
Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens

Dritte, völlig überarbeitete und erweiterte Auflage

Herausgegeben von
Professor Dr. Wolfgang Gerke
Professor Dr. Manfred Steiner

Unter Mitarbeit
von zahlreichen Fachgelehrten
und Experten
aus Wissenschaft und Praxis

SCHÄFFER-POESCHEL VERLAG STUTTGART

MMI

Auslandsgeschäft der Kreditinstitute

Andreas Rathgeber

[s. a.: Devisenhandel; Eurogeldmarkt; Kreditleihe; Risikomanagement; Zahlungsverkehr, inkl. internat. Zahlungsverkehr.]

I. Auslandsgeschäft der Kreditinstitute im Kontext der Außenwirtschaftsstatistik; II. Risiken im Auslandsgeschäft; III. Auslandszahlungsverkehr; IV. Auslandsanlagen- und Finanzierungsleistungen; V. Internationales Effekten- und Devisenhandelsgeschäft; VI. Entwicklungsperspektiven.

I. Auslandsgeschäft der Kreditinstitute im Kontext der Außenwirtschaftsstatistik

Die außenwirtschaftlichen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland haben seit ihrer Gründung ständig, insbesondere aber im letzten Jahrzehnt, stark zugenommen. Dies drückt sich nicht nur in einer Zunahme des Außenhandels bis 1999 um 64%, sondern auch durch eine Zunahme des internationalen Vermögensstatus um 277% und der daraus resultierenden Zunahme des ausländischen Vermögenseinkommens um 65% aus (Deutsche Bundesbank 2000). Damit einhergehend haben auch die Auslandsaktivitäten der Kreditinstitute zugenommen, die bei Durchführung des Außenwirtschaftsverkehrs in mehr oder weniger starkem Maße beteiligt sind. Analog zur Außenwirtschaftsstatistik lassen sich die Auslandsgeschäfte der Kreditinstitute definieren:

Unter Auslandsgeschäften der Kreditinstitute versteht man alle Bankleistungen, bei deren Produktion die Beteiligung eines nicht im Inland ansässigen Wirtschaftssubjekts zwingend erforderlich ist oder deren Erstellung nicht ausschließlich mit Hilfe inländischen Zentralbank- oder Girogeldes erfolgen kann, sondern einer oder mehrerer ausländischer Währungen bedarf (Eilenberger 1996).

Definitionsgemäß stellt somit die Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs ein Auslandsgeschäft der Kreditinstitute dar, das fast allen Geschäften der Außenwirtschaftsstatistik, die Bartergeschäfte ausgenommen, zu Grunde liegt. Auslandsgeschäfte der Kreditinstitute finden sich aber besonders im Bereich des internationalen Kapitalverkehrs, dessen zu Grunde liegendes Geschäft abgesehen von den Direktinvestitionen bereits ein typisches Geschäft der Kreditinstitute darstellt.

Eine mögliche Gliederung des Auslandsgeschäfts der Kreditinstitute kann analog zur klassischen Unterteilung der Bankgeschäfte in Einlage- und Kreditleistungen, Zahlungsverkehr und Effekengeschäfte erfolgen (Büschgen 1999). Diese Leistungen stellen jedoch nicht alle zwingend eine Bankleistung im

Sinne des § 1 Kreditwesengesetz (KWG) dar, sondern werden traditionell oft von Kreditinstituten erbracht – so der Eigenhandel mit ausländischen Wertpapieren.

Wie etwa im Bereich des Eigenhandels können Auslandsgeschäfte sowohl im Geschäft mit Nichtbanken als auch im Geschäft mit Banken entstehen. Nicht zuletzt aufgrund andersartiger Risiken und aufwendigerer Transaktionsmechanismen, müssen die Kontraktspezifikationen von Auslandsgeschäften sowohl der Kreditinstitute als auch ihrer Kunden, bspw. Exportunternehmen, im Verhältnis zu vergleichbaren Inlandsgeschäften anders aufgebaut sein. Für das Verständnis der Eigenarten dieser Kontrakte ist deswegen zuerst eine eingehende Analyse der Risiken erforderlich.

