind, die Hand zu erheben. —

Darf ich um die Gegenprobe bitten? — Meine Herren! Ich konstatiere, daß diese Resolution im ganzen einstimmig angenommen worden ist. (Lebhafter Beifall.)

Ich kann somit die Sitzung zunächst schließen, bitte aber, in einer Stunde wieder hier zu sein.

(Schluß: 2 Uhr 15 Minuten.)

## Nachmittagssitzung.

Die Sitzung wird um 3 Uhr 30 Minuten wieder eröffnet.

Vorsitzender: Ich bitte, Platz zu nehmen. Meine Herren! Ich habe mitzuteilen, daß Herr Kommerzienrat Emil Meyer, durch einen Trauerfall in seiner nächsten Familie veranlaßt, leider verhindert ist, sein Referat zu halten, daß an seiner Stelle Herr Geh. Kommerzienrat Leiffmann, Düsseldorf, die große Güte gehabt hat, dieses Referat neben Herrn Dr. Schneider und Geheimrat Frenkel zu übernehmen. Ich bitte ihn, das Wort zu ergreifen zu dem Thema:

### „Stellung und Aufgaben des Privatbankiers im heutigen Wirtschaftsleben“.

Geh. Kommerzienrat Moritz Leiffmann, Düsseldorf: Meine sehr geehrten Herren! Ich möchte die Stellung und Aufgaben der Privatbankiers im heutigen Wirtschaftsleben nicht zur Erörterung bringen, ohne der Entwicklung des Standes in den letzten 40 bis 50 Jahren kurz zu gedenken. Meine Herren! Ich habe mir lange überlegt, ob ich Sie nicht mit diesen Dingen langweilen werde, kam aber zu der Überzeugung, daß viel Lehrreiches in der historischen Entwicklung des Bankwesens liegt, und daß vielleicht in ihrer Erkenntnis manche Herren in den Ansprüchen etwas bescheidener werden und richtig erkennen, was alles wir in der Vergangenheit erreicht haben.

Meine Herren! Wir stehen in bezug auf das Bankwesen, um in einem Bilde zu sprechen, augenblicklich auf einem Berge, ich hoffe dabei, daß wir noch zu viel höheren Spitzen gelangen. Aber, meine Herren, viele von uns sind gewissermaßen mit dem Luftballon hinaufgekommen und wissen nicht, wie schwer es für viele andere gewesen ist, jenen Berg langsam zu erklettern. Meine Herren! Ich schöpfe meine Ausführungen ausschließlich aus meinem eigenen Leben; denn ich bin 1867 Bankier geworden, in einem ganz kleinen Geschäft, und wenn Sie aufmerksam zuhören, werden Sie finden, daß wir in wunderbaren Zeiten leben und gelebt haben und vielleicht werden Sie Ihre Hoffnungen etwas bescheidener

stimmen. Mir selbst kommt es vor, als wenn ich von einem Leben in einem anderen Planeten erzähle, wenn ich Ihnen schildere, wie es damals im Bankwesen aussah. In unserem jetzt so bank- und industriereichen Westfalen gab es damals noch keine einzige Bank. Im Rheinland gab es außer der mit Notenprivilegien ausgestatteten Kölner Privatbank nur den A. Schaaffhausen'schen Bankverein und den Barmer Bankverein. Wohl gab es eine große Anzahl alter berühmter Bankgeschäfte, welche damals schon ein hohes Ansehen hatten und auch zum größten Teil heute noch zu den Zierden der Bankwelt gehören. Zu jener Zeit hatte der A. Schaaffhausen'sche Bankverein schon 7 438 624 Taler Depositen und Kreditoren, der Barmer Bankverein, der viel jünger war, hatte 634 000 Taler Depositen und Kreditoren. Damals gab es aber in jeder Stadt einen kleinen Bankier, welcher das Publikum bediente. Derselbe konnte aber von seinem bankartigen Geschäft allein nicht bestehen. Diese Leute trieben nebenbei Spedition, hatten offene Verkaufsläden und kleine Fabriken. Die großen Banken, die ich genannte habe, hatten genug in den großen Städten zu tun. Das Geschäft auf dem Lande, in den kleinen aufstrebenden Städten, mußte jedesmal ein kleiner Bankier besorgen. Kapitalanlagen von Belang, meine Herren, gab es noch nicht. Wir waren noch sehr arm. Frankfurter Bankiers haben in dieser Zeit die Amerikaner eingeführt, das waren damals mit 6 prozentigen Zinsen ausgestattete Papiere, welche 1863 zu 73 an den Markt kamen. Sie sanken dann in den Kriegszeiten bis auf 37 und wurden später gewissermaßen populär und bildeten den Grundstock zu manchem bürgerlichen Vermögen. Das war eine der ersten und glücklichsten Kapitalanlagen, die in den 60 er Jahren gemacht wurde; denn im großen und ganzen waren namentlich im Westen Deutschlands noch keine großen Vermögen vorhanden. Besser war es in Mitteldeutschland, wo schon recht stattliche Vermögen vorhanden waren. Aber der jetzt so reiche Westen war recht arm. Es gab Leute, die noch nie einen Millionär ge-

sehen hatten. Damals war allerdings ein sogenannter Millionär ein Mann von mindestens 20 000 Talern, während die heutigen Millionäre doch mindestens 100 000 M. haben (Große Heiterkeit). Schon damals aber haben die Leute gut gelernt, wie man bei den Bankiers borgt. Der damalige Bankkredit und Wechselverkehr spielte sich für die Industrie hauptsächlich in Wechseln ab, die über 49 Taler, 29 Sgr. 11 Pf. lauteten, sie wurden aber für 50 Taler bewertet. Es fehlte an dieser Summe der eine Pfennig, weil diese Wechsel stempelfrei waren und die Banken Wechsel unter 50 Talern grundsätzlich niemals akzeptierten. Dadurch bildeten sie gewissermaßen einen Personalkredit für den Aussteller, der aber von diesem Kredite einen sehr ausgiebigen Gebrauch machte. Man zog die Wechsel auf Firmen in den nächsten Bankplätzen, um sie bei Verfall zu decken, was in der Regel in gewissenhafter Weise geschah. Deshalb konnte man mit diesen Wechseln die Meister lohnen, welche ihrerseits die Wechsel bei Warenankäufen in Zahlung gaben; außerdem durften die Gewerbetreibenden Kohle und Eisen auf jene Weise bezahlen. Die Wechsel kamen dann schließlich in die Portefeuilles der genannten kleineren Bankiers, welche ihrerseits, soweit sie diese Wechsel nicht zu Zahlungen in ihrem eigenen Geschäfte verwerteten, dieselben häufig an ein größeres Bankgeschäft schickten, um sich dagegen ein langes Akzept geben zu lassen, welches dann die preußische Bank diskontierte. Mit dieser kleinen Mosaikarbeit sind manche, später große Existenzen aufgebaut worden, während die Bankiers selbst damals mit einem recht bescheidenen Nutzen zufrieden sein mußten. Diejenigen, welche auf diese Diskont- und Einlösungsgeschäfte allein angewiesen waren, haben zum Teil ihre Verwaltung so sparsam betrieben, daß sie die Briefumschläge umdrehten, um sie ein zweites Mal zu verwenden und daß sie den Siegelack von eingehenden Geldbriefen zu einer weiteren Verwendung sammelten. Aus diesen kleinen Anfängen ist manches große Bankgeschäft entstanden.. Vielleicht sind manche unter Ihnen, die dieses bescheidene Wesen noch miterlebt haben, wie dies bei mir der Fall ist.

Meine Herren! Wie war der Barverkehr damals? In den kleinen Plätzen hatte so ein kleiner Bankier täglich für 2—3000 Taler Wechsel einzuziehen. Kassenboten kannte man noch nicht. Der junge Mann ging in die Stadt, und wenn er abends zurückkam, hatte er in seinem Sack Friedrichsdor, Louisdor, Napoleonsdor, Pistolen und Dukaten, auch verschiedene andere Goldmünzen. Die Dukaten waren meistens beschnitten, und der Jüngling mußte eine Wage bei sich haben, um für jedes fehlende As den nötigen Abzug zu machen. Mit dem Silber war es noch viel schlimmer. Es gab Franken, österreichische, süddeutsche und holländische Gulden, es gab Brabanter

Krontaler, französische Krontaler, und es gab polnische 10-Groschen-Stücke, die 2 Groschen weniger wert waren, dann 2½ Groschenstücke, sogenannte Kastemännchen, kamen diese aus Braunschweig und hatten ein Pferd auf der Wappenseite, so waren sie 6 Pfennig weniger wert. Dann gab es ganz blinde Geldstücke. Sie wurden nach dem Minimalwert geschätzt, den sie hätten haben können. (Heiterkeit) Mit den Banknoten, meine Herren, war es sehr schlimm. Was darauf stand, konnte man nicht lesen und sie galten dann für einen Taler. (Große Heiterkeit) Stellenweise waren sie, wie die Schwarzburg-Sondershauser, so schwarz, daß der Schmutz doppelt so schwer war wie die Banknoteselbst. (Große Heiterkeit) Kam nun so ein junger Mann abends nach Hause, so wäre es schlimm gewesen, wenn die Kasse nicht gestimmt hätte. Und diese Arbeiten besorgten sehr junge Menschen, ich selbst z. B. im Alter von 14 Jahren. Wenn ich das heute erwähne, so tue ich es nur, um die verehrten Herren einmal zum Nachdenken darüber anzuregen, ob nicht die jungen Leute heute viel zu spät in das praktische Leben hineinkommen. Sie sind schon verdorben für praktische Arbeit, wenn sie anfangen, und man kann mit Recht sagen: Die jungen Leute müssen Zeit und Übung haben, den Berg hinaanzusteigen, sie dürfen nicht mit dem Luftballon hinaufkommen, und wenn wir jetzt viele Fehler im Bankwesen gemacht sehen, so liegt dies nicht zum wenigsten daran, daß viele Herren als fertige Bankiers in die Arbeit hineinzukommen wähnen, wenn sie mit Theorien vollgepackt sind.

Meine Herren! Sie sehen, daß damals schon eine gewisse Ameisenarbeit der Bankiers im Schwunge war. Zu jener Zeit hatten wir einschließlich der Preußischen Bank und der Zettelbanken nur 47 deutsche Banken, diese hatten in 1869 zusammen 95 233 920 Taler Depositen und Kreditoren. Rechnet man die Preußische Bank mit 24 722 578 Talern ab, so verblieb ein Betrag von rund 70 000 000 Talern. Damals, um das Ende des Jahres 1869, hatten die Privatbankiers in Berlin, Hamburg, Frankfurt, und zwar an jedem einzelnen Platz für sich, viel mehr Depositen als die sämtlichen deutschen Aktienbanken zusammen.

Diese Sachlage änderte sich so ungeheuer, daß ich einen Sprung in die neue Zeit machen will, indem ich erwähne, daß am 31. Dezember 1898 die Depositen aller deutschen Aktien-Banken einschl. der Reichsbank auf die Summe von 3 663 072 496 M. angewachsen waren oder abzüglich der Reichsbank mit 438 Millionen auf 3 225 Millionen und daß die Depositen aller Banken, 390 an Zahl, einschl. ihrer 573 Zweig-Niederlassungen, am 31. Dezember 1911 — die Hypothekenbanken und die Reichsbank ausgeschlossen — 10 180 277 000 M. betrugen. Selbstverständlich hat eine so ungeheure Entwicklung bei

den Privatbankiers nicht stattgefunden. Eine Schätzung der Entwicklung ihrer Kapazität ist vollständig unmöglich. Aber, meine Herren, ich habe im Jahre 1902 doch einmal eine gewisse Feststellung gemacht, welche sehr interessant ist. Ich habe das Reichsbankdirektorium gebeten, einmal zu ermitteln, wieviel Depositen die Privatbankiers und wieviel die Aktienbanken bei der Reichsbank hätten. Wenn sie diese Ziffern hören, werden Sie vielleicht einsehen, daß der Kleinmut der Bankiers gegenüber den Banken zu weit geht. An diesem Tage hatten die Aktienbanken ein Giro-Guthaben von 92 093 406 M. Die Depositen der Privatbankiers an diesem Tage betrugen 81 520 504 M. Also der Unterschied war nicht groß. Eine Feststellung vom heutigen Tage zu bringen, war mir leider nicht möglich, denn es fehlte hierzu die Zeit, da ich erst kürzlich mit der Einladung beehrt wurde, heute vor Ihnen reden zu dürfen.

Nach dieser Abschweifung komme ich auf die weitere Entwicklung des Bankgeschäftes nach 1870 zurück. Der Krieg von 1870 brachte so schnell glückliche Siegesnachrichten, daß das damals ohnehin kleine Bankgeschäft von schweren Erschütterungen bewahrt wurde. Diese Beobachtung kann aber keine Grundlage für unsere jetzigen Verhältnisse im Finanzwesen bilden, denn das Bankgeschäft vor 1870 war nach meiner Schätzung nur etwa 2 % so groß wie das heutige. Die ganze Lage des Bankgeschäftes und des wirtschaftlichen Lebens überhaupt bekam erst einen plötzlichen Aufschwung, als 1871 die französischen Milliarden ins Land kamen und damit Deutschland ein Geld zugeführt wurde, das es so plötzlich nicht vertragen und nicht normal verdauen konnte. Der Unternehmungsgeist wuchs schneller und schneller, die Wogen stiegen höher, und schon damals wurde der erste Kern zu der heutigen Entwicklung des Wesens von Banken und Bankiers gelegt. Die alten Bankiers waren weder in der Lage, noch gewillt, die Vorschüsse zu geben, die unser Wirtschaftsleben, die Industrie und hauptsächlich die Spekulation erforderten. Damals stellten sich die ersten Ansätze zur Demokratisierung des Bankgeschäftes ein. Meine Herren! Die heutige Lage ist keine Aristokratisierung, sondern eine Demokratisierung des Bankgeschäftes. Große und kleine Besitzende mußten ihr Geld damals in Aktien anlegen, sonst wäre die Entwicklung, wie wir sie haben, nie gekommen. Von 300 M. an beteiligte sich die ganze Bevölkerung an der Übernahme von Aktien neuer Unternehmungen, namentlich im Bankwesen. Sie war sich nicht bewußt, daß sie damit ein volkswirtschaftliches Werk von hoher Bedeutung verrichtet und wie so oft, ist bei einer wüsten Spekulation damals mancher Grundstein zu wertvollen Bauten gelegt worden. Wenn ein paar prominente Köpfe am Morgen eine Bank gründeten,

waren die Aktien, die morgens 110 standen, abends oft bereits auf 130 gestiegen. Viele von diesen Banken sind zugrunde gegangen, andere haben einen guten Leiter gehabt, der das Geschäft in unsere Zeit hinübergerettet hat. Es war die Profitsucht, die diese Schöpfungen errichtet hat, aber aus dieser Profitsucht, die ja ihre großen Schattenseiten hat, ist doch auch manches Gute entstanden und gerettet worden. Viele der heutigen Banken sind aus den Gründungen der 70 er Jahre entstanden. Ich kann, aus der Erinnerung schöpfend, feststellen, daß zu jener Zeit der tollsten Ausschreitungen die Privatbankiers sich großartig gehalten haben. Sie haben die rapide Entwicklung von hoher Warte aus beobachtet, fast alle haben sich dem Gründungsschwindel ferngehalten, haben vielmehr eine weise Zurückhaltung walten lassen und sich in die neue Zeit hinübergerettet. Von 1872 bis Mitte 1873 zahlte die Börse jeden Zinssatz, 10, 15, 20 Prozent. Die Banken haben aber damals nicht mehr als 4 % Zinsen vergütet. Sie haben die Geschäfte, ich meine den Kampf um Reportgelder, die leider heute gemacht werden, und auf die ich zurückkomme, nicht gekannt. Sie haben ihren Zinsfuß stabilisiert und haben die hohen Überschüsse, die sie in den Zinsen machten, als Reserven betrachtet, was auch zu allen Zeiten durchaus notwendig ist. Eine jüngere Generation beutete die Zinsverhältnisse dadurch aus, daß sie gegen Sicherheiten lange Trassierungen auf die Großbanken vornahm, welche schließlich ihren Weg in die Preussische Bank fanden, da ein Privatkonten nicht mehr bestand, bis eines Tages das leitende Institut die Hereinnahme dieser Wechsel plötzlich und völlig ablehnte.

