

ドイツ信用制度におけるアルフィナンツの源流：総 合金融戦略への道程

山村，延郎

<https://doi.org/10.15017/3052499>

出版情報：経済論究. 102, pp.193-212, 1998-11-30. 九州大学大学院経済学会
バージョン：
権利関係：



ドイツ信用制度におけるアルフィナンツの源流

—— 総合金融戦略への道程 ——

山 村 延 郎

はじめに

1. アルフィナンツの概念規定
 - 1.1. 金融サービスの内容
 - 1.2. アルフィナンツ戦略
2. アルフィナンツの萌芽
 - 2.1. 銀行による保険の兼営
 - 2.2. 信用機関の保険業との関係
 - 2.3. 経営資源の有効利用
3. アルフィナンツの生成
 - 3.1. ユニバーサルバンク制度の発展
 - 3.2. 銀行の個人顧客業務
 - 3.3. ハウスバンク
 - 3.4. 保険付き貯蓄

むすび

はじめに

銀行業とその他金融機関とのあるいは保険業との提携・競争という現象は、日本でも耳新しいことではなくなった。個別の金融機関、政府にとっても、こうした現象についてその本質をどう把握し対処していくかが重要である。その際、この現象が既に展開している地域を例に取り、それを概念的に理解することが重要である。

金融機関と保険業との融合に関して考察するには、金融機関側において銀行業と証券業が厳格に分離されていたイギリス、アメリカではなく、伝統的にユニバーサルバンク制度を採り、銀行の証券業務兼営が許されていた大陸ヨーロッパの展開を追うことが有効である。ドイツ、フランスなどの大陸ヨーロッパでは、銀行が証券業務を兼営できるが、保険業とは切り離されていた¹。しかし80年代より信用機関²と保険業との提携や、保険業を含む金融コングロメリットの形成が進み、それらを「金融サービス業」「アルフィナンツ（総合金融）コンツェルン」または「バンカシュアランス（「銀行」と「保険」の合成語）」と呼ぶようになった。独立の分野であった保険業は、業務提携、資本参加、子会社所有により、信用機関と密接に結びつき、金融機関の一部門と見なされるようになり、今ではただ法律

1 ヨーロッパで保険と銀行業務を本体で直接兼営できるのは、北欧諸国と1990年までのオランダであった。多くの国ではリスクの観点から保険業法で他業兼営が禁止されている。Praxmarer, M. A. [1993] *Allfinanzstrategien*, S.63, Fußnote.

と監督官庁の違いのみが、部門としての独立性を保っているように見える。

銀行業と証券業務との関係については古くから研究されてきた。ドイツについて兼営銀行の必然性は次のように説明されている³。兼営の条件は、生産力の発展で必要になった株式会社制度の登場である。これが証券流動化の基盤となる。信用銀行は、流通可能な株式の発行を前提に交互計算信用（当座貸越）を通じて企業に設備信用を供与し、そののち証券発行業務によって企業に返済をさせる。それが証券業務の兼営に発展するというのである。なぜ銀行が短期業務から長期業務に進出できるのかという問題については、アメリカの信用制度を事例にして理論的な研究がなされている⁴。銀行は基本的に短期金融を営むが、担保に基づいて長期信用を与えることができ、またその信用を流動化するに際しては、機関投資家や証券業者が銀行の当座勘定を利用することで業務を執行するという形で銀行の役割が残る。そしてその際、当座預金の回転速度が上昇しあるいは信用創造機能が利用される。

ただし、それらの議論の中で重要だったのは、いかに銀行業務が証券業務と関わっているかであった。そもそも英米型とドイツ型とに分けて考えるのだから、ドイツ信用制度の説明も、銀行が証券業務を兼営するのはア・プリオリであった。対象も銀行業と証券業であるから、その他の金融機関は付属業務を行う機関として登場するだけであった。だが現在進んでいる現象は、銀行や証券だけではなくその他の金融業や保険業なども巻き込む金融再編運動である。したがって、なぜ金融機関は提携やコンツェルン化によってアルフィナンツ戦略を取るのか、どのようにしてそれが始まるのかが、解明すべき問題となる。

これまでの本邦の諸論文では、アルフィナンツ戦略の目的、形態、直接的原因などが、詳細に分析されている。収益機会の拡大と収益の安定的確保によって、提携金融機関どうしが高い業務目標を達成するのがアルフィナンツの目的であり、そのために機関どうしの密接な協力関係や、多数資本参加あるいは子会社設立によるコンツェルン形成が生じる⁵。つまり利潤目的の提携・コンツェルン形成の戦略である。そのための重要な推進要因として、「競争力」や「シナジー効果」「コスト圧力」などがあげられる⁶。金融機関および保険業の競争によって利鞘が縮小し、預金者の金融商品に対する選好が変化したために、銀行は保険業を取込まざるを得なかったのである⁷。