II. Risiken im Auslandsgeschäft

Beim Auslandsgeschäft gehen Kreditinstitute neben den Risiken (→ *Risikomanagement*), die ebenso bei vergleichbaren Inlandsgeschäften bestehen, ihrem Charakter nach neue, zusätzliche Risiken ein. Ein nur Auslandsgeschäfte betreffendes Risiko ergibt sich direkt aus der Definition. Werden Bankgeschäfte in ausländischer Währung getätigt und unterhält das Institut deswegen eine aktivisch oder passivisch ausgerichtete Währungsposition, so entsteht für das Kreditinstitut aufgrund möglicher Wechselkursverluste ein *Währungsrisiko*. Neben diesen von manchen Autoren den wirtschaftlichen *Länderrisiken* zugerechneten existieren auch politische *Länderrisiken* (Cotti 1992).

Politische *Länderrisiken* stellen einen Sammelbegriff für alle innen- und außenpolitischen Risiken im Geschäftsverkehr mit dem Ausland dar, die Einfluss auf die Zahlungsfähigkeit und -willigkeit eines ausländischen Schuldners haben können. So tritt z. B. ein Konvertierungs- und Transferrisiko auf, wenn aufgrund von Störungen des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs Geldbeträge aus der ausländischen Währung nicht in die vereinbarte Währung konvertiert oder transferiert werden können. Ein Zahlungsverbots- oder Moratoriumsrisiko liegt vor, wenn das Schuldnerland durch gesetzgeberische Maßnahmen die vertragsmäßige Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen verbietet.

Zudem kennzeichnet Auslandsgeschäfte, dass die zu den Inlandsgeschäften äquivalenten Risiken im Auslandsgeschäft oftmals in verstärktem Maße auftreten. Obwohl sie keinen eigenständigen Risikocharakter besitzen, werden sie zuweilen auch zu den *Länderrisiken* gezählt (Cotti 1992). So können Aktienkurs- und Zinsänderungsrisiken bei Auslandsgeschäften insbesondere in wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern bedeutend größer sein. Dies liegt z. B. an der unstetigeren Wirtschaftspolitik, die zu größeren

Schwankungen des wirtschaftlichen Leistungsvermögens solcher Volkswirtschaften führen kann, oder auch am geringeren Diversifikationsgrad dieser Volkswirtschaften (Borchert 1999). Davon ebenso betroffen sind *Kreditrisiken*, die zusätzlich durch größere Entfernungen zum Kontrahenten und somit größeren Aufwendungen zur Gewährleistung der gleichen Genauigkeit bei der Prüfung und späteren Überwachung des Kreditengagements bedingt sein können. Im Unterschied zu den politischen Risikofaktoren, die in öffentliches Recht umgesetzt, den Geschäftsverkehr stören können, treten beim Auslandsgeschäft verstärkt privatrechtliche Risiken auf. Dies ergibt sich aus dem Verkehr innerhalb unterschiedlicher Rechtsräume, die sich darüber hinaus z. T. als ineffizient erweisen können. Aufgrund der in manchen Ländern gegebenen geringeren Liquidität der Finanzmärkte, kann die Durchführung von Transaktionen auf diesen Märkten zuweilen unmöglich oder mit erhöhten Kosten verbunden sein, so dass ein erhöhtes *Liquiditätsrisiko* bestehen kann.

Von dieser veränderten Risikosituation sind nicht nur die Auslandsaktivitäten der Kreditinstitute, sondern auch die der Bankkunden betroffen. Es ist oftmals ein Bestreben der Kunden, sich aufgrund nicht vorhandener Risikobereitschaft oder auch mangelnden Wissens gegen diese Risiken abzusichern. Sie bedienen sich dabei der Instrumente, die mit Hilfe der Kreditinstitute für einen Ausschluss, eine Verminderung oder eine Umverteilung dieser Risiken entwickelt wurden. Aber auch die Kreditinstitute versuchen durch spezielle Kontraktgestaltung oder Anwendung von Sicherungsinstrumenten die Risiken aus diesen Geschäften ihrer jeweiligen Risikotragfähigkeit anzupassen und gegen die daraus entstehenden Chancen abzuwägen (→ *Risikomanagement in Kreditinstituten*).