Das war eine Warnung an die Geschäftswelt, und die meisten Bankiers haben sich auch diese Warnung zunutze gemacht. Aber die Warnung wirkte leider nur kurze Zeit. Nach einigen Tagen der Unterbrechung der Spekulationswut ging es mit den Börsenpreisen wieder höher und immer höher, bis im Mai 1873 der berühmte Wiener Krach ausbrach, bei welcher Gelegenheit sich ein erheblicher Teil der Wiener Börsenbesucher als fallit erklären mußte. Die Krisis griff auf Deutschland über und zeitigte eine schlimme Zeit von langer Dauer. Die Schlote rauchten nicht mehr, die Kurse stürzten. Es war so schlimm, daß z. B. der Preis der damals größten deutschen Bank, nachdem er bereits 100 % verloren hatte, an einem Montag ohne jeden Übergang mit einer 50 Prozent niedrigeren Notierung einsetzte, als er an der Samstagsbörse geschlossen hatte. Die Öfen brannten ihre Ziegel wegen fehlender Löhnung nicht fertig, über halb ausgebrannten Ziegelöfen weideten Kühe, als das Gras darüber gewachsen war. Die ersten Hypotheken wurden nicht mehr durch den Verkaufswert der Häuser gedeckt,

und Kokskohlen z. B., die heute 11 bis 12 M. die Tonne kosten, wurden zur Beschaffung von Löhnungsmitteln bis zu einer Mark herunter sogar in Jahreskontrakten verschleudert. Meine Herren! Wer das nicht miterlebt hat, wird es kaum glauben, aber ich erzähle Erlebnisse. Nur die westfälischen und rheinischen Gewerke hielten in ihrer Zähigkeit unsere Kohlenindustrie in Gang. Das war der wichtige Herd, an dem später und bis heute die Feuer unserer Industrie gebrannt haben. Das war die beste Reserve, die gerettet wurde. Die Gewerke verkauften Hab und Gut, verpfändeten ihr Land, um die Löhne heranzuschaffen, denn sie zweifelten nicht, daß es ihnen einst wieder gutgehen werde. Aber sie hatten die Rechnung doch falsch gemacht. Es kam doch die Zeit, da sie das letzte Opfer hingegeben hatten und nicht mehr weiter konnten. Da waren es zwei Banken, die mit Hilfe von vielen Dutzenden Privatbankiers die Schaffung und den Vertrieb der Grundschuldbriefe übernahmen. Auf die Zechen und deren Grundbesitz wurden größere Summen von Grundschulden aufgenommen und untergebracht. Das waren die Vorläufer der späteren Partialobligationen. Diese waren 6 prozentig und wurden meist zu 85 bis 95 untergebracht. Damals war es die Ameisenarbeit einer großen Anzahl kleinerer Bankiers, welche die Industrie vor dem Untergang rettete. Sie haben der späteren Großindustrie das Brot erhalten, sonst wären wir vielleicht 10 bis 20 Jahre später in die wirtschaftliche Entwicklung gekommen, die wir erlebt haben.

Meine Herren! Als die Not am größten war, kam die deutsche Zollgesetzgebung. Langsam aber sicher erhob sich, endlich geschützt vor dem englischen Wettbewerb, die deutsche Industrie, und seit dieser Zeit, seit 1879, haben wir einen ungeahnten Aufschwung erlebt, der nur hin und wieder kurze Zeit unterbrochen wurde, wenn politische Wolken am Himmel aufzogen oder der Geldmarkt durch ein Übermaß von Unternehmungslust in Beengung geriet. Um diese Zeit wurden immer größere Bankkapitalien nötig, und zwar diesmal nicht aus Gründen der Agiotage, sondern aus Gründen des wirklichen dringenden und drängenden Bedarfs.

Meine Herren! Ich will Ihnen nun sagen, wie der Zahl nach die Entwicklung von Banken und Bankiers vor sich gegangen ist, Ziffern, die vielleicht einige Herren befriedigen, andere mit Bedauern erfüllen werden. Von den 1870 vorhandenen gewesenen Privatbankgeschäften bestehen zurzeit noch 578, von den damals gezählten Banken unter Einrechnung der Filialen noch 65.

Es waren an das Reichsbankgirokonto unter Mitzählung der Zweigniederlassungen angeschlossen:

im Jahre 1891	1211 Privatbankgeschäfte	215 Banken
im Jahre 1902	1386	472
im Jahre 1911	1323	963

Hieraus ergibt sich, daß das Privatbankgeschäft der Zahl nach in den letzten 20 Jahren um nur 10 % gestiegen ist, die Aktienbanken dagegen sind nahezu auf das Fünffache angewachsen; es ergibt sich ferner, daß in den letzten 10 Jahren bei den Privatgeschäften ein Rückgang zu zählen ist, während die gleiche Periode bei den Banken eine Verdoppelung zeigt; in allen Fällen sind allerdings auch bei den Banken sämtliche Niederlassungen mitgezählt worden. Hinter der Vergrößerung der Anzahl der Banken mußte die Entwicklung der Privatbankiers zurückbleiben, denn die Summen, welche zur Bedienung des Verkehrs in unserer Zeit nötig sind, nahmen einen immer größeren Umfang an, und es gehört auch zu einem Bankgeschäfte, welches wirtschaftliche Funktionen erfüllen soll, heute ein sehr großes Kapital. Die Reihe der selbständigen Bankfirmen ist immerhin noch eine stattliche, und ferne ist noch die Zeit, wo der letzte Privatbankier im Museum gezeigt wird, aber diese zögernde Entwicklung wird so lange fortgehen, wie die Rentabilität nicht anwächst, und wie die Rente nicht die reichgewordenen Kreise unserer Großindustrie in stärkerem Maße veranlaßt, die Mittel dem Bankverkehr als Berufsbranche zu widmen. Aber was man nicht messen kann, ist die finanzielle Kraft der Privatbankiers, und diese ist sicher im Durchschnitt bedeutend höher als früher, denn an großen Plätzen können sich Bankiers ohne Millionenmittel kaum mehr behaupten.

Noch nie hat die Welt eine Bewegung gesehen, wie sie der Geldmarkt bei uns in diesen 30 Jahren durchgemacht hat, dank der ruhigen und zielbewußten Entwicklung unseres Volkes und besonders dank der Friedensliebe unseres Herrschers. Die Bodenschätze der Heimat, welche bis dahin unentdeckt in der Erde schlummerten, wurden entdeckt und nutzbar gemacht. Der Gewerbefleiß fand ein lohnendes Feld seiner Tätigkeit im In- und Ausland, in allen Teilen der Welt. Bei dieser Bewegung ist der deutsche Bankierstand nicht zu kurz gekommen, nicht zu kurz an Leistungen und nicht zu kurz an Erfolgen. Wer diese nicht erzielt hat, trägt selbst die Schuld, denn jeder hat dasjenige Geschäft, welches er selbst aufgebaut hat.

Trotzdem verkenne ich nicht, daß jetzt ernste und stets wachsende Schwierigkeiten für den Privatbankier vorhanden sind. Wenn sich die Banken mit einem zu kleinen Geschäftsgewinn begnügen, wenn sie viele Geschäfte, ohne dazu genötigt zu sein, sozusagen umsonst machen, dann kann es auch dem Bankierstande nicht gutgehen. Wir müssen deshalb sehen, ob wir ermitteln können,

worin die Gründe für den Rückgang der Rentabilität liegen und namentlich auch, warum unsere Banken trotz ihrer ungeheuren Reserven in ihren Erträgen so sehr gegen die englischen Banken zurückstehen.

Meine Herren! Ich glaube, der Grund liegt in erster Linie in der Art der Zinsenrechnung, wie sie zwischen den Banken und dem Publikum besteht. Es liegt sicher auch im Interesse der Banken und auch der Privatbankiers, wenn die Differenzierung der Höhe der Provisionen zwischen dem Publikum und den Banken einerseits und zwischen den Großbanken und den Bankiers andererseits eine viel größere werden würde. Einem Privatbankier braucht heute gar nichts mehr daran zu liegen, ob er eine Börsenorder von 20 oder 30 000 M. bekommt, wenn er die Leute mit  $\frac{1}{2}$  pro Mille oder noch weniger Zwischengewinn bedienen muß; dann bleibt ihm in Wirklichkeit netto kein Groschen übrig. Man vergißt im Geschäft häufig, die Spesen zu rechnen, die immer mehr wachsen, wenn wir unser Personal anständig bezahlen wollen. Das wollen wir aber doch einmütig.

Ich will nun zeigen, wie die Differenz in den Bankgewinnen in England und hier ist. Es haben die 8 großen deutschen Banken, die ihren Sitz in Berlin haben, im Jahre 1910 durchschnittlich 8,3125 % Dividende bezahlt, im Jahre 1911 8,375 %. Wenn Sie nun rechnen, daß außer dem Nennwert die großen Reserven mitarbeiten, welche die Aktionäre teilweise selbst mit dem Aufgeld für neue Aktien bezahlt haben und welche teils aus Geldern der Aktionäre, aus unverteilten Gewinnen herrühren, so ermitteln Sie einen Prozentsatz von etwa 5 %. Dafür wird die große Intelligenz aufgewandt, die bei den Banken schlummert, die besten Leute des Landes werden aufgesucht, und dabei leben wir in einer aufstrebenden Zeit; was soll da werden, wenn wir einmal schlechte Zeiten haben?

Nun will ich zeigen, wie es in England ist. Während der Durchschnittskurs der erwähnten 8 großen deutschen Banken im August 155,10 % betrug, hatten die 12 englischen Banken, die in London ihre Heimat haben, im August einen Durchschnittskurs von 283 %, und sie haben im Jahre 1910 14,87 und im Jahre 1911 15,12 % durchschnittlich an Dividende verteilt. (Hört! Hört!) Das ist annähernd das Doppelte der deutschen Banken. Es ist gewiß nicht zu verkennen, daß die englischen Banken älter sind und im Durchschnitt höhere Reserven haben, die allerdings nicht genau zu vergleichen sind, weil unsere deutschen Freunde viele stille Reserven haben, die sich der Ausrechnung entziehen. Aber die englischen Banken hatten in den letzten Jahren kolossale Verluste an ihren An-

lagepapieren, die bei uns auch vorhanden waren, aber in viel bescheidenerem Maße.

Meine Herren! Die Zinsbedingungen unserer Banken bedürfen ebenso wie die der Sparkassen einer ernstlichen Revision. Wenn die Sparkassen den Einlegern 4 % geben, braucht kein Mensch Konsols zu kaufen. Flüssige Reserven sind dazu bei manchen Sparkassen nicht vorhanden, bei uns haben wir Sparkassen mit 20 Millionen Einlagen, die in die größte Verlegenheit kommen würden, wenn sie schnell einige 100 000 M. schaffen sollten. Meine Herren! Ich bin überzeugt, daß wir in Deutschland einzelne Banken haben, die auf der einen Seite durch Akzeptgewährung dem einen Kunden das Geld billiger beschaffen, als sie es dem anderen Kunden, der es für gewisse Fristen deponiert, verzinsen. Sie können einwenden, daß sie die eigenen Akzepte nicht ankaufen, sondern als Reserve die Akzepte anderer Banken erwerben. Das ist aber für die Zinskalkulation dasselbe. Sie geben der Industrie Geld gegen Akzept und nehmen die Akzepte der anderen Banken dagegen als flüssige Reserve. Dieses Geschäft ist unpraktisch und unlogisch. Ich weiß, daß viele Herren das nicht billigen, aber keiner zeigte bisher den Willen, sich durchzusetzen und die anderen zu zwingen, in dieser Beziehung anders als seither vorzugehen. (Bravo!) Die englischen Banken sagen bei jeder Diskontänderung: Wir zahlen so oder so viel Zinsen, das ist dann Gesetz, da schließt sich keiner aus. Sie sind ein dem ähnliches Vorgehen Ihrem eigenen Berufe schuldig, Sie müssen stark werden in erster Linie durch Zinsgewinne, Sie sollen und müssen in gefragten und gezahlten Zinsen weit mehr Spielraum haben. Der Unterschied zwischen den gezahlten und den geforderten Zinsen ist jetzt viel zu klein. Meine Herren! Die Großindustrie, die die Millionen liegen hat, verlangt die hohen Zinsen gar nicht, sie bekommt sie nur, weil jeder in dem Revier des andern auf die Jagd geht. (Lebhaftes Bravo!) Die Herren brauchen nur zu wollen, es sind vielleicht 12 Herren, wenn die es wollen, ist die Einigkeit erreicht. Meine Herren! Ein Verdienst an den Zinsen von  $\frac{1}{10}$  der Zinsen ist Verlust, Sie müssen doch Ihr Personal bezahlen. Die Reports, welche erzielt werden, dürfen keinerlei Gemeinschaft haben mit den Zinsen, welche sie zahlen. Es hat früher niemand solche Zinsen jemals erwartet. Und wenn ein industrielles Unternehmen etwa 15 Millionen liegen hat und es bekommt auf bequeme Weise 5—6 % Zinsen, so nimmt es auch keine Konsols oder andere Anlagewerte. Die Banken werden ihre Konsols und Anleihen anderer Herkunft los, wenn sie weniger Zinsen geben. Da liegt der Hase im Pfeffer. Es handelt sich nicht um die Privatbankiers, es sind in erster Linie die Banken, die das angeht. (Bravo!) Wenn an den



Zinsen nur  $\frac{1}{10}$  verdient wird, sind die Banken auch nicht in der Lage, ohne Verlust so große Barbestände zu halten, wie es erwünscht ist. Wenn sie aber 2 % am Zinsfuß verdienen, wie das früher Regel war, so können sie das. Es gehört nur dazu, daß die wenigen Banken einig sind. Das ist eine Kleinigkeit. Sie brauchen nur den guten Willen zu haben. Es braucht keiner zu stolz sein. (Beifall.) Es muß das einmal öffentlich gesagt werden, ich habe mich in dieser Richtung schon außerhalb dieser Tagung bemüht, aber keine Gegenliebe gefunden. Was ich hier einwende, geschieht nicht bloß für die Bankiers, sondern in erster Linie für die Banken selbst.

Die Banken müssen übrigens es auch verhindern, daß sich die Bankiers schließlich zu einer gemeinschaftlichen geschäftlichen Vertretung absondern.

Wir leben in der Zeit der Syndikate, und wenn das Bedürfnis stärker wird, dann kommen die Banken in Gefahr, in den Bankiers ihre besten Kunden zu verlieren. Ich sage das nicht ohne Grundlagen, habe vielmehr in den letzten Wochen die Erfahrung gemacht, daß diese Sache in der Luft liegt. Meine Herren! Wenn der Privatbankier auch nur 5—6 % Dividende verdient, braucht er nicht mehr Bankier zu spielen, das kann jeder von Ihnen erzielen, ohne die Sorgen und Mühen eines Geschäftes zu haben. Ich meine, meine Herren, die Banken sollen sich das ernstlich überlegen.

Ich erwähne noch einen anderen Umstand. Die Banken und Bankiers übernehmen jetzt die Anleihen der Städte, Staaten und Korporationen mit einem Nutzen von etwa  $\frac{1}{4}$  %, der reichlich aufgezehrt wird durch Spesen und durch die Kosten für die Aufrechterhaltung des Kurses. Dagegen will ich aber nichts einwenden, und da können auch die Privatbankiers helfen, denn das geschieht im Interesse des Gemeinwohls. Aber für das eigentliche Geschäft und insbesondere für das Zinsgeschäft soll der Gewinn so sein, daß für ernste Zeiten Reserven geschaffen werden können, bei den Banken wie bei den Privatbankiers.