III. Auslandszahlungsverkehr

Bei der Durchführung der Zahlungsverkehr im internationalen Warenverkehr entstehen Risiken für den Exporteur/Importeur, falls die Gegenseite die Möglichkeit des Nichtleistens hat. Diese kann dadurch ausgeschlossen werden, dass die Zahlung im Voraus erfolgt, was den Exporteur vom Risiko des Nichteingangs der Zahlungen befreit, oder auch dadurch, dass eine Zahlung mit offenem Zahlungsziel vereinbart ist, was die Risiken des Importeurs reduziert. Die Abwicklung der eigentlichen Zahlungsverkehr kann davon unabhängig je nach Sitz des Geschäftspartners über unterschiedliche Systeme stattfinden (→ *Zahlungsverkehr, inkl. internationalem Zahlungsverkehr*). Im interkontinentalen beleglosen Zahlungsverkehr bedienen sich die Banken des *SWIFT-Netzes* (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) zur Auftragsübermitt-

lung (Kothe 1999). Im EU-Raum wurde mit der Einführung des Euro für den Großzahlungsverkehr das System *TARGET* (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer) geschaffen. Vergleichbar dem nationalen Zahlungsverkehr wird die Zahlungsverkehr über die Konten der beteiligten Geschäftsbanken bei ihren jeweiligen nationalen Notenbanken und über deren wechselseitige Kontoverbindungen abgewickelt (Hartmann 1999). Für den Massenzahlungsverkehr haben sich bereits vorher private Clearingstellen wie das *ACH* (Automated Clearing House) entwickelt, welche mit vergleichbaren ausländischen Institutionen die Auftragsabwicklung des Massenzahlungsverkehrs durchführen und über deren Konten bei der Deutschen Bundesbank und der ausländischen Verrechnungsbank der Geldtransfer stattfindet.

Im Gegensatz zum glatten Zahlungsverkehr bietet der *dokumentäre Zahlungsverkehr*, bei dem die Aufgabe des Kreditinstituts über die klassische Funktion des reinen Geldtransfers hinausgeht, vor allem eine Möglichkeit das Leistungsrisiko im internationalen Warenverkehr zu vermindern oder umzuverteilen. Das *Dokumenten-Inkasso* stellt hierbei eine Möglichkeit der gesicherten Zahlungsabwicklung dar, bei der dem Zahlungspflichtigen (Importeur) unter Mitwirkung von Kreditinstituten Dokumente, die u. a. den Versand der Ware belegen, ausgehändigt werden, nachdem er den Gegenwert beglichen oder eine Tratte akzeptiert hat. Beim Inkasso von Dokumenten mit Sperrfunktion oder Wertpapiercharakter hat der Zahlungsempfänger (Exporteur) somit eine größere Sicherheit, dass der Zahlungspflichtige seine Verbindlichkeit begleicht. Für das Inkasso von Handelspapieren gelten die „Einheitlichen Richtlinien für Inkasso“ der Internationalen Handelskammer (IHK) in Paris von 1996 (Jacobs 1998).

Mit dem *Dokumenten-Akkreditiv* bezeichnet man eine Vertragskonstruktion bei der sich ein Kreditinstitut, die *Akkreditivbank*, im Auftrag des Zahlungspflichtigen verpflichtet, für dessen Rechnung über eine Bankverbindung dem Zahlungsempfänger innerhalb eines festgelegten Zeitraumes eine bestimmte Geldsumme gegen Vorlage genau vorgeschriebener Dokumente und unter Einhaltung der sonstigen Akkreditiv-Bedingungen zu zahlen. Während der Exporteur bereits vor Versand der Ware das Risiko der mangelnden Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit des Importeurs vermindern kann, hat der Importeur größere Gewissheit, dass erst dann die Kaufpreiszahlung erfolgt, wenn der Versand der Ware bereits belegt worden ist. Dabei existieren beim *Dokumenten-Akkreditiv* verschiedene grundsätzliche Ausgestaltungsmöglichkeiten. So kann man Akkreditive danach unterscheiden, ob für einen Widerruf die einfache Annullierung des Akkreditiv-Auftrags durch den Zahlungspflichtigen genügt oder eine Einverständniserklärung aller Beteiligten eingeholt werden muss. Letzterer als unwiderrufliches *Dokumenten-Akkre-*

ditiv bezeichneter Typus kann von der avisierenden Bank, der Zahlstelle des Akkreditivs, bestätigt werden, so dass diese zusätzlich für die Erfüllung des Anspruchs aus den Akkreditiven haftet. Dadurch verringert der Zahlungsempfänger vor allem das Kreditrisiko gegenüber den ausländischen Schuldern. Die Behandlung von Akkreditiven ist international in der revidierten Fassung von 1994 der „Einheitlichen Richtlinien für Dokumenten-Akkreditive“ der IHK geregelt (Schütze 1999).

Eine besondere Form unter den Akkreditiven stellt das negoziierbare Akkreditiv dar. Hier erhält der Zahlungsempfänger den Akkreditivauftrag (*Commercial Letter of Credit*) direkt, d. h. ohne Einbeziehung einer avisierenden Bank, von der *Akkreditivbank*. Somit steht ihm die Möglichkeit offen, einer beliebigen Bank die Dokumente zur Ausnutzung des Akkreditivs, d. h. zur Negoziierung, vorzulegen. Der *Commercial Letter of Credit* ist dabei vor allem im angloamerikanischen Raum und in Japan verbreitet (Diepen/Sauter 1991).

Weiterhin existieren verschiedene Sonderformen von Akkreditiven, die mit der Zahlungssicherung eine Export- bzw. Importfinanzierung verbinden: Z. B. das *Deferred-Payment*- oder das *Packing-Akkreditiv*. Bei beiden findet die Kreditierung der zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfolgenden Zahlungen über den gesamten, im Überseehandel beträchtlichen, Lieferzeitraum statt. Das zentrale Motiv liegt aber auch hier in der Sicherung der Zahlungsleistung, was aus der Beschränkung des Kreditierungszeitraums ersichtlich ist. Für die darüber hinausgehende Finanzierung wurden andere davon abhängige oder auch unabhängige Instrumente geschaffen.

IV. Auslandeinquagen- und Finanzierungsleistungen

1. Kurzfristige (Außenhandels-)Finanzierung

Aufgrund der andersartigen Risikogegebenheiten im Auslandsgeschäft und aufbauend auf den Verfahren des Auslandszahlungsverkehrs existieren spezielle Kreditfazilitäten für die Außenhandelsfinanzierung. Sie ermöglichen dem Zahlungsempfänger (z. B. Exporteur) die Finanzierung des Geschäfts für die Zeit vom Abschluss des Kaufvertrags bis zum Eingang des Exporterlöses, und dem Zahlungspflichtigen (z. B. Importeur) die für die Zeit von der Zahlung des Warengenegenwerts bis zum Eingang des Wiederverkaufserlöses. Im einfachsten Fall kann die avisierende Bank, dem Exporteur bereits bei Avisierung des Akkreditivs den Exporterlös oder die Akkreditivbank (Inkassobank) den Wiederverkaufserlös bevorschussen. Dabei sichert sich die Bank bspw. mittels Sicherungsübereignung der Ware anhand der Dokumente ab. Weiterhin haben sich zur kurzfristigen Außen-

handelsfinanzierung spezielle Kreditarten entwickelt (→ *Kreditleihe*):

Beim *Rembourskredit* akzeptiert ein Kreditinstitut, die Remboursbank, eine auf sie gezogene Tratte im Auftrag und für Rechnung eines Importeurs. Daraufhin wird dem Exporteur das Akzept gegen die vorgeschriebenen Transportdokumente ausgehändigt, das dieser bei der Remboursbank diskontiert. Falls ein Dokumenten-Akkreditiv vorliegt, kann die Remboursbank die Akkreditivbank, die avisierende Bank oder eine dritte nicht am Dokumentengeschäft beteiligte Bank sein. Grundsätzlich ist der *Rembourskredit* zwar ohne Akkreditiv denkbar, aber unüblich (Discher/Köller 1995). Er wird insbesondere bei einem Zinsgefälle zwischen dem Land des Importeurs und dem des Exporteurs angewendet.