Nun gibt es viele Gründe, die es notwendig erscheinen lassen, daß wir neben der Schaffung und Fortentwicklung der Großbanken einen gesunden Privatbankierstand haben und behalten, der auch sein Brot findet. Es ist ja ein Vorteil, daß die Banken sozusagen eine ewige Lebensdauer haben, daß beim Todesfall des Leiters keine Lücke eintritt. Aber bei den Privatbankiers ist doch die Bedienung eine andere. Sie ist individuell und pflegt nur von Generation zu Generation zu wechseln. Der Privatbankier geht auf die Verhältnisse der Familie, des Haushalts, des Geschäftes ein. Er hat viel persönliches Mitempfinden für seinen Kunden,

er kann als ständiger Ratgeber den treuen Kunden bei seiner Kapitalanlage im In- und Ausland und beim Aufbau seines Geschäfts bedienen. Ich habe noch nie gehört, daß eine Bank ein liebendes Herz oder eine schlaflose Nacht gehabt hat. (Heiterkeit.) Bei einem Privatbankier kommt das sehr oft vor im Interesse eines Kunden. Viele Privatbankiers haben Existenzen in die Höhe gebracht, die heute zu den besten des Landes gehören. Man mag sagen, daß das dann aus Selbsterhaltungstrieb oder aus Gewinnsucht geschehen sei. Ich könnte aber viele Fälle anführen, wo dies aus herzlicher Anteilnahme am Mitmenschen geschah. Meine Herren! Eine Bank kann und darf dies nicht. Der Direktor einer Bank verfügt ausschließlich über fremde Mittel. Er darf dem Zuge seines Herzens nicht immer so folgen, wie er gern möchte, er ist streng gebunden, weil er eben nicht mit eigenem Geld arbeitet, sondern das fremde wagen mußte. Nun sind mir in den jüngsten Tagen noch viele Klagen über die Filialen und Depositen-Kassen zugetragen worden. Ich hoffe, daß die Herren, die sich in dieser Hinsicht Material gesammelt haben, selbst zu dem Thema reden werden. Mir war die Zeit zu kurz, um die Übelstände zu prüfen. Bei meinen Einwendungen gegen die hohen Report-Zinsen machte man allerdings auch mir gegenüber den Geschäftseifer der Filialen verantwortlich. Eine Bank und deren Filialen und Depositenstellen sind für mich aber ein Körper und eine Seele. (Beifall.) Wenn das nicht mehr der Fall ist, muß m. E. das Personal anders instruiert oder anders ausgewählt werden.

Ich komme nun auf den Umstand zu sprechen, daß viele Bankgeschäfte heute von den Großbanken aufgesogen werden. Ich halte das nicht für ein Unglück. Es ist das eine Reserve für den Privatbankier. Wenn er selbst keinen intelligenten Nachwuchs oder keinen intelligenten Verwandten hat, dem er im Alter seine Firma anvertrauen kann, dann ist es viel besser, die Firma kommt an eine lebensfähige gesunde Bank, als daß sie einem Stümper anvertraut wird. Es ist nach meinem Geschmack ganz gut, daß jene Möglichkeit vorhanden ist. Ich habe aber in letzter Zeit die freudige Entdeckung gemacht, daß viele reich gewordenen Kapitalisten ihre Kinder gern in gut geleitete Bankhäuser als Gesellschafter eintreten lassen. Allerdings muß der Bankier in der Lage sein, diesen Reflektanten gute Bilanzgewinne zu zeigen. Ich fürchte, meine Herren, wir werden das in Zukunft nicht können, wenn nicht die Verhältnisse der letzten Jahre einen gründlichen Wandel erfahren. (Sehr richtig!)

Meine Herren! Als eine schöne Aufgabe für den Privatbankier, die ihm in Gegenwart und Zukunft noch reserviert ist, halte ich die wirtschaftliche Betätigung in unseren Kolonien. In den Kolonien

sind in den ersten Jahren viele Gelder verloren gegangen. Es mehren sich aber die Anzeichen, daß wir doch Gelder mit hoher Verzinsung in unseren Kolonien unterbringen können, wenn wir die Sache richtig anfassen. Wir dürfen nicht ohne persönliche Kenntnissnahme das eigene Kapital und das unserer Klienten aufs Spiel setzen. Ich rate deshalb: Schicken Sie Ihre Söhne recht jung unter Leitung tüchtiger Persönlichkeiten aus den Hansastädten hinaus in das überseeische Deutschland. Sie werden sich dort den Segen des Landes verdienen und selbst auch glückliche Erfolge haben. Ich habe Anzeichen, daß das ein Gebiet für die Zukunft ist, das unseren Privatbankiers vorbehalten bleiben sollte. Es würde ein Glück sein, wenn wir es lernen würden, das Brot unseres Volkes aus eigener Frucht zu backen. Die Möglichkeit ist vorhanden, wenn das Kapital unter sachverständiger Anleitung und guter Erfahrung auf die richtigen Wege geführt wird.

Nun möchte ich zum Schluß meinen Herren Kollegen, den Privatbankiers, trotz meines Wohlwollens für die Großbanken, das wirklich vorhanden und augenblicklich nur durch die erwähnten Mißstände unterbrochen ist — denn die Banken sind uns notwendig für die Entwicklung des Landes und seiner Wirtschaft — den ernstesten Rat geben, sich dauernd von den Großbanken unabhängig zu erhalten: Halten Sie in Ihrem Geschäft nur das Kapital beschäftigt, das Sie absolut für den Betrieb notwendig haben. Ein Bankier soll meines Erachtens die erzielten Bilanz-Gewinne, soweit er sie nur eben entbehren kann, einer gesonderten Verwaltung außerhalb seines Geschäftes zuführen, um sich so die erforderlichen flüssigen Reserven zu schaffen. Er soll aber nicht mehr, als nötig, in seinem Geschäft arbeiten lassen, damit er nicht eines Tages von der Tatsache überrascht wird, daß er Kunden über die Zulänglichkeit seiner Mittel hinaus angeworben hat.

Die alten Bankiers haben dies immer verstanden und haben deshalb auch ein so langes Leben erreicht. Die Bilanz einer Bankfirma soll nur das Vermögen zeigen, welches im Geschäft arbeitet, dagegen soll der Bankier danach streben, unabhängiges Kapital abseits zu verwalten.

Ich wünsche Ihnen allen, soweit Sie das nicht erreicht haben, daß Ihnen dies recht bald gelingt. Außerdem wünsche ich Ihnen alle übrigen Eigenschaften, welche für einen Bankier nötig sind, der sich durchsetzen will: Schlau muß derselbe sein wie der Fuchs, vertrauenswürdig wie der Beichtvater, und Nerven muß er haben wie Schiffstau. (Große Heiterkeit.) Meine Herren! Daß aber fürderhin Banken und Bankiers Hand in Hand miteinander die Bankinteressen als gemeinsame verfolgen, dafür weiß ich zurzeit keine bessere Obhut als den Centralverband des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes.

Die getrennten Interessen müssen unter seiner Oberwacht zu gemeinschaftlichen vereinigt werden, und nach außen darf die gesamte Bankwelt nur als eine Körperschaft erscheinen. In diesem Sinne gestatte ich mir vier Resolutionen vorzuschlagen und Ihrer Beschlußfassung anheimzugeben, indem ich Sie, geehrte Herren, um Ihre besondere Aufmerksamkeit für die eingehende Begründung bitte, welche die nachfolgenden Herren Redner diesen Resolutionen noch widmen werden.

Die Resolutionen haben folgenden Wortlaut:

#### **Resolution:**

1. *Der Bankiertag spricht die Überzeugung aus, daß auch im gegenwärtigen und künftigen deutschen Wirtschaftsleben der Privatbankier nicht nur eine Existenzberechtigung hat, sondern sich als ein unentbehrliches Glied unserer Bank-, Börsen- und Kreditorganisation darstellt. Wenn auch die hier, wie auf vielen anderen Gebieten, zur Kapitalkonzentration hindrängende wirtschaftliche Entwicklung manche Zweige des Bankgeschäfts mehr den Banken und einzelnen denselben an Kapitalkraft gleichstehenden oder nahekommenden großen Privatbankhäusern zuweist, so bieten doch andere Geschäftsarten, wie namentlich das Effektenkommissionsgeschäft und der Effektenhandel, die Vermögensverwaltung und die Beratung des anlagesuchenden Publikums, die Kreditgewährung an Gewerbetreibende und die Beteiligung an der Finanzierung industrieller Unternehmungen auch dem kleineren und mittleren Bankier ein Feld ausgiebiger Betätigung und ausreichende Verdienstmöglichkeiten. Das Verschwinden des Privatbankiers aus diesen Geschäftszweigen würde auch für die Allgemeinheit einen erheblichen Nachteil bedeuten.*

2. *Der Bankiertag spricht sich auch im Interesse der Erhaltung eines kräftigen Privatbankierstandes für die Förderung aller Bestrebungen aus, welche auf die Schaffung und Sicherung angemessener Geschäftsbedingungen im Bankverkehr, sowie auf die Bekämpfung von Ausschreitungen im bankgeschäftlichen Wettbewerb gerichtet sind. Spezielle Vorschläge nach diesen Richtungen zu machen, wird Aufgabe der zu IV 1 der Tagesordnung zu wählenden Vertrauensmännerkommission sein.*

3. *Der Bankiertag erhebt für den Privatbankierstand nicht den Anspruch auf Staatshilfe, er erwartet jedoch, daß bei gesetzgeberischen und administrativen Maßnahmen des Reichs und der Bundesstaaten auf dem Gebiet des Bank-, Börsen-, Steuer- und Gewerbes, die Wirkung derselben auf die Existenzbedingungen der kleineren und mittleren Bankfirmen in größerem Maße berücksichtigt werden möge, als dies bisher der Fall gewesen ist.*

4. *Der Bankiertag erkennt an, daß die erfolgreiche Vertretung der gemeinsamen bankgewerblichen*

*Interessen durch den Centralverband des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes auch den Privatbankiers nach vielen Richtungen zugute gekommen ist. Er spricht den Wunsch und die Erwartung aus, daß der Centralverband den Interessen der Privatbankiers auch künftig, namentlich durch Unterstützung von Bestrebungen, wie den zu 2 erwähnten, besondere Berücksichtigung angedeihen lassen wird.*

Meine Herren! Möge die Tagung außer der Aufklärung über die in allen Zeiten sichtbar gewesene Wichtigkeit des Bankierstandes auch den Weg zeigen, wie er groß und mächtig auch in Zukunft bleibt zum Segen des Landes und zum Vorteil zugleich für die Banken, die mit dem Bankier Hand in Hand die materielle Wohlfahrt des Landes zu schützen und zu mehren berufen sind. (Lebhafter anhaltender Beifall.)

Vorsitzender: Sehr verehrter Herr Geheimrat! Ich bitte Sie, mir zu gestatten, daß auch ich Ihnen unser aller wärmsten Dank nochmals ausspreche. Sie haben uns Ihre großen persönlichen Erfahrungen und Kenntnisse und auch die Beschwerden, die zu erheben sind, in so belehrender und gleichzeitig in so freimütiger Weise mitgeteilt, daß wir im Interesse der Sache nichts Besseres wünschen können. Man hat darüber geklagt, daß wir nicht schon auf früheren Bankiertagen das Verhältnis der Privatbankiers zu den Großbanken mit auf die Tagesordnung gestellt haben. Meine Herren! Um derartige, vielfach auch das persönliche Gebiet streifende und die Leidenschaften in nicht geringem Maße erregende Fragen öffentlich besprechen zu können, muß man sich, wie ich einleitend schon sagte, stark genug fühlen. Dieser Zeitpunkt schien uns jetzt gekommen, wo unser Centralverband lange genug bestanden und seine Stärke und Unentbehrlichkeit ausreichend bewiesen hat, und deshalb haben wir nunmehr diesen Punkt auf die Tagesordnung gestellt. (Bravo!) Wir sind überzeugt, daß jeder Teilnehmer nicht etwa die kleinen und kleinlichen Erfahrungen, die er in dem oder jenem Fall mit der oder jener Bank gemacht hat, zur öffentlichen Besprechung bringen wird, wozu sie sich kaum eignen. Wir hoffen und wünschen aber, daß dasjenige geschieht, was der Herr Referent getan hat, daß hier in großen Zügen diejenigen allgemeinen Bedenken ungeschminkt mitgeteilt werden, zu denen die bisherige Lage Anlaß gegeben hat und Anlaß gibt, denn auch dazu, meine Herren, sind die Bankiertage da. (Lebhafter Beifall.)

Ich bitte nunmehr den zweiten Herrn Referenten, Herrn Hofbankier Dr. Schneider, München, das Wort zu ergreifen.

Hofbankier Dr. August Schneider, München: Meine Herren! Es gibt wohl kaum eine wirtschaftliche Frage, die uns Bankfachleute in

den letzten 20 Jahren so viel beschäftigt hat, als die Bankenkonzentration. Nachdem diese Bewegung nunmehr in ein ruhigeres Fahrwasser gelangt ist, dürfte der jetzige Zeitpunkt durchaus geeignet erscheinen, dieses Thema vom Standpunkte des Privatbankiers in Ruhe zu besprechen. Wir wollen deshalb heute untersuchen, ob und inwiefern wir von einem Niedergang des Privatbankierstandes sprechen können und ob der Privatbankier noch eine Existenzberechtigung und Existenzmöglichkeit hat.

Die allgemeinen wirtschaftlichen Gründe und die Maßnahmen der Stempel- und Börsengesetzgebung, welche dem Großbetriebe in unserem Stande förderlich waren, sind uns bekannt. Da England und Frankreich die Zerreibung ihrer Privatbankiers schon früher erlebten, müssen wir annehmen, daß die Großbetriebstendenzen auch ohne die Fehler unserer Gesetzgebung den Privatbankierstand dezimiert hätten. Diese Tendenz war so mächtig, daß sie in kurzer Zeit sich in ganz Deutschland durchsetzte, so verschieden auch die Verhältnisse im einzelnen waren.

Ich will hier speziell die Verhältnisse in Süddeutschland untersuchen, unter dem ich hier Bayern, Württemberg, Baden, Hessen und Elsaß-Lothringen verstanden haben möchte. Der Süden des Reiches war schon frühzeitig durch den starken internationalen Warenverkehr von Süden nach Norden zu einer wirtschaftlichen Blüte gelangt, und in den größeren Städten hatte sich ein kräftiger Bankierstand gebildet, der auch nach Verschiebung der Verkehrswege durch eine frühzeitig entwickelte Industrie erstarkte. Der wirtschaftliche Aufschwung der siebziger Jahre fand deshalb einen Bankierstand vor, der allen Anforderungen gewachsen war. Daneben wirkte die Nähe des größten deutschen Geld- und Börsenplatzes, der Stadt Frankfurt, befruchtend auf den Süden. Da sich die wenigen vorhandenen Banken mehr der Vermittlung des Hypothekarkredits widmeten, konnten die Bankiers durch Pflege des Kontokorrent-, Wechsel- und Kommissionsgeschäftes innerlich erstarken. Als dann die Konzentrationsbewegung einsetzte, zeigte sich im Süden ein zäher Widerstand, der in einzelnen Teilen besonders stark war; so gelang es z. B. den Großbanken erst in den letzten Jahren, in Augsburg Fuß zu fassen. Je stärker der Partikularismus des einzelnen Landes, umso stärker war die Widerstandskraft der einheimischen Banken und Bankiers. Durch das Vordringen der Berliner Großbanken in ihrem Besitzstande bedroht, suchten sich die süddeutschen Banken ein neues Wirkungsfeld, indem sie sich durch Aufnahme zahlreicher Provinzbankiers in kleinen Städten ein großes Netz von Filialen schufen und sich so ein Arbeitsfeld sicherten, auf



dem ihnen die Großbanken nicht ohne weiteres folgen konnten. So kam es, daß in den letzten 20 Jahren 140 süddeutsche Privatbankgeschäfte in Banken aufgingen. Wenn ich zwar die Zahl der Privatbankgeschäfte des Jahres 1893 mit der heutigen vergleiche, so ist in den großen Städten kein numerischer Rückgang zu konstatieren. Doch die Statistik der Zahlen gäbe hier ein falsches Bild. Weiß man doch, daß gerade die größten der Privatbankgeschäfte infolge ihres Kontokorrentgeschäftes und der Summe der fremden Gelder von den Großbanken mit Vorliebe übernommen wurden. So muß man auch in Süddeutschland von einem starken Rückgang des Privatbankierstandes sprechen.