Dagegen verschafft der *Negoziationskredit* dem Exporteur die Möglichkeit, eine vom ihm auf den Importeur und/oder dessen Bank gezogene Tratte zusammen mit den Dokumenten bei einer beliebigen Bank einzureichen und zu diskontieren bzw. bevorschussen zu lassen. Da dem *Negoziationskredit* zwingend kein Dokumenten-Akkreditiv zu Grunde liegt, besteht hier für den Exporteur bis zum Ankauf der Tratte grundsätzlich ein Kreditrisiko. Die Verwendung des *Negoziationskredits* ist nur im Handel mit Fernost üblich (Dortschy/Junge/Köller 1997). Neben den spezifisch für den Außenhandel geschaffenen Finanzierungsinstrumenten werden auch die im Inlandsgeschäft der Banken üblichen Instrumente, wie Kontokorrentkredite, Forfaitierung oder Factoring, im Auslandsgeschäft angewendet (→ *Absatzfinanzierung*).

2. Mittel- und langfristige Kreditleistungen

Im mittel- und langfristigen Auslandskreditgeschäft der Banken ist besonders die derivative Kreditleistung, in Form der Kreditvermittlung vor allem im Zusammenhang mit dem Außenhandel und der Vermittlung von Konsortialkrediten, von Interesse. Letzterer kann bspw. als Eurokonsortialkredit oder in Form der Begabe internationaler Schuldscheindarlehen vergeben werden (→ *Euro-Geldmarkt*). Wichtig sind in diesem Zusammenhang die Roll-Over-Kredite, variabel verzinsliche, meist länger laufende Darlehen oder Darlehenszusagen, deren wesentliches Kennzeichen es ist, dass der Kreditnehmer das Zinsänderungsrisiko der Kreditgeber das Beschaffungsrisiko des Kreditbetrages trägt. Er kann sowohl als Einzel- oder auch als Konsortialkredit vergeben werden.

Ein bedeutender Teil der mittel- und langfristigen Exportfinanzierung erfolgt als Kreditvermittlung über zwei Einrichtungen:

- 1) AKA *Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH* (AKA)
- 2) Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Für die vermittelten Kredite der AKA, einer von 38 Instituten getragenen Bank, stehen zur streng zweck-

gebundenen, mittel- und langfristigen Exportfinanzierung mehrere Plafonds zur Verfügung.

Im Rahmen des Plafonds A, der von den Konsortialbanken der AKA eingeräumt wird, werden dem Exporteur *Lieferantenkredite* angeboten, deren Abwicklung über eine Konsortialbank erfolgen muss. Hier erfolgt die Auszahlung an den Lieferanten (Exporteur), der sie dann mittels Einräumung eines Zahlungsziels an den ausländischen Importeur weitergeben kann. Als Sicherheit tritt der Exporteur dem Darlehensgeber die Kaufpreisforderung ab. Diese Kreditform ist allerdings weniger beliebt, da sie vom Exporteur die Überwachung seines Kreditengagements beim Importeur erfordert. Bei der Finanzierung aus dem Plafond A ist die AKA verpflichtet Solawechsel des Exporteurs in Höhe einer Konsortialquote von mindestens 25% (40% bei Restlaufzeiten unter 24 Monaten) zu übernehmen. Den Restbetrag diskontiert die Bank des Exporteurs, die eine Konsortialbank der AKA sein muss. Kredite mit Laufzeiten über 24 Monaten sind mit einer Bürgschaft oder Garantie abzusichern.

Der Plafond C stellt eine Kreditlinie für liefergebundene Finanzkredite an ausländische Besteller, so genannte *Bestellerkredite*, dar. Hier gewährt der Darlehensgeber den Kredit direkt an den Besteller (Importeur). Allerdings ist bei dieser Form der Finanzierung nur der Rückgriff auf den Besteller möglich und die Bestellung von Sicherheiten ohne Rückgriffsmöglichkeit auf die Ware problematischer. Die Auszahlung erfolgt im Auftrag des Kreditnehmers (Bestellers) an den Exporteur. Die Laufzeit der Kredite richtet sich nach den im Rahmen der Kreditversicherung gewährten Fristen, die eine Voraussetzung für die Kreditgewährung darstellen. Grundsätzlich hat der Exporteur aber trotzdem mindestens 5% der Kreditsumme beim Ausfall zu tragen.

Daneben wurden zur Vergabe von Finanzkrediten die Plafonds D und E eingerichtet. Ersterer unterscheidet sich vom Plafond C durch die Möglichkeit Margen-Kredite z. B. auf Basis des EURIBOR-Satzes zu begeben. Im Plafond E, der die Bezeichnung Plafond wegen seines unbegrenzten Mittelaufkommens zu Unrecht trägt, sind auf Vorschlag der Hausbank des Exporteurs, die nicht unbedingt eine Konsortialbank sein muss, sämtliche Zinsgestaltungen möglich. Allerdings tritt an die Stelle der Konsortialquote eine reduzierte AKA-Quote (*Stregel Muth 1998*).

Dagegen gewährt die staatseigene KfW Kredite nur für Ausfuhrgeschäfte über Lieferungen von Investitionsgütern in Entwicklungsländer. Sie können sowohl in Form eines Besteller- als auch Lieferantenkredits vergeben werden und stellen meist Festzinssatzkredite dar. Die Anforderungen, die die KfW an die Risikoabsicherung stellt, sind mit denen der AKA vergleichbar. Bei staatlich geförderten Exportfinanzierungen gelten dabei nach Länderbonität gestaffelte Mindestzinssätze.

3. Garantie- und Bürgschaftsleistungen

Bei den Garantie- und Bürgschaftsleistungen kann zwischen privaten und staatlichen Leistungen unterschieden werden. Bankgarantien stellen eine private Möglichkeit der Sicherung etwa des Zahlungsverkehrs oder des Kreditgeschäfts dar. Hierbei wird zwischen einer unmittelbar dem Garantiebegünstigten (z. B. Exporteur) gegebenen direkten und einer indirekten Garantie unterschieden. Bei letzterer wird eine ausländische Korrespondenzbank gebeten, das Garantieversprechen gegen volle Haftungsübernahme der garantiegabenden Bank an den Garantiebegünstigten zu geben. Im Rahmen der *Zahlungsgarantie* sichert die garantiegabende Bank, die als Bank des Importeurs bessere Einblicke in dessen Bonitätslage hat, dem Exporteur die korrekte Erfüllung des vereinbarten Zahlungsverprechens zu. Aber auch andere Bestandteile des Außenwirtschaftsverkehrs können durch Banken garantiert werden, wie die ordnungsgemäße Lieferung der Ware durch eine Vertragserfüllungs- und Leistungsgarantie oder die Ernsthaftigkeit eines Angebots durch eine *Bietungsgarantie*. Die Inhaltsmerkmale von Bankgarantien wurden dabei allgemein in den „Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien“ der IHK von 1991 festgelegt (*Oehlmann 1998*).

Während die privaten Bürgschafts- und Garantieleistungen bei verschiedenen Bestandteilen des Außenwirtschaftsverkehrs das wirtschaftliche Risiko abdecken, ist bei der staatlichen *Exportkreditversicherung*, der *Hermes Kreditversicherungs-AG*, nur der Kreditvertrag Gegenstand des Leistungsversprechens. Zusätzlich kann man sich hier jedoch gegen politische Risiken versichern. Von Hermes werden dabei Ausfuhrgeschäfte, Finanzkredite und Kapitalanlagen sowohl in Form von Garantien als auch in Form von privatrechtlich geregelten Bürgschaften abgesichert, wobei letztere nur bei Geschäften mit ausländischen Körperschaften des öffentlichen Rechts angewendet werden. Hermes soll sich dabei theoretisch selbst tragen und keinen Subventionscharakter aufweisen. Dies hat dabei nicht nur fiskalische Gründe, sondern es wird auch von internationaler Seite versucht, staatliche Exportversicherungen zu regulieren. So müssen diese z. B. bei der Finanzierung von Zahlungszielen von mehr als 360 Tagen aufgrund eines OECD-Konsensus sicherstellen, dass der Besteller spätestens bis zum Beginn der Lieferung bzw. der Betriebsbereitschaft mindestens 15% der An- und Zwischenzahlungen leistet (*Baumann 1999*).