Da nicht zu bezweifeln sein wird, daß der Konzentrationsprozeß weitergreift, ist die Frage am Platze, ob der Privatbankier überhaupt noch eine Existenzberechtigung hat? Ehe ich über die Zukunft des Bankierstandes spreche, muß ich auf die großen Unterschiede zwischen dem Großbankier und dem mittleren und Kleinbankier hinweisen.

Der Großbankier hat durch die Großbanken eine scharfe Konkurrenz bekommen, die sich um so fühlbarer gestaltet, da die Großbank mit bisher nicht üblichen Mitteln das Geschäft an sich zu reißen sucht, während der Großbankier in vornehmer Weise die moderne Reklame verschmäht. Immerhin ist der Großbankier infolge seiner Kapitalmacht und seines angesehenen Namens wohl imstande, den Stürmen der Zeit zu trotzen und sein Geschäft in lukrativer Weise weiterzuführen. Je größer und kapitalkräftiger ein Privatbankgeschäft durch einige Generationen tüchtiger Leiter geworden ist, um so größer ist auch die Gefahr, einer Bank zum Opfer zu fallen. Denn selten finden sich durch Generationen hindurch die kaufmännischen Fähigkeiten und der Erwerbssinn, ohne die ein Geschäft nicht zu betreiben ist. Die Inhaber dieser großen Vermögen sind geneigt, große Teile desselben den Gefahren des Bankbetriebes zu entziehen. Als Folge davon ergibt es sich, daß die Firma oft nur noch dem Namen nach ein Bankgeschäft, in Wirklichkeit aber eine Vermögensverwaltung ist. Dazu kommt schließlich noch die notwendigerweise und regelmäßig wiederkehrende Verkleinerung des Kapitals eines Privatbankgeschäfts durch Erbteilungen. Die Kapitalsansammlungen der Privatbankiers tragen eben wie alle Privatunternehmungen den Stempel des Vergänglichen an der Stirne. In früheren Zeiten bestanden diese Tendenzen, welche das Ende des Einzelunternehmens beschleunigt haben, zwar in demselben Maße, doch wurden sie aufgewogen durch einen jungen Nachwuchs an Geschäften, die in die Lücken der alten eintraten, und die dank der Tatkraft ihrer Geschäftsführer rasch an Umfang

und Kapital gewannen. Diese Zeiten haben sich jedoch geändert. Neu entstehenden Geschäften ist es nicht mehr in demselben Maße wie früher möglich, sich bis in die vorderste Reihe der ersten Bankgeschäfte durchzukämpfen. Der natürliche Rückgang der großen Privatbankgeschäfte wird deshalb durch Ersatz aus den Reihen der kleineren nicht mehr gedeckt, und so wird sich die Zahl der großen Bankherren ständig verringern, trotzdem der einzelne Großbankier dank seinem Kapital und seinem Ruf sich gut behaupten kann.

Alle die ungünstigen Momente, die den Großbankierstand verringern, treffen den mittleren und den kleineren Bankier in noch viel schärferem Maße. Wie zur Führung eines Krieges gehört zum Betriebe eines Bankgeschäftes in erster Linie Geld. Hierin ist aber der Bankier der Bank unterlegen; deshalb hat er im wirtschaftlichen Kampf einen schweren Stand und wird nach und nach aus einer Sparte nach der anderen herausgedrängt.

Die Übernahme von Staatsanleihen ist, von wenigen Großbankiers mit Weltruf abgesehen, ein Monopol der Banken, ebenso wird der Bankier langsam aber sicher auch aus dem Wettbewerb um andere öffentliche und private Anleihen durch die Kapitalmacht der Banken verdrängt. Die größten und besten Unternehmen werden, schon weil sie Kunden der Großbanken sind, meistens von diesen gegründet, so daß den Privatbankiers im Gründungsgeschäft wenig zu tun und zu verdienen bleibt. Seitdem die Banken sich hauptsächlich auf die Heranziehung von Depositen verlegt haben und so gewaltige Summen billigen Geldes in Händen haben, sind sie in der Lage, jeder Konkurrenz der Privatbankiers im Kreditgeschäft, die großenteils nur mit eigenem Gelde arbeiten, die Spitze zu bieten. Da der kleine Privatbankier auch nicht in der Lage ist, sein Akzept an den Geldmarkt zu bringen, um sich auf diese Weise billiges Geld zu verschaffen, wird der Kampf im Kreditgeschäft immer ungleicher, bis die Großbank auch hier das Monopol errungen hat. Das Depositengeschäft, das erst von den Banken ausgebildet wurde, wird sich immer mehr zum Hauptgeschäftszweig entwickeln und der Großbank seinen Typus aufprägen. Alle Versuche der Privatbankiers, in dieses Feld einzudringen, dürften deshalb auch fruchtlos sein, sollten auch einige Bankiers — freiwillig oder gesetzlich gezwungen — zur Veröffentlichung ihrer Bilanzen übergehen, denn der Unterschied zwischen dem Garantiekapital der Bank und dem des Bankiers verschiebt sich ständig zuungunsten des letzteren. Hier könnte nur ein enger Zusammenschluß der Privatbankiers einen Teil des Geschäftes retten. Wie die Bardepositen der größeren Sicherheit wegen der Bank zuströmen,

suchen die Banken auch mit Erfolg die offenen Depots an sich heranzuziehen und entreißen so dem Bankier die Effektenkunden, die dann vielfach der Bequemlichkeit halber ihre Effektengeschäfte da machen, wo ihre Wertpapiere verwaltet werden. Auch das in Deutschland neuere Kreditbrief- und Reisescheckgeschäft wurde ganz von den Banken, die in ihren großen Bankpalästen für das Publikum bequemere Einrichtungen treffen konnten, in Beschlag genommen.

Wir sehen also, es ist nicht viel, was dem mittleren und kleinen Privatbankier an Geschäften übrig bleibt. Die sichersten und rentabelsten Geschäfte wurden dem Bankier durch die Großbank entzogen. Ein großes Kapital konnte sich auf die Verwaltung des eigenen Vermögens beschränken, das kleinere ging vielfach zu riskanteren Geschäften über. So pflegt der mittlere Bankier gern das Blankokreditgeschäft mit Industriellen, wobei er sich aber leicht so stark engagiert, daß er auch ohne seinen Willen zum industriellen Unternehmer wird. Je größere Reserven sich die Großbank im Hinblick auf die Verwaltung der ihr anvertrauten Gelder wird auferlegen müssen, um so mehr wird sie dieses Feld der Blankokreditgewährung an die mittlere und kleine Industrie dem Bankier überlassen. Und wenn auch dieses System den Bankier leicht zur Beteiligung führt und zum Unternehmer macht, so verläßt er zwar den Boden des modernen Bankgeschäftes, löst aber eine volkswirtschaftlich bedeutungsvolle Aufgabe. — Am schlimmsten ging es dem Bankier, der nur ein kleines Vermögen besaß. Er wandte sich vielfach ganz dem Effektengeschäfte zu, ermunterte sein Publikum zum Spekulieren und wurde gar oft das Opfer eigener ungünstiger Spekulationen.

Die Entwicklung ging zu rasch vor sich, als daß der einzelne sich sofort in die neuen schwierigen Verhältnisse finden konnte. Am besten hatte es noch der Bankier an einem Börsenplatz. Dieser hatte Gelegenheit, sich über die Qualität der gehandelten Papiere leichter zu informieren, konnte gelegentlich als Arbitrageur tätig sein und bei den Kursschwankungen ausgleichend wirken. Hier war besonders der Berliner Bankier bevorzugt, dem sein Sitz an der größten deutschen Börse Gelegenheit bot, die Börsenchancen besser auszunützen als der Provinzbankier. Mancher Bankier begünstigte den Verkehr besonderer Arten von Wertpapieren, so den Handel mit Kuxen und mit unnotierten Effekten; doch überall, wo es etwas zu verdienen gab, folgte die Bank seinen Spuren. Im regulären Kommissionsgeschäfte scheinen sich die Verhältnisse für den Bankier zu bessern. Auf diesem Gebiete kann man auch erfreulicherweise konstatieren, daß der Bankier

eifrig bemüht ist, die Qualitäten und Aussichten eines Papiers eingehend zu studieren, ohne sich ausschließlich auf die Börsenmeinung zu verlassen. Einen gewissen Vorteil hat hier der Privatbankier dadurch, daß er an die Prüfung der Papiere unparteiisch herantritt, während der Vorstand einer Filiale oder Depositenkasse leicht geneigt ist, die Emissionspapiere seiner Bank ohne nähere Nachprüfung für die besseren zu halten. So kann sich durch solide unparteiische Beratung der Bankier das Vertrauen, das ihm früher allgemein entgegengebracht wurde, wieder zurückgewinnen. Jede wirtschaftliche Bewegung ruft eine Gegenbewegung hervor. Während vor kurzem noch alles zur Bank drängte, kann auch wieder die Meinung zum Durchbruch kommen, daß im Effektengeschäfte der Privatbankier der beste und unparteiischste Berater ist. Dies wahr zu machen, ist Sache des Bankiers selbst. Bekanntlich ist durch das Warenhausprinzip der Großbanken die Effektenvermittlungsgebühr auf ein Minimum herabgedrückt, das in keinem Verhältnis zu der aufgewandten Arbeitsleistung und der übernommenen Verantwortlichkeit steht. Hier Wandel zu schaffen, ist eine unserer nächsten und wichtigsten Aufgaben. Hier liegen wirkliche gemeinsame Interessen vor, ja die Gesundung des Bankierstandes hängt wesentlich mit der Lösung dieser Frage zusammen. — Je mehr der Bankier den wirtschaftlichen Fragen Interesse entgegenbringt, um so mehr wird er vom Publikum nicht nur im Effektengeschäfte, sondern auch bei Vermögensverwaltungen zugezogen. Im allgemeinen sind die Banken und Bankiers nur gewohnt, Wertpapiere und Bargeld zu verwalten, doch kann diese Verwaltungstätigkeit eine Ausdehnung auf andere Vermögenswerte erfahren. Es kann die Vertretung von Teilhabern an Gesellschaften bzw. die Lösung der Teilhaberverhältnisse übernommen werden; doch werden sich hierbei wie bei Vertretung von Forderungen und Rechten anderer Art juristische Kenntnisse als notwendig erweisen. Bei Verwaltung und Verwertung von Immobilien empfiehlt es sich, in schwierigen Fällen die Dienste eines Spezialgeschäftes in Anspruch zu nehmen. Die Verwaltung fremder Vermögen bietet für die Zukunft dem Bankier ein weiteres Arbeitsfeld. Vielleicht in noch größerem Maße als die Vermögen entstehen und wachsen, nimmt die Fähigkeit, dieselben selbst zu verwalten, ab. Der Spezialberuf stellt eben an den einzelnen so große Anforderungen, daß er nicht immer imstande ist, neben seiner anstrengenden Berufstätigkeit sich der Verwaltung des eigenen Vermögens zu widmen. — Auch bei Finanzierungen von Geschäften wie bei anderen finanziellen Transaktionen, bei denen die Großbanken meistens Partei sind, wird sich immer mehr das Bedürfnis nach

einem sachkundigen finanziellen Berater geltend machen. Zur Ausfüllung dieser Lücke ist niemand so geeignet als der Privatbankier.

Kann sich der Bankier in einer Großstadt oder einem Börsenplatz auf Spezialitäten verlegen, so ist dies dem Bankier in der Kleinstadt nicht möglich. Er muß sich, um sein Geschäft lukrativ zu gestalten, allen Sparten des Bankgeschäftes mit gleicher Sorgfalt widmen. Dabei steht er in ständigem schweren Kampfe nach zwei Seiten. Um jeden größeren und guten Kunden wird sich die Bank eifrig bemühen, während der Kleinkaufmann, Handwerker und Landwirt sich gern der Kreditgenossenschaften, der Sparkassen und der Darlehenskassen bedient.

Doch auch hier ist kein Grund zum Verzweifeln; denn die Bäume wachsen nicht in den Himmel. Je größer die Banken werden, um so schwieriger sind sie zu verwalten. Der Ersatz der leitenden Persönlichkeiten von der Zentrale bis herab zur kleinsten Depositenkasse wird nicht leichter. Der Betrieb wird inuner bürokratischer und immer teurer. Wohl wächst der Umsatz, aber auch die Unkosten wachsen. Dazu kommen die Lasten, welche die öffentliche Meinung und das Interesse für die wirtschaftliche Wohlfahrt Deutschlands den Banken auferlegt und noch auferlegen wird — ich meine die häufige Veröffentlichung der Bilanzen mit all den Hemmungen, welche vor und an den Bilanztagen entstehen und Auflagen, die wegen der Anlagen fremder Gelder gemacht werden. So sind die Banken durchaus nicht auf Rosen gebettet und sind vielleicht in Zukunft in noch höherem Maße als die Privatbankiers auf Erhöhung der Provisionssätze angewiesen.

So sehr der Bankier durch die Entwicklung der Verhältnisse auch leidet, soweit entfernt ist er, nach Staatshilfe zu rufen. Er weiß, daß er sich den neuen Verhältnissen anzupassen hat und daß er hier seine Geschicklichkeit als Händler zeigen muß. Mancher Bankier mag ungern gesehen haben, daß der Verein, den er zu seiner Hilfe mitgegründet hat, der Centralverband, in diesem schweren und ungleichen Kampfe zwischen Banken und Bankiers Gewähr bei Fuß dagestanden hat. Auf der anderen Seite muß anerkannt werden, daß der Centralverband die gemeinsamen Interessen der Bankiers und Banken energisch und erfolgreich vertreten hat, so daß sich ein Zusammenarbeiten im Verband auch für die Zukunft empfiehlt. Wünschenswert wäre es auch, wenn das Organ des Centralverbandes, das Bank-Archiv, sich etwas mehr wie bisher mit den Fragen, die dem Privatbankier besonders naheliegen, beschäftigen wollte.

Wenn auch viele gemeinsamen Interessen zwischen Bank und Bankier vorhanden sind, so

muß der Bankier doch in erster Linie für sich selbst sorgen und sich zu lokalen Bankierverbänden zusammenschließen. Ein Zurückerobern des verlorenen Gebietes wäre aber nur möglich durch einen Zusammenschluß der deutschen Bankiers. Hier gleitet unser Blick über den Rhein nach Frankreich, wo nach langen Bemühen die Bankiers sich zusammengeschart und in der Société Centrale des Banques de Province eine hervorragend gut arbeitende Vertretung sich geschaffen haben. Diese Aktiengesellschaft schließt mit Staaten und Kommunen Anleihen ab und gründet Aktiengesellschaften, betreibt also das Finanzierungsgeschäft im großen. Die Bank hat ein Kapital von einer Million sechshundert und dreiundsechzigtausend Franken, das nur zu 25 % eingezahlt ist. An derselben sind jedoch über 400 Banken und Bankiers beteiligt, deren Vermögen auf 2 Milliarden Franken geschätzt wird. Die Resultate dieser Bank sind durchaus befriedigende, indem sie in den letzten Jahren eine Dividende von 20 % und mehr zahlte, und die Organisation hat sich durchaus bewährt. Nun kann allerdings eine derartige Bank die Existenzfähigkeit des deutschen Bankiers nicht gewährleisten, sie kann höchstens ihm einen wünschenswerten Nebengewinn verschaffen und ihm den Zugang zum Finanzierungsgeschäft wieder erobern. Im übrigen bleibt der Bankier auf sich selbst angewiesen und muß sehen, wie er sich das laufende Kundengeschäft, das Kredit- und das Effektenkommissionsgeschäft erhält. Immerhin ist das Risiko bei einem derartigen Zusammenschluß nicht groß. Es wäre deshalb zu wünschen, daß sich 1—2 Dutzend kapitalkräftige Provinzbankiers fänden, welche den Versuch wagten. Gelingt das Experiment, so werden sich bald Hunderte kleiner Bankiers anschließen. Auch ist damit zu rechnen, daß sich einige Kreditgenossenschaften angliedern, denen seit einiger Zeit auch eine Zentralbank fehlt, die nur ihren Zwecken dient und ihnen selbst keine Konkurrenz macht. Ebenso wäre diese Bank der Sympathie derjenigen Mittel- und Kleinbanken sicher, die sich unabhängig fühlen oder ihre Unabhängigkeit wieder erringen wollen. Da ein Ausbau dieser Bank in allen Zweigen aus denen der Privatbankier verdrängt ist oder wird, durchaus möglich ist, so könnte diese schließlich allen vorhandenen Bedürfnissen gerecht werden. — Es ist mit Bestimmtheit anzunehmen, daß die Depositen immer mehr dahin streben, wo die größere Sicherheit vermutet wird, also zu den Banken. Selbst wenn der Privatbankier dazu übergehen sollte, seine Bilanz zu veröffentlichen, wird der Zug der Depositen nicht aufgehalten. Nur ein Zusammenschluß der Privatbankiers kann, falls sie ihre gedachte Organisation allmählich zu einem festeren Gefüge ausbauen, hier Wandel schaffen.