4. Internationales Leasing

Im internationalen Finanzierungsgeschäft haben sich wie im nationalen Finanzierungsgeschäft neben der klassischen Kreditfinanzierung weitere Finanzierungsvarianten entwickelt. Aufgrund ihrer ökonomischen Eigenheiten in Relation zum nationalen →

Leasing ist das *internationale Leasing*, d. h. die entgeltliche Gebrauchsüberlassung von längerlebigen Wirtschaftsgütern durch den Leasinggeber an den Leasingnehmer, von Interesse. In diesem Rahmen wird zwischen unechtem mit dem nationalen Leasing vergleichbarem Exportleasing, bei dem die Leasingrate nicht grenzüberschreitend entrichtet wird, und echtem grenzüberschreitendem Leasing (*Cross-border-Leasing*) unterschieden. Beim *Cross-border-Leasing*, dem je nach zu Grunde liegenden Warentransaktionen eine güterwirtschaftliche Motivation beim Exportgeschäft bzw. eine finanzwirtschaftliche beim Binnengeschäft zu Grunde gelegt werden kann, begleicht der Leasingnehmer die Leasingrate an einen im Ausland befindlichen Leasinggeber. Solche Konstruktionen können dabei z. B. aus steuerlichen Gründen von Vorteil sein, wenn etwa dem Leasinggeber höhere Abschreibungssätze anerkannt werden oder er niedrigere Substanzsteuern bezahlen muss. Allerdings besteht bei grenzüberschreitenden Leasingverträgen eher das Problem der Nichteinhaltung der Leasinggeberpflichten, dem bspw. durch Subleasinggeber begegnet werden kann (Büschgen 1997).

V. Internationales Effekten- und Devisengeschäft

1. Internationales Effektingeschäft

Das *internationale Effektingeschäft* von Kreditinstituten gliedert sich in internationale Anlage- und Emissionsleistungen. Erstere haben dabei in den letzten Jahren durch die Institutionalisierung neuer Wertpapierbörsen in fremden Ländern und durch die Senkung der Transaktionskosten für Wertpapiergeschäfte auf ausländischen Finanzmärkten stark zugenommen. Diesen Trend haben jüngere Studien untermauert, die die Vorteilhaftigkeit eines international über Branchen hinweg diversifizierten Portfolios für den Investor belegen (Stich/Trede 2000).

Aber auch die internationale Emission von Wertpapieren stellt eine neue Herausforderung an das Bankgewerbe dar. Hier sind nicht nur Emissionen von Schuldverschreibungen am Euromarkt (→ *Euro-Geldmarkt*), sondern auch internationale Emissionen von Eigenkapitaltiteln von Bedeutung. Mit letzteren erhoffen sich die Emittenten neben der Finanzierungskomponente auch eine Erhöhung ihres internationalen Bekanntheitsgrades und somit eine Verbesserung ihres operativen Geschäfts. Allerdings ist die Platzierung von Aktien an einigen Börsenplätzen aus verschiedenen rechtlichen Gründen nicht immer möglich, so dass auf das Konstrukt der *Depositary Receipts* (DR) zurückgegriffen werden muss. Die bekanntesten unter den DR stellen die American DR dar, die zum Handel an den amerikanischen Börsen herausgegeben werden. Dabei werden die Original-

aktien bei einer Depositary-Bank hinterlegt, über die dann der Handel der Hinterlegungszertifikate stattfindet.

Im Zuge einer stärkeren Tendenz zu maßgeschneiderten Finanzierungen hat sich die Emission von Wertpapieren mit Optionskomponenten in ausländischer Währung als ein neues Betätigungsfeld herausgestellt. Eine Möglichkeit wären hier *Doppelwährungsanleihen* (→ *Finanzinnovationen*), die z. B. Zins- und Tilgungszahlungen in verschiedenen Währungen zulassen (Steiner/Bruns 2000).

Die Abwicklung der getätigten Transaktionen in internationalen Effekten erfolgt über internationale Clearingstellen. Zu den wichtigsten Clearingzentren in Europa gehören dabei die in Luxemburg durch Kredit- und Finanzinstitute als *Société Anonyme* gegründete *CEDEL* (Central de Livraison des Valeurs Mobilières) und die in Brüssel ansässige *ECSPCL* (Euroclear Clearance System Public Limited Company). Letztere gewinnt vor allem durch ihre Verbindung zur Deutschen Börse Clearing AG an Bedeutung.