Die letzten zwanzig Jahre haben bewiesen, daß der Privatbankier in seiner Existenzfähigkeit aufs schwerste bedroht ist und daß er gewaltige Anstrengungen machen muß, um nicht zerrieben zu werden. Manche glauben, daß der Tiefstand überwunden und eine gewisse Aufwärtsbewegung eingetreten ist. Doch nur einer ungewöhnlichen Tatkraft kann es gelingen, in diesem ungleichen Kampfe nicht zu unterliegen. Wenn auch leider konstatiert werden muß, daß die Blütezeit der Privatbankiers vorüber ist, so besteht doch kein Grund zum Pessimismus. Im Gegenteil darf angenommen werden, daß diejenigen, die sich durch die hinter uns liegende für den Privatbankier ungünstige Zeitperiode durchgerungen haben, im wirtschaftlichen Kampfe gestählt sind und sich den neuen Verhältnissen angepaßt haben. Von dem Verkauf seines Geschäftes kann dem Bankier im allgemeinen nur abgeraten werden, da ein solcher selten befriedigt. Tritt der Bankier an die Spitze der aus seinem Geschäft hervorgegangenen Filiale, so wird er bald die frühere Selbständigkeit vermissen. In der ihm ungewohnten Stellung eines Beamten fühlt er sich beengt. Es leidet die Arbeitsfreudigkeit, und der Erfolg bleibt aus. Daraus ergeben sich für den Filialleiter wie für die Bank eine Menge von Unzuträglichkeiten, die den Bankier den Verkauf seines Geschäftes bereuen lassen. Fehlt dem Bankier zur Vergrößerung seines Geschäftes das nötige Kapital, so sieht er sich am besten nach einer Kommanditeinlage um, die er, wenn das Geschäft lebenskräftig ist, leicht finden wird. Dadurch bleibt er doch im wesentlichen selbständig und hat die Möglichkeit, falls die Kommanditierung zu einer Fessel wird, sich davon später zu befreien.

Die Eröffnung eines Privatbankgeschäftes hat in kleinen Städten, in welchen noch keine Bank vertreten ist, besonders dann Aussicht auf Erfolg, wenn das Bankgeschäft zuerst als Nebenabteilung eines Warengeschäftes betrieben wird. Hat sich der neue Bankier schon vorher als Warenkaufmann einen guten Namen und Lokalkennntnis erworben, so wird er sich die notwendigen technischen Kenntnisse leicht aneignen. Einen Rückhalt findet der kleine Bankier unschwer an der Landesnotenbank oder einer größeren Provinzbank. Auf diese Weise kann, wie in früherer Zeit, der Warenhändler sich allmählich zum Geldhändler entwickeln. Ist der Platz größer und bestehen daselbst Bankfilialen, so muß der Bankier bedacht sein, in Berlin und der eventuell für ihn maßgebenden Großstadt zu einer Großbank oder zu einem angesehenen kapitalkräftigen Bankhaus gute Beziehungen zu unterhalten. Von größtem Wert sind seine persönlichen Beziehungen, da in der Kleinstadt der Freund auch Geschäftsfreund zu sein pflegt. Je kleiner die Stadt,

um so universeller sind oft die Geschäftszweige. Der Bankier muß die Gelder seiner Kunden verwalten, das Kontokorrent- und Diskontgeschäft pflegen und dem Effektenkommissionsgeschäft besondere Aufmerksamkeit widmen, denn die Spezialisierung ist nur für die großen und größten Plätze geeignet. Die Hauptsache ist und bleibt aber stets, daß der Bankier ein gewisses Vermögen besitzt, dessen Festlegung er vermeiden muß. Ohne Vermögen ein Bankgeschäft zu eröffnen, ist ein Leichtsinns, dem der Bankier in kritischen Zeiten leicht zum Opfer fällt.

Wenn auch unleugbar der Bankier heutzutage wirtschaftlich schwerer kämpfen muß als früher, so ist doch zu bedenken, daß er immer noch besser gestellt ist als mancher andere Erwerbszweig. Der Landwirt ist von der Gunst und Ungunst des Wetters und von den Marktpreisen abhängig und den Fabrikanten kann es passieren, daß Fabrik und Einrichtung durch eine neue Erfindung entwertet werden. Der Bankier hingegen kann der Konjunktur leichter folgen und sich den neuen Bedürfnissen anpassen. Ein Stand, der bisher in jedem entwickelten Staate eine Notwendigkeit war und der deshalb schon vor Tausenden von Jahren bei den Ägyptern und Römern blühte, verschwindet nicht plötzlich vom Erdboden. Mit einem entsprechenden Kapital wird es auch in Zukunft möglich sein, als Bankier zu bestehen und vorwärtszukommen. Der Stand der Privatbankiers befindet sich in einem tiefgreifenden Umwandlungsprozeß, er wird deshalb jedoch nicht verschwinden, nur seine Aufgaben werden andere. Da es dem Bankier bisher stets gelungen ist, sich den neuen Verhältnissen mit großer Gewandtheit anzupassen und in andere Aufgaben sich zu finden, so dürfen wir mit Recht erwarten, daß der Stand nicht zwischen den Mühlsteinen der Großbanken zermahlen wird, sondern, daß er den jetzigen und künftigen Aufgaben sich gewachsen zeigt. (Lebhafter Beifall.)

Vorsitzender: Ich darf Ihnen wohl nochmals den Dank der Versammlung, den diese Ihnen bereits durch ihren Beifall ausgedrückt hat, wiederholen. Wir haben im Centralverband gewiß nicht Gewehr bei Fuß gestanden. Aber auch der mächtigste Verband ist nie stark genug, um elementare wirtschaftliche Entwicklungen, wie den Kampf zwischen den großen, den mittleren und den kleinen Unternehmungen, der sich ja in fast allen übrigen Erwerbsständen ebenso wie im Bankwesen betätigt hat, auszuschließen. Wohl aber wollen wir durch die Einrichtung der Bankiertage die Gelegenheit der freien Aussprache geben, zu der ja auch Sie das Wort ergriffen haben, die Aussprache namentlich darüber, ob und inwieweit nicht Mittel gefunden werden können, um die Härten und Schäden jener Ent-

wicklung zu mildern. Wenn Sie den Wunsch geäußert haben, daß im „Bank-Archiv“ mehr die Interessen der Privatbankiers besprochen werden, mehr Gegenstände erörtert werden, die deren besondere Interessen berühren, so möchte ich diesen von mir als Herausgeber des „Bank-Archivs“ geteilten Wunsch an diese Versammlung weitergeben und die mittleren und kleinen Bankiers auffordern, doch uns reichlich Aufsätze über Fragen, die sie interessieren, einzuschicken. Diese Einsendungen werden abgedruckt werden, wenn sie nur, wie ich voraussetze, auf der Höhe stehen, die das „Bank-Archiv“ von seinen Mitarbeitern natürlich verlangen muß.

Was mich aber besonders an Ihrem Referat erfreut hat, ist, daß Sie vor allzu großem Pessimismus gewarnt haben. Meine Herren! Der Pessimismus des Privatbankierstandes war sein größter Feind; nur schwächliche Naturen verzweifeln an ihrer eignen Zukunft. Der Mutige und derjenige, der weiß, was er will, wird immer Wege finden, um, wie der Herr Referent mit Recht gesagt hat, unter Umwandlung der Ziele, Methoden und Aufgaben, sich den Anforderungen der neuen Zeit anzupassen. Dazu wollen wir helfen im Centralverband und auf den Bankiertagen (Lebhafter Beifall).

Das Wort hat nun Herr Geheimrat Frenkel, Teilhaber der Firma Jacquier & Securius, Berlin.

Geh. Kommerzienrat Hermann Frenkel, Teilhaber der Firma Jacquier & Securius, Berlin.

Meine Herren! Nach den beiden Referaten, die wir soeben gehört haben, werden Sie mir gestatten, daß ich mich möglichst kurz fasse; ich will versuchen, Wiederholungen tunlichst zu vermeiden, und mich darauf beschränken, das gestellte Thema vom Standpunkt des Berliner Privatbankiers zu betrachten. Dabei werden sich einige Rückblicke nicht umgehen lassen.

Noch manche unter Ihnen, meine Herren, werden sich der Zeit erinnern, in der Bank- und Börsengeschäfte sich ausschließlich in den Händen von Privatbankiers und Privatmaklern befunden haben. Aus den Bankgründungen der 50er Jahre kam für Berlin nur die Discontogesellschaft und die Handelsgesellschaft in Betracht, die aber beide damals, soweit es die Börse anbetraf, ohne Bedeutung waren. Das inländische und ausländische Geschäft lag in den Händen von Bankiers, die es mit großer Intelligenz betrieben, die einen, indem sie dem Markt neue Werte zuführten und Kapitalanlagen und Spekulationen für ihre Kundschaft vermittelten, die andern, indem sie sich der Arbitrage zuwandten, die mit den großen ausländischen Börsenplätzen London, Paris und Wien in hoher Blüte stand. Ihnen ist es zuzuschreiben, daß die Berliner Börse sich aus kleinen Anfängen zu großer

internationaler Bedeutung emporgehoben hat. Dazu trat an der Börse eine Reihe sehr geschickter, tüchtiger, und vermögender Privatmakler, durch die die glatte Ausführung auch der größten Geschäfte jederzeit ermöglicht wurde. Der Markt war eben damals frei, durch gesetzliche Beschränkungen und Umsatzstempel noch nicht behindert; bei auskömmlicher Provision und geringen Spesen ging es den Bankgeschäften im allgemeinen gut, wenn auch eines oder das andere bei den häufig wiederkehrenden politischen Störungen an Geld und Ansehen einbüßte. Gründungen und Emissionen gehörten zu den Seltenheiten, im ganzen wurden an der Berliner Börse im Jahre 1870 nur 309 Effekten notiert. Daß dem Privatbankgeschäft eine Konkurrenz entstehen könnte, daran hat damals noch niemand gedacht. Als noch vor Ausbruch des Krieges, im Mai 1870, die Deutsche Bank, Aktiengesellschaft, begründet wurde, hat man ihr die Pflege des überseeischen Geschäfts zur Aufgabe gestellt; ich habe noch eine lebhafte persönliche Erinnerung daran, mit welcher Energie der erste Vorsitzende des Aufsichtsrats, Adalbert Delbrück, darüber wachte, daß seiner Firma nicht etwa durch die von ihm ins Leben gerufene Bank Abbruch geschähe. (Heiterkeit.)

Der kaum zweijährigen Hochflut nach dem Kriege folgte im Jahre 1873 der Rückschlag; die in der Gründungsepoche entstandenen Berliner Banken mußten liquidieren oder wurden von der intakt gebliebenen Deutschen Bank aufgesogen. Wer von Ihnen, meine Herren, die Jahre 1875 bis 78 im Bankgeschäft mitgemacht hat, wird ihrer nur mit den trübsten Erinnerungen zurückdenken. Die Discontogesellschaft verteilte 1876 4 %, die Deutsche Bank 1875 3 %, die Handelsgesellschaft in den Jahren 1876—78 keine Dividende, auch für die Privatbankgeschäfte war dies eine schwere Zeit, zumal die Kundschaft an ihrem Effektenbesitz große Verluste erlitt.

Das Jahr 1880 brachte endlich eine erfreuliche Wandlung, wozu verschiedene wichtige Ereignisse den Anlaß gaben: die infolge billigen Geldstandes vorgenommenen Konvertierungen preußischer Anleihen und die Verstaatlichung der Eisenbahnen hatten große Kapitalumwälzungen und Neuanlagen zur Folge, die Einführung industrieller Schutzzölle erweckte für unsere schwer darniederliegende Industrie neue Hoffnungen. Das Jahr 1880 kann als Beginn der Epoche betrachtet werden, welche in stetigem Wachsen mit verhältnismäßig nur kurzen Unterbrechungen das Wirtschaftsleben Deutschlands auf die jetzige glänzende Höhe gebracht hat.

Bank- und Börsengeschäfte teilten sich nun zunächst zwischen Privatbankiers und Banken, von



denen in Berlin ihren Sitz hatten die Disconto-Gesellschaft, die Deutsche Bank, die Handelsgesellschaft, die Nationalbank für Deutschland, die Mitteldeutsche Creditbank, die Dresdner Bank, die im Jahre 1881 ihren Schwerpunkt nach Berlin verlegt hatte, die Darmstädter Bank, die im Jahre 1871, der A. Schaaffhausen'sche Bankverein, der im Jahre 1891, und die Commerz- und Disconto-Bank, die im Jahre 1898 Filialen in Berlin errichtet hatten. Das Anwachsen der Berliner Banken und die Etablierung von Zweiganstalten auswärtiger konnte nur auf Kosten der Privatbankgeschäfte erfolgen, denen ihre Kundschaft und ihre Beziehungen zur Provinz nach und nach immermehr entzogen wurden. Dazu trat im Jahre 1891 ein Ereignis von wesentlichsten Folgen: der Zusammenbruch einiger verhältnismäßig unbedeutender Bankhäuser, der zur Börsenpanne und schließlich zum Börsengesetz geführt hat. Durch die Bestimmungen und Auslegungen desselben und das Verbot des Terminhandels in industriellen Werten haben sich eine große Anzahl von bedeutenden Privatbankgeschäften in den nächsten Jahren veranlaßt gesehen, in Liquidation zu treten, da sie die mit der Ausführung von Aufträgen verbundenen Risiken nicht tragen wollten. Zugleich bewirkte der bereits im Jahre 1885 eingeführte und seitdem mehrfach erhöhte Umsatzstempel eine Herabminderung der Geschäfte an der Börse, die Vertreibung potenter Händlerkreise und die Schwächung des unentbehrlichen Maklerstandes. Wenn es den Bemühungen aller Faktoren und nicht zum mindesten der unausgesetzten Arbeit des Centralverbandes des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes endlich gelungen ist, eine Änderung der Bestimmungen des Börsengesetzes herbeizuführen, so haben hiervon auch die Privatbankgeschäfte profitieren und von der herrschenden Konjunktur der letzten Jahre entsprechenden Nutzen ziehen können.

Nach dieser wesentlich historischen Darstellung kann das Privatbankgewerbe in folgende Abschnitte gegliedert werden:

vor der Zeit und zur Zeit der Banken, vor Inkrafttreten des Börsengesetzes, während der Dauer und nach Abänderung desselben.

Daß das Privatbankgeschäft jemals wieder die frühere Bedeutung zurückerlangen könne, dieser Illusion wird sich wohl niemand von Ihnen, meine Herren, hingeben. Auch in andern Ländern vollzieht sich seit Jahren derselbe Vorgang wie bei uns: Aufsaugung der Privatgeschäfte, große Kapitalassoziationen und Kartellbildungen auch auf dem Gebiete des Bankwesens, Demokratisierung des Bankgeschäfts, an dem nun ein jeder mit einer Tausend-Mark-Aktie Anteil erwerben kann. Und es kann nicht geleugnet werden, daß diese Ent-

wicklung wenigstens bei uns in Deutschland eine durchaus notwendige und folgerichtige ist.

Zur Begründung hierfür möchte ich mir gestatten, einen Vergleich, der zwar auf einem anderen, aber doch auch auf wirtschaftlichem Gebiet liegt, anzustellen. Die Zeit, in der die Große Berliner Pferdebahn mit Pferden betrieben wurde, ist Ihnen sicher noch in Erinnerung; würden Sie es nun für denkbar halten, daß es möglich sein könnte, den ins Ungemessene gewachsenen heutigen Verkehr mit den Betriebsmitteln von damals zu bewältigen? Das zwingende Bedürfnis nach einer neuen, verbesserten Betriebsart hat sie geschaffen, und die Möglichkeit ihrer Verwendung wiederum hat die unbegrenzte Zunahme des Verkehrs zur Folge gehabt. Gleichwie die Straßenbahnen durch den elektrischen Strom werden Handel und Industrie durch den Geldstrom betrieben, der ihnen von den Banken zufließt, jede derselben bildet eine Zentralstation, jede sucht ihr Netz, ihr Einflußgebiet zu erweitern, ihre Kapazität zu erhöhen. Daß Privatbankiers für diese Zwecke im allgemeinen nicht geeignet, ihre Kräfte auch nicht ausreichend sind, liegt auf der Hand; wir können wohl mit 110 oder 220 Volt, aber nicht mit Stromstärken von 5000 oder 10 000 Volt operieren, dazu gehören Organisationen, wie sie in den großen Banken geschaffen sind. Der genius loci dieser schönen, musikfreudigen Stadt gibt mir noch einen anderen Vergleich. Sie wissen, welche Rolle den goldenen Äpfeln der Freya im Rheingold zuerteilt ist, sie erhalten den Göttern dauerndes Leben, ich meine: Was Freyas goldene Äpfel für die Götter Walhalls, das ist das Gold der Banken für Handel und Industrie. Und nicht um geringe Beträge handelt es sich dabei.

Aus den letzt publizierten Zwischenbilanzen der Banken, worin einige noch nicht inbegriffen sind, ergibt sich eine Summe von Debitoren und Vorschüssen auf Waren von 6 359 198 000 M., dazu ein großer Teil der Konsortialengagements, der Effektenbestände und des Portefeuilles, das alles ist direkt oder indirekt in Handel und Industrie investiert, kann es gegenüber diesen Verhältnissen und Zahlen Stellung und Aufgabe des Privatbankiers im heutigen Wirtschaftsleben sein, mit den Großbanken auf diesem Gebiete in Konkurrenz zu treten? Ich glaube, daß diese Frage unbedenklich zu verneinen ist.

Wenn hiernach den Privatbankgeschäften ein anderes Gebiet die Kleinarbeit, der Kleinbetrieb verbleibt, wenn sie sich im wesentlichen auf die Beratung des Kapitalanlage suchenden Publikums beschränken müssen, so muß leider gesagt werden, daß ihnen auch hier durch die Banken eine starke Konkurrenz entstanden ist.

Dem Beispiel Londoner, Pariser und New Yorker Banken folgend haben auch unsere Banken in dem Bestreben, Geld heranzuziehen, in Berlin und den Vororten zunächst Depositenkassen errichtet. Die einen begannen damit bereits am Anfang der 80er Jahre, andere sind später gefolgt mit alleiniger Ausnahme der Berliner Handelsgesellschaft, die zwar neuerdings ein Stadtbureau eingerichtet hat, das indes nur der Abwicklung ihres ausgedehnten Berliner Geschäfts und nicht der Annahme von Depositen dienen soll. Zurzeit bestehen insgesamt 230 Depositenkassen in Berlin und den Vororten, es können aber leicht noch mehr werden. (Heiterkeit.) Ich erinnere mich, daß ich bei einer Bank eine Wandkarte sah, die ich nach den aufgesteckten bunten Fähnchen zuerst für eine Kriegskarte hielt; bei näherem Zusehen aber war es eine Karte von Berlin, und die Fähnchen zeigten an, wie systematisch die Etablierung der verschiedenen Depositenkassen erfolgte, das Netz breitete sich polypenartig über die ganze Stadt aus. Da wir nun aber 8 derartige Polypen haben, so ist es ganz natürlich, daß sich deren Arme treffen, und so sehen wir an einzelnen Punkten 4, 5 Depositenkassen nebeneinander entstehen, ob sie aber bestehen können, entzieht sich der Beurteilung. Solange diese Depositenkassen für die benachbarten Geschäfte und Privatpersonen als Kassenverwalter dienen und durch den Scheckverkehr den Bargeldumlauf tunlichst ersetzen, erfüllen sie einen wirtschaftlichen Zweck, davon allein aber können sie schwerlich Miete, Gehälter und sonstige Spesen decken, deshalb sind sie zu Wechselstuben, zu Filialen der Banken ausgestaltet worden, welche alle Arten des Bankgeschäfts, namentlich den Wertpapierhandel, betreiben, auch Geld von Privaten zu oft unverständlich hohen Sätzen zur Verzinsung übernehmen. Die Vorsteher einzelner dieser Wechselstuben, sei es, weil sie auf Tantieme gestellt sind, sei es aus anderen Gründen, tun in dieser Hinsicht häufig zu viel, es findet eine Jagd auf Kundschaft statt, welche dem Ansehen und der Würde des Bankierstandes nicht entspricht und welche zur Zeit als das Geschäft in Berlin noch in den Händen von Privatbankiers lag, nicht üblich war. Hierin eine Änderung zu schaffen, wäre ein Verdienst der leitenden Organe und läge meines Erachtens ebenso im Interesse des Publikums wie der Banken selbst. (Bravo!) Aus einem Grunde dürfen wir hoffen, daß die Betriebsdezentralisation der Banken, die Gründung von Filialen und Depositenkassen, eine Grenze und vielleicht in absehbarer Zeit eine Rückbildung erfahren wird, das ist die Vertenerung der Verwaltungskosten. Die 8 angeführten Banken, die Wechselstuben in

Berlin unterhalten, haben in den Jahren 1906—1910 — ich entnehme die Zahlen einer Arbeit in der letzten Nummer der Deutschen Wirtschaftszeitung — im Durchschnitt für 100 M. Reingewinn 92,15 M. an Verwaltungskosten aufwenden müssen, während die Berliner Handelsgesellschaft ohne Filialen und Depositenkassen hierzu nur 48,2 M. gebrauchte. Diese Zahlen sollten zu denken geben, zumal die Unkosten bleiben oder sich naturgemäß noch steigern, während die Gewinne wechselnden Konjunkturen ausgesetzt sind.

Wenn das Deutsche Bankierbuch, das im Jahre 1895 561 Bankgeschäfte in Berlin verzeichnet hatte, heute trotz der geschilderten Entwicklung noch rund 400 bankgeschäftliche Betriebe in Berlin aufweisen kann, so scheint damit der Beweis geliefert, daß das Privatbankgeschäft immer noch bestehen kann. Wenn auch unter diesen 400 wohl manche sein werden, die bei näherem Zusehen eine Existenzberechtigung nicht erweisen können, denn nur 275 von ihnen gehören dem Liquidationsverein und 160 dem Verein für die Interessen der Fondsbörse an, so sind auch diese Zahlen immer noch groß genug, um zu erweisen, daß das Privatbankgeschäft aus unserem Wirtschaftsleben nicht ausgeschaltet werden kann. Abzusehen ist hier von den wenigen noch verbliebenen Großbankiers, die ihrem Ansehen und ihrem Vermögen nach eine Sonderstellung einnehmen und mehr zu den Banken als zu den Privatbankiers gravitieren. Unter den Privatbankiers besteht eine Gruppierung, eine Vereinbarung oder Verständigung über Geschäftsbedingungen nicht. Ein jeder betreibt sein Geschäft nach eigenem Gutdünken und nach der schönen Goetheschen Lehre:

Eines schickt sich nicht für alle  
Sehe jeder, wie er's treibe,  
Sehe jeder, wo er bleibe,  
Und wer steht, daß er nicht falle.

Zu den Aufgaben, welche der Berliner Privatbankier früher erfüllte, gehörte eine lebhafteste Geschäftsverbindung mit den Provinzbankiers; aus den bereits angeführten Gründen sind diese Beziehungen fast gänzlich auf die Banken übergegangen. Dagegen hat er sich die Kundschaft von Privaten in der Provinz und namentlich in Berlin vielfach erhalten können. Unser verehrter Präsident sagt in seinem Werk: „Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration“:

„Noch immer wird es aber der mittlere und kleine Bankier in erster Linie sein, welchen das große Publikum als seinen natürlichen Berater in allen seinen finanziellen Angelegenheiten, namentlich in der Frage der Kapitalanlagen, ansieht, vorausgesetzt, daß er, wie

früher, die für eine solche beratende Tätigkeit erforderliche Zeit und Sorgfalt aufwendet."

Dem können wir aus vollster Überzeugung zustimmen. Auf diesem Gebiet liegt die eigentliche Aufgabe des Privatbankiers, hier liegt die Wurzel seiner Kraft, hier kann er auch gelegentlich erfolgreich mit den Banken in Konkurrenz treten, namentlich dann, wenn es ihm möglich ist, durch Stahlkammer und Safes für die Aufbewahrung von Effekten dieselbe Sicherheit zu bieten, wie dies das Publikum gewohnt ist, sie bei den Banken zu finden. Die Banken sind zu groß geworden, ihre Direktoren zu sehr in Anspruch genommen, als daß es möglich sein sollte, den einzelnen Kunden individuell zu behandeln. Hier kann der Bankier seine Klugheit, seine Tüchtigkeit und seine Solidität erweisen. Wie der Körper eines zuverlässigen Arztes bedarf, so bedarf der Geldbeutel eines sachverständigen Beraters, und wie wichtig der Geldbeutel ist, wie viel für jeden von seiner guten Beschaffenheit abhängt, das wissen wir alle.

Die Entwicklung in Deutschland hat dazu geführt, daß ein großer Teil unseres Nationalvermögens in industriellen Werten, Aktien und Obligationen, angelegt ist. Die Organisation der Aktiengesellschaften erfordert eine mitwirkende Tätigkeit ihrer Interessenten im Aufsichtsrat. Auch hier sind die Banken die Vertreter und finanziellen Berater der Großindustrie, der sogenannten Schwerindustrie, aber für den Privatbankier bleibt noch die große Anzahl der mittleren und kleineren Gesellschaften, in deren Verwaltung er imstande ist, wesentliche Dienste zu leisten, die Interessen seiner Kundschaft zu vertreten und sich als ein wertvolles Glied in unserem Wirtschaftsleben zu betätigen. Ich glaube wohl es hier aussprechen zu dürfen, daß in keinem Lande Aktiengesellschaften im allgemeinen so gut und solide begründet und verwaltet werden, wie in Deutschland, und wo Privatbankiers hierbei die Gelegenheit geboten wird, sich zu betätigen und mitzuwirken, suchen sie ihre Stellung und Aufgabe nach besten Kräften auszufüllen.

Aber das hauptsächlichste Feld der Tätigkeit speziell des Berliner Bankiers bildet naturgemäß die Börse. Nach Ausweis der Ältesten der Kaufmannschaft sind zurzeit 1186 Firmen und selbständige Börsenbesucher zur Fondsbörse zugelassen, von ersteren entfallen 69 auf Aktiengesellschaften, Gesellschaften m. b. H. und eingetragene Genossenschaften. Diese Zahlen sind ein Beweis für die Bedeutung des Berliner Platzes, sie zeigen, auf wie breiter Basis sich der tägliche Börsenverkehr und die regelmäßige Notierung der Kurse abspielt. Hierbei aber ist die Mitwirkung der Privatbankiers unentbehrlich, würden sie etwa durch die

Entwicklung der Verhältnisse ihrer Existenzmöglichkeit beraubt werden, so würde der Börsenverkehr einfach stillstehen, die Banken würden nicht im freien Verkehr, sondern nur unter sich die Gegenkontrahenten für ihre Geschäfte finden. Ohne Bankiers und solvente Makler, die den Handel vermitteln, die die „Kulisse“ darstellen, zwischen der sich der tägliche Verkehr abspielt, ist ein Markt, eine Börse nicht denkbar. Die neun Banken in Berlin könnten ihre Geschäfte nicht ausführen, ihre Kurse nicht notieren, wenn ihnen nicht regelmäßig Bankhäuser und Makler entweder als Selbstkontrahenten oder als Kommissionäre gegenüberständen. Deshalb sollte es das Bestreben der Banken sein, einen kräftigen, lebensfähigen Bankier- und Maklerstand zu erhalten. Direktoren von Banken benutzen gern jede Gelegenheit, das Vorhandensein von Privatbankiers als eine Notwendigkeit für unser Wirtschaftsleben und speziell für den Börsenverkehr hinzustellen, leider aber sind die Verhältnisse stärker gewesen als der gute Wille der Direktoren; und der Wetteifer der Banken untereinander hat zu immer weiterer Expansion geführt. Im allgemeinen und auch im eigenen Interesse sollten aber die Banken sowohl in guten wie in schlechten Zeiten dafür Sorge tragen, daß den Privatbankiers das Leben nicht erschwert wird und ihnen Licht und Luft belassen wird zur Ausübung ihres nützlichen Berufs.

Jedenfalls ist überall da wo es sich um die Wahrung unserer Standesinteressen handelt, das Zusammenarbeiten beider Faktoren — Banken und Privatbankiers — dringend erwünscht und geboten, ein hierfür geeignetes und bewährtes Organ ist der Centralverband des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes. Wir hegen den Wunsch, daß auch die fernere Tätigkeit des Centralverbandes, unterstützt durch eine von Ihnen zu ernennende Kommission, erfolgreich sein und dazu beitragen möge, das Ansehen des deutschen Bankierstandes im In- und Ausland zu heben, ihn vor nachteiligen Maßnahmen und Eingriffen der Gesetzgebung zu schützen, Bestrebungen zur Erhaltung und Stärkung seiner Leistungsfähigkeit zu fördern und Ausschreitungen und Mißstände da wo sie sich zeigen, zu beseitigen.

Nach Vorgesagtem kann ich mich nur der Ihnen von meinen Herren Vorrednern vorgeschlagenen Resolution anschließen und Sie um Annahme derselben bitten. (Großer Beifall.)

Vorsitzender: Ich danke Ihnen, verehrter Herr Geheimrat, aufs herzlichste dafür, daß Sie Ihre langjährigen praktischen Erfahrungen in den Dienst unserer Sache gestellt haben, daß Sie Ihre Ausführungen, die so vielfach mit trefflichem Humor gewürzt waren, in einer Weise gemacht haben,

die uns besonders ungerecht und unrichtig erscheinen ließ, daß man Sie von vornherein, noch ehe Sie gesprochen hatten, gewissermaßen als befangen darstellte, weil Ihr Geschäft derart bedeutend sei und derart in Verbindung mit der Berliner Hochfinanz stehe, daß es eigentlich als ein Privatbankgeschäft gar nicht mehr gelten könne. Ja, meine Herren, was soll denn eigentlich das Ziel des Privatbankiers sein? Wir sollten uns doch freuen, wenn ein Privatbankgeschäft endlich einmal so bedeutend geworden ist, und das wollen wir ja gerade durch alle Maßregeln, über die wir beraten, erreichen. Ich glaube also, daß wir den richtigen Mann für die richtige Frage gefunden haben, und ich bin mit Ihnen der Ansicht, daß die Erhaltung eines lebenskräftigen und seiner Pflichten, aber auch seiner Rechte sich bewußten Bankierstandes auch im wohlverstandenen Interesse der Großbanken liegt. Hierfür die Einsicht und den Gesichtskreis derer zu schärfen, die das etwa nicht einsehen wollen, ist diese öffentliche Verhandlung geschaffen und geeignet und Ihr Referat mit in erster Linie. (Bravo!)