2. Devisen- und Sortenhandel

Die Erstellung von Devisenhandelsleistungen (→ *Devisenhandel*) durch Kreditinstitute umfasst den von Kundenaufträgen ausgelösten An- und Verkauf von Devisen, d. h. unbare Zahlungsmittel in ausländischer Währung, gegen Inlandswährung oder andere Devisen, sowie den Eigenhandel der Banken mit Devisen. Je nachdem welcher Teilmarkt des Devisenmarktes betroffen ist, kann zwischen Devisenkassahandelsleistungen, die am zweiten Arbeitstag nach Abschluss abgewickelt sein müssen, und Devisenterminhandelsleistungen, die zu einem festgelegten, weiter in die Zukunft reichenden Termin durchgeführt sein müssen, unterschieden werden. Beide Leistungen können dabei sowohl außerbörslich als auch innerbörslich erbracht werden. In Abgrenzung zum Devisenhandel erbringen Banken auch Handelsleistungen in Sorten, ausländischem Bargeld, wobei diese Leistungen deutlich kleinere Volumina aufweisen.

VI. Entwicklungsperspektiven

Das Auslandsgeschäft der Kreditinstitute ist mit fast sämtlichen Bereichen des Außenwirtschaftsverkehrs eng verbunden. Somit hängt seine Entwicklung stark von der der gesamten außenwirtschaftlichen Aktivität einer Nation ab. Diese dürfte aber in den nächsten Jahren aufgrund geringerer Handelsschranken und dem Willen zu stärkerer Internationalisierung von Seiten der Unternehmen ebenso dynamisch verlaufen wie in den zurückliegenden, so dass das Auslandsgeschäft der Kreditinstitute zumindest nicht an Bedeutung verlieren dürfte.

Literatur

- Baumann, K.-H.: Die Kreditversicherung des Bundes im Wandel, in: Festschrift zu 50 Jahre Ausführungsgewährleistungen der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt a. M. 1999.
- Borchert, M.: Außenwirtschaftslehre, 6. A., Wiesbaden 1999.
- Büschgen, H.: Bankbetriebslehre, 5. A., Wiesbaden 1999.
- Büschgen, H.: Internationales Finanzmanagement, 3. A., Frankfurt a. M. 1997.
- Cotti, D.: Die Risiken der Banken im internationalen Handelsverkehr, Bern et al. 1992.
- Deutsche Bundesbank: Monatsbericht März 2000, Frankfurt a. M. 2000.
- Discher, K./Köller, R.: Das Auslandsgeschäft der Kreditinstitute, Stuttgart 1995.
- Diepen, P./Sauter, W.: Wirtschaftslehre für Bankkaufleute, 3. A., Wiesbaden 1991.
- Dortschy, J./Junge, K.-H./Köller, R.: Auslandsgeschäfte-Banktechnik und Finanzierung, 2. A., Stuttgart 1997.
- Eilenberger, G.: Bankbetriebswirtschaftslehre, 6. A., München 1996.
- Jacobs, R.: Auslandsgeschäft, 5. A., Stuttgart 1998.
- Hartmann, W.: Die Abwicklung des Eurozahlungsverkehrs, in: Handbuch der Informationstechnologie in Banken, hrsg. v. Moormann, J., Wiesbaden 1999, S. 538-558.
- Kothe, C.: Weltweite Zahlungsverkehrs- und Wertpapiertransaktionen im S.W.I.F.T.-Netz, in: Handbuch der Informationstechnologie in Banken, hrsg. v. Moormann, J., Wiesbaden 1999, S. 559-571.
- Oehlmann, A.: Praxis der Auslandsgarantien, 3. A., Stuttgart 1998.
- Schütze, R.: Das Dokumentenakkreditiv im internationalen Handelsverkehr, 5. A., Heidelberg 1999.
- Steiner, M./Bruns, C.: Wertpapiermanagement, 7. A., 2000.
- Stich, A./Trede, M.: Länder oder Branchen? Zur Diversifikation von Portfolios, in: FuPM 2000, S. 24-33.
- Strege, J./Muth, H.-J.: AKA - der Exportfinanzierer, 1998, in: <http://www.akabank.de>, zugegriffen am 03.01.2000.