Ich eröffne nunmehr die Diskussion, wobei ich bemerke, daß auch hier wieder schon im voraus gesagt worden ist: das sind ja immer nur künstlich gemachte Diskussionen. Nein, meine Herren, wir haben uns redlich Mühe gegeben, wir haben Sie alle aufgefordert, zu dieser Frage, die Sie selbst so wesentlich interessiert, auch das Wort zu ergreifen. Dies wiederhole ich hiermit auch jetzt. Schon diejenigen Diskussionsredner, die sich bis jetzt gemeldet haben, dürften aber beweisen, daß diese Diskussion in keiner Weise künstlich arrangiert worden ist. Ich bitte den ersten Redner, Herrn Bankier Finck, i. Fa. I. L. Finck in Frankfurt a. M., das Wort zu ergreifen.

Bankier Carl Finck, i. Fa. I. L. Finck, Frankfurt a. M.: Meine sehr geehrten Herren! Wir haben heute schon viele Stunden Arbeit hinter uns, und es liegt wohl in Ihrem Interesse, wenn ich mich kurz fasse. Es ist von sämtlichen Herren Referenten einmütig konstatiert worden, daß das Interesse besteht, den deutschen Bankierstand zu erhalten. Meine Herren! Die Presse hat sich auch früher schon in dankenswerter Weise dieses Themas angenommen. Die „Frankfurter Zeitung“ hat am 18. August einen Artikel zu diesem Thema gebracht, die „Münchner Neuesten Nachrichten“ ebenfalls in ihrem Begrüßungsartikel zum Bankiertag vom 15. September. Die Berliner Zeitung „Der Tag“ hat auch einen ausführlichen Artikel gebracht, und es ist vielleicht nicht unangebracht, wenn ich die Schlußsätze dieses Artikels hier wiederhole. Der Artikel kommt auch zu dem Schluß, daß es dringend wünschenswert ist, eine Vereinigung der Privat- und Provinzbankiers zu schaffen, und er sagt: „Es fehlt nur eine ener-

gische tatkräftige Person aus den Kreisen der Provinzbankiers, die sich des Gedankens der Organisation annimmt, dann ist diese sicher möglich. Das Alleinheimittel wird sie bleiben, trotz aller Verhandlungen, die uns auf dem demnächstigen Bankiertag des Centralverbandes bevorstehen. Vielleicht findet dort schon jemand den Mut, dies offen auszusprechen.“ Meine Herren! Ich glaube, diese Aussprache hat stattgefunden. Ich weiß nicht, ob es Ihnen bekannt ist, aber seit einer Reihe von Monaten hatten einige Herren, darunter auch meine Wenigkeit, dieses Thema an verschiedenen Plätzen in Mittel- und Süddeutschland behandelt. Einige Herren, mit denen verhandelt wurde, befinden sich heute unter uns. Die Urteile, die über diese Bestrebungen gefällt worden sind, haben variiert von strikter Ablehnung bis zu freudiger Zustimmung, und was mich dabei am meisten gefreut hat, ist, daß die freudige Zustimmung von solchen Stellen ausging, die so hoch in der Geschäftswelt stehen, daß deren Urteil schwer ins Gewicht fällt. Ich möchte deshalb die Bitte an Sie richten, wer von Ihnen für diese Bestrebungen Interessen hat, sie zu unterstützen, die vorhandenen Vorschläge zu prüfen, Verbesserungen vorzuschlagen. Was in dieser Richtung erreicht werden kann, zeigt uns das Beispiel der französischen Kollegen. Meine Herren! Haben wir Vertrauen zu unserer deutschen Bankwelt, daß sie über Geschäftserfahrung, Energie und Intelligenz hinreichend verfügt, um ein ähnliches Resultat wie Frankreich zu erzielen. Herr Dr. Schneider hat in seinem Referat schon hierauf hingewiesen. Ich möchte bitten, wer von Ihnen Interesse hat, sich mit Herrn Dr. Schneider oder mit mir in Verbindung zu setzen und zu helfen, daß die angefangenen Bemühungen zu einem befriedigenden Resultat führen (Lebhafter Beifall).

Vorsitzender: Das Wort hat Herr Bankier M. W. Hohenemser aus Frankfurt a. M.

Bankier M. W. Hohenemser, in Firma M. Hohenemser, Frankfurt a. M. und H. L. Hohenemser & Söhne, Mannheim: Meine Herren! Der Herr Präsident hat mich zum Worte gerufen, ich habe mich zwar nicht gemeldet, habe ihm aber meine Bereitwilligkeit ausgesprochen, wenn sich mir Gelegenheit dazu böte, mich an der Debatte zu beteiligen. Die Herren Vorredner haben m. E. das Thema so erschöpft, daß mir zu sagen sehr wenig übrig bleibt. Ich möchte nur einen Punkt berühren, der vielleicht noch wenig gestreift worden ist. Wir haben in Deutschland eine große Zahl von kleinen und kleinsten Betrieben, die entweder in der Form kleiner Aktiengesellschaften oder kleiner Gesellschaften mit b. H. betrieben werden und die, richtig geleitet, ein großes Feld für den Privatbankier bieten, der die nötige Umsicht, die nötige Kraft hat,

sie weiter zu entwickeln. Es ist ferner gesagt worden, daß auf dem Gebiete der Effekten, der Beratung zur Anlage in Wertpapieren, ein großer Geschäftszweig für den Privatbankier liege. Ich beschränke mich darauf, dies auch meinerseits nochmals zu bestätigen (Beifall).

Vorsitzender: Das Wort hat nunmehr Herr Bankier Dr. Berlé.

Bankier Dr. Fritz Berlé, in Firma Markus Berlé & Cie., Wiesbaden: Sehr geehrte Herren! Ich möchte nur kurz auf einen Punkt aufmerksam machen, auf dessen Berührung ich heute nachmittag vergeblich gewartet habe. Ich bitte die Herren Referenten um Verzeihung, daß ich so darauf losgehe. Aber es ist am einfachsten. Der Privatbankier kämpft nicht nur nach der einen Front, die heute hier immer betont worden ist, nach der Front, die gegenüber den Großbanken steht. Diese Front, meine Herren, ist auch gar nicht so sehr im argen, und es gibt sehr viele Gebiete, auf denen man gemeinschaftlich und friedlich nebeneinander arbeiten kann. Aber die öffentliche Meinung wird gegenwärtig aus Gründen, die schwer zu kontrollieren sind, in ein ganz anderes Fahrwasser geleitet. Es gilt sozusagen das Vorurteil zu beseitigen, daß oft gesagt wird: ja für das, was der Privatbankier als Kommissionär und als Verwalter von fremdem Vermögen tut, braucht man gar keinen Mann, der einen großen Unternehmergewinn macht, sondern dazu ist jeder Subalternbeamte gut genug, und unter diesem Gesichtspunkt werden gegenwärtig von den Behörden und von dem Publikum die Sparkassen und die sparkassenähnlichen Unternehmungen der Kommunen und Kommunalverbände in einem bisher unerhört gewesenen Maße zu solchen Geschäften in Anspruch genommen, die die eigentliche Domäne nicht nur von uns Privatbankiers, sondern auch der Großbanken sind. Eine ganze Reihe von soliden Vermögensverwaltungsgeschäften werden uns systematisch entzogen und nach den Sparkassen und ähnlichen Instituten hingelenkt. Das geht so weit, daß die Sparkassen, daß auch Reichsbankinstitute, die über Mündelsicherheit verfügen, wenigstens versuchsweise zur Eröffnung von Schrankfächern übergegangen sind. Es zeigt sich also, daß die Sparkassen und einige Reichsbankinstitute in Erweiterung ihrer bisherigen Aufgaben zum Zwecke der Vergrößerung ihrer Rentabilität sich Geschäftszweige aneignen, die ihnen eigentlich gar nicht konform sind. Wenn man der Sache auf den Grund geht, so ist das eigentlich eine vollständige Begriffswidrigkeit. Überlegen wir uns einmal, um speziell bei den Schrankfächern zu bleiben, warum sind Anfang der 90er Jahre, als der Berliner Bankierkrach kam, mit solcher Genugtuung die Schrankfächer aufgenommen worden? Deswegen, weil mit der Ein-

führung der Schrankfächer die alleinige Verfügung des Bankiers über die Depots ausgeschlossen war. Es war das eine Sicherung des Publikums gegenüber den Bankiers. Derjenige aber, der zu einem mündelsicheren Institut hinübergeht, der will seine eigene Verantwortlichkeit reduzieren; und will zu diesem Zweck nicht die Verantwortlichkeit der Behörde ausschalten, sondern er will gerade der Behörde die Verantwortlichkeit zuschieben, und dann geht die Behörde hin und macht uns Konkurrenz aus geschäftlichen Gründen und vermietet Schrankfächer und entlastet sich sozusagen auf diese Art von ihrem eigenen Obligo, um deswillen gerade der Kunde zu den öffentlichen Stellen hingeht. (Sehr richtig!) In dieser Richtung — ich habe einen krassen Fall herausgegriffen — liegen noch mancherlei Aufgaben der gemeinschaftlichen Abwehr und der Aufrechterhaltung unserer eigenen Geschäftsdomäne für uns. Ich habe einmal mit einem lieben Freunde von mir, der jetzt Oberbürgermeister einer Großstadt ist, in diesem Sinne gesprochen und er antwortete mir: Jawohl, wir müssen Euch Kerlen zeigen, daß Ihr nicht große Unternehmergewinne einheimsen dürft für Arbeiten, die jeder brave Beamte für 2—3000 M. tun kann. Diese Gesinnung ist wohl etwas kraß ausgesprochen, sie wird aber von den Behörden unterstützt, die natürlich ihren eigenen Verwaltungsapparat ausnutzen wollen. Ich weiß nicht, ob in diesem Fall solch rein fiskalischer Gesichtspunkt richtig ist. Das ist freilich ein Gesichtspunkt, der dem Publikum sehr leicht in die Augen springt. Erfahrungen, daß infolgedessen das Publikum an die falsche Adresse gekommen ist und sich hat falsch beraten lassen, sind allerdings noch nicht gemacht worden.

Die Stellungnahme gegen diese mündelsicheren Bankierbetriebe hat aber auch noch einen anderen Grund. Ursprünglich wurden diese mündelsicheren Stellen zur Verwaltung von Vermögen von Witwen und Waisen geschaffen und von solchen, die unzurechnungsfähig sind. Diese Stellen werden nun ebensogut wie die Privatbankgeschäfte von Menschen verwaltet, und Menschen haben Fehler und können fehlen, und wir haben nur zu oft erfahren, daß bei den behördlichen Sparkassen u. dgl. Anstalten Fehler begangen worden sind. Man braucht nur die Tageszeitungen zu lesen. Da kommen fortwährend Unterschlagungen zur Sprache. In erster Linie ist natürlich der Reservefonds der betroffenen Sparkasse für derartige Verluste verantwortlich, in letzter Linie aber der Steuerzahler, und was hat denn der Steuerzahler die Verantwortung für Geschäfte zu übernehmen, die künstlich von den Privatbanken ab und zu den öffentlichen Anstalten hingeleitet werden? Das ist ein durchaus falsches Fahrwasser, in das das Publikum gegenwärtig geleitet wird, und ich glaube, daß hier ein gemein-



schaftliches Gebiet der Verteidigung für die Privatbankiers wie für die privaten Aktienbanken gegeben ist. (Beifall.)

Vorsitzender: Das Wort hat Herr Dr. Kühne aus Zeitz.

Dr. M. Kühne, Teilhaber der Firma Kühne & Ernesti, Zeitz: Meine Herren! Gestatten Sie, daß ich an die Worte des zweiten Referenten, Herrn Dr. Schneider, anknüpfe, der sagte, es sei wünschenswert, daß im „Bank-Archiv“ mehr Artikel erschienen, die sich speziell mit den Interessen der Privatbankiers befassen. Ich hatte vor kurzem in dieser Beziehung privatim mit dem Geschäftsführer des Centralverbandes eine Besprechung und mir wurde erwidert, daß sehr gern derartige Artikel aufgenommen würden und daß man direkt darnach suche. Ich möchte daher nur bestätigen, was der Herr Vorsitzende unseres Centralverbandes vorhin ausgeführt hat. Es ist aber auch natürlich, daß die Aufsätze, welche das Wohl des Privatbankiers fördern sollen, naturgemäß nur von den Privatbankiers mit der nötigen Sorgfalt behandelt werden können; denn wer sollte sonst für uns in die Schranken treten? Den Vertretern der Großbanken kann man das nicht zumuten, und sich auf theoretische Aufsätze zu beschränken, würde wohl den Zweck allein nicht erfüllen. Die Anregungen von Herrn Dr. Schneider würden daher auf sehr guten Boden fallen, wenn die Privatbankiers mehr als bisher das „Bank-Archiv“ zum Sprachrohr ihrer Wünsche machen würden.

Meine Herren! Wir können dem Centralverband zu besonderem Danke verbunden sein, daß er, indem er dieses Thema auf die Tagesordnung setzte, Gelegenheit gegeben hat, sowohl in den Referaten wie in der Debatte eine ansehnliche Arbeit für die Privatbankiers zutage zu fördern; denn ohne Arbeit wird es natürlich nicht gehen. Ich spreche wohl im Namen aller Privatbankiers, wenn ich erkläre, daß wir mit den Ausführungen unserer Herren Referenten voll und ganz einverstanden sind. Wir wollen nur wünschen, daß es nicht Worte bleiben, die gesprochen sind, sondern, daß diesen Worten auch Taten folgen und wir Wirkungen davon verspüren. Es wird zunächst darauf ankommen, in der einzusetzenden Kommission die einzelnen Fragen weiter zu behandeln, um diese Arbeit zu leisten.

Zu meiner großen Freude hat der Herr Vorredner bereits auf einen Punkt hingewiesen, den ich nochmals anschneiden möchte, die Frage der Sparkassen. Wir kämpfen auf der einen Seite gegen die Konkurrenz der Großbanken, und auf der anderen Seite entziehen uns die Sparkassen die wenigen Kunden, die dem Privatbankier noch bleiben. Den Herren ist bekannt, daß durch den preußischen Ministerialerlaß vom 20. April 1909 den preußischen Sparkassen das Recht zugesprochen worden ist, Scheck- und Konto-

korrent-Verkehr, also vollkommen bankmäßige, laufende Konten einzurichten. Wenn ich hier nur von den preußischen Sparkassen rede, tue ich es deshalb, weil bezüglich der in den anderen Bundesstaaten geltenden Bestimmungen meine Kenntnisse nicht hinreichend sind. Ich bitte deshalb, das nicht als Partikularismus auszulegen. Den Sparkassen ist die Möglichkeit gegeben, wenn auch in beschränkten Grenzen, das Geschäft aufzunehmen. In vielen Landesteilen ist es geschehen, und die Konkurrenz ist teilweise dort sehr groß. Den Geldern des Mittelstandes, die bisher zu den Privatbankiers kamen, ist nun Gelegenheit gegeben, in die Sparkassen abzuwandern. Andererseits sind die Sparkassen nach ihren statutenmäßigen Bestimmungen nicht in der Lage, dem Mittelstand Kredit zu geben; denn nach ihren Vorschriften müssen mündelsichere Papiere und Hypotheken unbedingt die Unterlage für jede Kreditgewährung sein. Wir hätten also das Bild, daß die Gelder der Gewerbetreibenden wohl den Sparkassen zufließen, daß aber die Sparkassen selbst diesen Gewerbetreibenden Kredit nicht gewähren können. Hieraus wird im Laufe der Zeit ein großer Nachteil entspringen, und die Kreditnot des Mittelstandes, die man jetzt von allen Seiten zu beheben sucht, wird durch dieses Vorgehen nur aufrechterhalten.

Ich möchte nun auf die Einrichtung der Safes eingehen, die vorhin erwähnt wurde. Seinerzeit richteten die Sparkassen die Safes ein mit der Begründung: Wir müssen das tun, um die Bücher für unsere Sparer feuersicher aufzubewahren. Allmählich ist man dazu übergegangen, größere bankmäßige Safes anzuschaffen. Meine Herren, nun liegt die Sache so: Diese Einrichtung der Schrankfächer hat sich das Bankgewerbe, ein Gewerbestand, geschaffen und für seine Zwecke benutzt. Nachdem sich diese gut eingeführt haben, kommen die öffentlichen Institute, die Sparkassen, und machen es nach und zwar zu niedrigeren Sätzen als die Bankiers. In einer Stadt, in der über die Preise verhandelt wurde, hatte der Magistrat ausgerechnet: Wir erhalten durch den Mietpreis eine Verzinsung und eine Amortisation der Anschaffungskosten. Als eingewendet wurde, es müsse doch auch die Tätigkeit der Beamten in Rechnung gesetzt werden, wurde erwidert, das sei nicht nötig, denn das besorgten die anderen Beamten nebenbei. Bei derartigen falschen Kalkulationen kann man natürlich leicht zu niedrigeren Sätzen gelangen. Es wäre wünschenswert, daß in dieser Beziehung Abhilfe geschaffen würde. Dies wäre nach meiner Ansicht in der Weise möglich: Die Einrichtung von Safes, auch die Einführung von Scheck- und Kontokorrent-Verkehr ist an die Zustimmung der Regierung gebunden. In dem Ministerialerlaß ist

gesagt, daß Scheck- und Kontokorrent-Verkehr nur eingeführt werden solle, wenn ein lokales Bedürfnis vorhanden ist. Es handelt sich also darum, wann ein solches Bedürfnis als vorhanden anzusehen ist. Es wäre nun möglich, daß die Aufsichtsbehörde nur dann, wenn kein entsprechendes Bankinstitut vorhanden ist, das Vorhandensein des Bedürfnisses anerkennt. Ebenso könnte es bei den Safes gemacht werden. Es könnte bestimmt werden:

1. Die Anschaffung wird nur dann gestattet, wenn nicht andere Bankinstitute derartige vermietbare Safes haben, und

2. den Sparkassen ist es untersagt, diese Fächer zu niedrigeren Sätzen zu vermieten als an den betreffenden Orten ortsüblich ist. Damit, meine Herren, könnte die Regierung den Wünschen der Privatbankiers entgegenkommen, und ich glaube, daß dies auch keine unberechtigten Wünsche sind.

Was die Frage eines Zusammenschlusses der Privatbankiers betrifft, so bin ich nicht darüber orientiert, inwieweit ein Wille dazu bei den Privatbankiers vorhanden ist und ob überhaupt der Gedanke schon einmal in größerem Umfange erwogen worden ist. Möglich ist er in verschiedener Form. Wenn etwas derartiges versucht werden sollte, so möchte ich es als eine Ehrenpflicht der größeren Privatfirmen bezeichnen, daß sie die mittleren und kleinen Bankiers nicht im Stiche lassen, wobei die Sache so arrangiert werden muß, daß keiner beitretenden Firma hieraus irgendwelche Nachteile entstehen.

Freudig begrüßen möchte ich noch die Worte, die unser Vorsitzender vorhin an uns gerichtet hat über den Optimismus, der uns stets bewahrt bleiben möge. Es sind schon so komplizierte Fragen im wirtschaftlichen Leben gelöst worden, daß auch dieses Problem einer Lösung entgegengeführt werden kann. Die Lage des Privatbankiers ist auf jeden Fall ernst. Diejenigen Firmen, die einen alten Kundenkreis haben, können vielleicht mit größerer Ruhe in die Zukunft sehen. Aber es steht heute, zumal bei dem geringen Verdienst aus dem Effekten-geschäft, doch so, daß sich neue Privatfirmen kaum bilden können. Wenn aber der ernste Wille im Privatbankierstande vorhanden ist, auch weiterhin an einer Besserung der Verhältnisse zu arbeiten, glaube ich, daß auch die heutige ernste Lage überwunden werden kann. Nur der Stand ist verloren, der sich selbst aufgibt. (Beifall.)

Vorsitzender: Bevor ich dem nächsten Redner das Wort erteile, möchte ich bestätigen, was Herr Dr. Kühne gesagt hat, daß natürlich die morgen stattfindende Wahl der Vertrauens-männerkommission zur Erreichung angemessener Konditionen im Bankverkehr die notwendige Ergänzung zu der Dis-

kussion bildet, die wir heute haben. Denn selbstverständlich kann eine vielhundertköpfige Versammlung nicht über Einzelheiten bezüglich der Verbesserung von Geschäftsbedingungen, Provisionen, Zinsen, Bonifikationen u. dgl. m. selbst beraten, sondern das wird in einer Kommission beraten werden müssen, die aus Ihrer Wahl hervorgehen wird. Wenn von einer Seite im voraus schon gegen die Zusammensetzung der Kommission protestiert worden ist, wie sie aus der Versammlung hervorgehen soll, so will ich folgendes bemerken: Die Vertrauensmännerkommission wird zunächst aus den Herren der bereits früher gewählten Kommission bestehen, und ferner aus allen den Herren, die uns als Vertrauensmänner der Berufsgenossen ihres Bezirks noch genannt werden. In dieser Beziehung wird den aus Ihrer Mitte zu machenden Vorschlägen in jeder Richtung entgegengekommen werden.

Ich möchte aber Herrn Dr. Kühne noch für eines danken. Seiner Arbeit, zusammen mit der des Herrn Syndikus Sauter, ist es zu danken, daß der Centralverband in der Lage war, in den letzten Tagen vor Eröffnung des Bankiertages ein wohl Ihnen allen, namentlich aber den Privatbankiers, ungemein willkommenes Buch herauszugeben, ein bank-geschäftliches Formularbuch, das alle Formulare des bankgeschäftlichen Verkehrs zusammenstellt (Bravo) und das zugleich eine von Herrn Sauter verfaßte Sammlung der landesgesetzlichen Stempelvorschriften, die in das Bankwesen einschlagen, enthält, die, soweit ich es übersehen kann, noch nicht existiert. Ich möchte nicht verfehlen, den Dank des Bankiertages hierfür auszusprechen. (Beifall.)

Das Wort hat nunmehr Herr Bankier Emil Wechsler, i. Fa. Emil Wechsler & Co., Berlin.

Bankier Emil Wechsler, i. Fa. Emil Wechsler & Co., Berlin: Ich möchte auf die Worte des Herrn Bankiers Finck zurückkommen, der erwähnte, daß bereits Besprechungen über einen Zusammenschluß der Provinzbankiers stattgefunden hätten. Ich möchte daran erinnern, daß ich bereits vor mehr als 10 Jahren, bevor der Centralverband bestand — damals war ich in einer kleinen Provinzstadt — diese Frage angeschnitten habe. Es wurde damals auch lange darüber disputiert, aber man ist zu keinem Ende gekommen, weil man damals die Frage nicht für so dringend hielt. Ich bin auch in Paris gewesen und habe mit dem dortigen Syndikat, das damals noch klein war, Rücksprache gehalten. Wenn diese Idee damals aufgenommen worden wäre, existierte vielleicht heute schon eine große Organisation der Provinzbankiers. Ich möchte aber betonen, daß ich heute, nach diesen 10 Jahren, nachdem sich die Großbanken mit Depositenstellen und Filialen so ausgedehnt haben, nicht mehr auf dem Standpunkt stehe, eine solche Bank zu gründen,

und besonders, nachdem diese Frage im Centralverband angeschnitten ist, halte ich es für verfehlt, daß überhaupt irgendwelche Privatberatungen von besonderen Bankiergruppen darüber stattfinden, sondern möchte empfehlen, daß alle diese Fragen fortan nur in Gemeinschaft mit dem Centralverband beraten werden. In erster Linie müssen wir unser Augenmerk darauf richten, daß wir Konditionen schaffen, die uns möglichst konkurrenzfähig den Banken gegenüber machen, damit die Banken kein Übergewicht haben und nicht ihre Konditionen eventl. anders normieren als die Provinz- resp. Privatbankiers und wir dürfen wohl erwarten, daß die Banken in dieser Hinsicht zu Konzessionen bereit sein werden, (Beifall.)

Vorsitzender: Meine Herren, es hat sich nur noch Herr Dr. Salomonsohn, Geschäftsinhaber der Disconto-Gesellschaft, zum Worte gemeldet, und ich darf deshalb nach seinen Ausführungen die Diskussion für geschlossen ansehen.

Dr. Arthur Salomonsohn, Geschäftsinhaber der Disconto-Gesellschaft, Berlin: Gestatten Sie mir ein paar kurze Bemerkungen. Zunächst möchte ich Herrn Dr. Berlé in bezug auf die Sparkassenfrage einige Worte sagen. Ich kann in meiner Eigenschaft als Vorstandsmitglied des Centralverbandes mitteilen, daß wir diese Frage schon vor längerer Zeit aufgegriffen haben. Es haben schon Besprechungen mit den maßgebenden Persönlichkeiten der Reichs- und Staatsregierung stattgefunden, und ich kann versichern, daß bereits zugestanden worden ist, daß, wenn wir genügendes Material beibringen, so daß sich die Staatsregierungen überzeugen können, daß hier Uebergriffe der Sparkassen stattfinden, daß uns dann seitens der Aufsichtsbehörden volle Unterstützung zuteil werden wird. Meine Herren, wir haben unser Material an den Deutschen Handelstag abgegeben, und der Deutsche Handelstag hat sich erfreulicherweise auch unserer Bestrebungen angenommen und setzt sie fort. Ich kann nur bitten, daß die Herren in ihren Handelskammerbezirken dahin wirken, daß dem Deutschen Handelstag ausreichendes Material zu einer Prüfung dieser Frage unterbreitet wird.

Ich möchte dann auf die Ausführungen des ersten Herrn Referenten kurz zurückkommen. Sie sind in einem Punkte m. E. etwas abwegig gewesen und zwar da, wo er die Leistungen der deutschen Banken mit denen der englischen Banken in Vergleich gestellt hat. Solche Vergleiche zwischen inländischen und ausländischen Unternehmungen haben immer etwas Bedenkliches, namentlich was die Banken anbetrifft, weil sich das ganze Wirtschaftsleben hier und dort in anderen Formen vollzieht und deshalb die Funktionen der Banken auch anders geartet sind.

Herr Geh. Kommerzienrat Leiffmann hat darauf hingewiesen, daß der durchschnittliche Dividendenertrag der deutschen Banken hinter dem der englischen zurücksteht. Er hat dabei m. E. zu erwähnen vergessen, daß die englischen Banken alle mit einem ganz geringen Kapital arbeiten. Während es in Deutschland Sitte ist, daß man im vornherein ein größeres Grundkapital beschafft, ist es in England herkömmlich, ein kleines Kapital zu beschaffen, und langsam die Reserven zu stärken, die dann später den Einlegern dieselbe Sicherheit geben, wie das größere verantwortliche Kapital, das bei uns von vornherein gefordert wird. Es kommt zweitens hinzu die Verschiedenheit der Volksgewohnheiten. Der Engländer ist gewöhnt, größere Summen auf die Banken zu geben und sich dabei mit einem ganz minimalen Zins zu begnügen. Der deutsche Bürger, namentlich der Kleinbürger, rechnet viel besser als der Engländer und verlangt deshalb höhere Zinsen. Wenn wir in derselben Lage wären wie die Engländer, so große Summen zu minimalen Zinsen zu haben, würde auch die Rentabilität der deutschen Banken eine andere sein. Diese beiden Punkte treffen zusammen, um den Vergleich, den er gezogen hat, als nicht ganz zutreffend erscheinen zu lassen.

Dann hat Herr Leiffmann darauf hingewiesen, wie leicht es sei, daß sich die Banken verständigten. Ich kann dies zu meinem Bedauern nicht für richtig halten. Der Gemeinsinn ist in Deutschland nicht so stark wie bei den Engländern. Wir sind eine jüngere Nation. Allmählich wird der Gemeinsinn auch bei uns stärker werden. Herr Leiffmann sagte, er hoffe eine Besserung davon, daß die Banken bessere Zinsbedingungen annehmen. Das ist sehr schwierig. Ich erinnere daran, daß sich die sogenannte Stempelvereinigung seit 20 Jahren diese Aufgabe gestellt hat. Seit 20 Jahren sind wir dauernd bemüht, bessere Zinskonditionen herbeizuführen. Ich habe alle Sitzungen und Bestrebungen mitgemacht und kann sagen: es war eine Sisypusarbeit. Anfangs sah es aus, als wenn überhaupt nichts zustandekomme. Doch ist es in den letzten Jahren gelungen, und ich glaube zum Vorteil nicht nur der Berliner Banken, sondern des ganzen Bankgeschäftes. Meine Herren, diese Bestrebungen werden von uns fortgesetzt. Es ist Ihnen allen bekannt, daß diese Verhandlungen in der Stempelvereinigung seit langer Zeit vorangegangen sind. Es wird auch bekannt sein, daß wir Fühlung mit den Hauptplätzen der verschiedenen anderen Staaten und Provinzen genommen haben und daß wir hoffen, gerade auf den Gebieten, die Herr Leiffmann als besonders berücksichtigenswert hervorgehoben hat, auf dem Gebiet der Reportgelder, zu Reformen zu gelangen. Die Verhandlungen schweben noch,

und ich bin nicht in der Lage, hier Näheres darüber mitzuteilen. Aber ich kann auch hier nur die Bitte an Sie richten: unterstützen Sie diese Bestrebungen, die hoffentlich in kurzer Zeit an Sie herantreten werden. Ich kann versichern, daß alle Verhandlungen der Stempelvereinigung immer getragen gewesen sind von dem Geiste eines Zusammenarbeitens mit den Privatbankiers. So gut wie unsere Stempelvereinigung Banken und Privatbankiers in sich schließt, so haben wir auch ständig Fühlung gehalten mit den Provinzbankiers, und das wird auch in Zukunft geschehen. (Lebhafter Beifall.)

Vorsitzender: Meine Herren, damit ist die Diskussion zu diesem Thema zu Ende gelangt. — Herr Geheimrat Leiffmann hat das Wort zu einer persönlichen Bemerkung.

Geh. Kommerzienrat M. Leiffmann, Düsseldorf: Meine Herren! Gegenüber den Ausführungen des Herrn Dr. Salomonsohn möchte ich nur kurz darauf hinweisen, daß es mir recht wohl bekannt ist, daß die englischen Banken im allgemeinen mit kleinerem Kapital arbeiten als die deutschen, daß sie verhältnismäßig größere Depositen und ziffernmäßig höhere Reserven haben. Dem muß ich aber gegenüberstellen, daß das Geschäft unserer Banken bedeutend vielseitiger ist als das der englischen, und daß die stillen Reserven unserer Banken so erhebliche sein dürften, daß ich vermute, daß die wirklichen Unterschiede in dieser Beziehung nur ganz unerheblich sein können. Aber unsere Großbanken sind dadurch im Vorteil,

daß sie in ihren Leitern eine viel größere Zahl von Persönlichkeiten von hoher Intelligenz zusammengebracht haben, als dies bei dem einfacheren Geschäft der meisten englischen Banken der Fall sein dürfte.

Ich drücke aber meine Freude darüber aus, daß der von mir angegebene Weg im großen und ganzen auch von den Vorrednern als richtig anerkannt wird und daß insbesondere die Bestrebungen wegen Besserung der Zinsbedingungen Unterstützung finden. Wenn ich über die Sparkassen nicht eingehender gesprochen habe, so habe ich das unterlassen, weil die Fragebogen über die Sparkassen bereits im Umlauf sind. Diese Sache geht ihren geordneten Weg, ohne daß es für mein Referat notwendig war, darüber ausgiebig zu reden. Aber es war auf alle Fälle gut und nützlich, daß von anderer Seite diese Frage auch hier aufgerollt worden ist.

Vorsitzender: Die Resolution befindet sich wohl in Ihren Händen. Ich will sie kurz vorlesen, falls es gewünscht wird. (Widerspruch.) — Es wird auf die Verlesung verzichtet, weil sie in aller Händen ist. Ich stelle daher die Resolution im ganzen hiermit zur Abstimmung. Wer für sie ist, den bitte ich, die Hand zu erheben. — Darf ich um die Gegenprobe bitten? — Meine Herren, ich konstatiere zu meiner Freude und Genugtuung, daß der Bankierstag diese Resolution einstimmig angenommen hat. (Beifall.) Ich schließe die Sitzung.

(Schluß 6 Uhr 15 Minuten).