しかし、これらはアルフィナンツ戦略の重要な要素であるにせよ、その要素の吟味も必要である。

2 信用制度法 (Gesetz über das Kreditwesen: KWG) 第一条第一項で規定されている信用機関は、次の業務 (銀行業務) を正業とするものである。1. 付利の如何に関らず預金として他人の金銭を受け入れる事 (預金業務)、2. 貨幣貸付または手形引受信用の供与 (信用業務)、3. 手形や小切手の購入 (割引業務)、4. 有価証券を他人のために調達する事 (有価証券業務)、5. 有価証券を他人のために保管、管理する事 (寄託業務)、6. 資本投資会社法第一条に定める業務 (投資業務)、7. 満期前貸付請求権取得義務の買取り、8. 民事保証、ギャランティー (日本では損害担保に相当)、瑕疵担保責任の引き受け (保証業務)、9. 無現金支払い取引と精算取引の執行 (振替業務)。相沢幸悦『アルフィナンツ金融革命』23頁および後藤紀一・Voth, M. 『ドイツ金融法辞典』のBürgschaft, Garantie, Gewährleistungの各項も参照。

3 以下の説明は、生川栄治 [1960]『現代銀行論』および同 [1985]『信用理論の体系』による。

4 以下の説明は、川波洋一 [1995]『貨幣資本と現実資本』第二編による。

5 相沢幸悦 [1994]『アルフィナンツ金融革命』106頁参照。

6 山口博教 [1990]「西ドイツにおける全面的 (総合) 金融サービス業務」305頁参照。

7 重頭ユカリ [1998]「ヨーロッパの金融機関の総合金融戦略」62から64頁参照。氏は「銀行が」「保険業務に」参入するというが、銀行本体が保険業務を営む事は北欧諸国を除いてないのだから、不正確である。銀行は、保険業をコンツェルン傘下に置くなどして保険契約の仲介をしているのである。

またこれらは、アルフィナンツの直接の背景やきっかけ、これから実現すべき目標とその方法ではあるが、なぜどのようにそれが発生するのかという問いへの答えではない。アルフィナンツ発生の源流を探り、こうした背景やきっかけが金融機関を突き動かすまでになる過程を探る必要がある。

ドイツの信用機関がアルフィナンツ戦略を開始するまでには、それを必然のものとする諸段階や前提が存在する。保険は金融商品の一部として扱われるから、金融商品という考えの登場に言及する必要がある。個人顧客を巡って保険の取扱いを始めたのだから、個人顧客が銀行の業務分野に入ることについても述べねばならない。個人に対して総合金融を行うならば、その前に存在した企業に対する総合的金融業務にも言及する必要がある。

本稿では、これらアルフィナンツ戦略の構成要素が信用機関に組み込まれた過程を、歴史的に明らかにしていく。それによって、信用機関が貸付業務を中心とする機関から、金融商品、サービスを「生産」「販売」する総合金融コンツェルンに転化する準備段階が描かれる。

1. アルフィナンツの概念規定

もともとアルフィナンツという言葉は、アメリカの「統一的ファイナンシャル・サービス」なる用語に対する訳語であった。銀行と証券を分離していた同国では、金融仲介領域で個々の業務を結合するという観点で用いられており、それがドイツに導入された際に、「アルフィナンツアンゲボート [Allfinanzangebot]」や、「フィナンツディーンストライストゥング [Finanzdienstleistung]」の用語が造られたのである⁸。

したがって、まずアルフィナンツの構成要素である、金融サービスとその関連諸概念について、すなわち金融機関の「ディーンストライストゥング」=「サービス」「ライストゥング [Leistung]⁹」ないし「プロダクト [Produkt]¹⁰」の「(非物質的) 生産 [Erstellung]」と「販売 [Absatz]」およびその「品揃え [Sortiment]」について明らかにしたのち、アルフィナンツ戦略そのものの概念を考察する。

1.1. 金融サービスの内容

ディーンストライストゥングとは、サービスの事であり、金融機関が行う業務一般をこう呼んでいる。ライストゥングとは「業績」とか「給付」「弁済」などと訳されるが、貨幣形態に限られない何らかの行為を指し、機関の活動の果実一般として定義されている。金融機関の労働者が活動する場合、その内部での「生産」に対して、あるいは顧客への「販売」に際してこの「給付」が生じるとされている¹¹。したがってこれは有用効果の概念に近いと思われるが、本稿ではさしあたり「給付」と訳す。

金融プロダクトなる用語は、銀行等が顧客に与える「給付」のうち、あたかも物的存在として把握

8 Vgl. Koch, P. [1987] *Kooperation und Konkurrenz*, S.18.

9 DienstleistungとLeistung. 前者は英語のserviceである。後者はperformanceに相当する。

Vgl. Büschgen, H. E. [1992] *Banklexikon*, Leistung(1).

10 本来は「製品」と訳すところだが、我が国では金融「商品」という言い方も普及しており、混乱を避けるためにカタカナ語を用いる。

11 Vgl. Hein, M. [1993] *Einführung*, S.19.

されるようになった部分を指している。信用機関による給付は、支払い業務(貨幣取り扱い業務)、預金・信用業務がある。いずれの業務も本来顧客に応じて条件等が多様なはずである。しかし信用機関は条件の組み合わせを標準化し、それによって大量の契約を結ぼうと図る。契約の標準的内容と大量締結が、それを銀行等が何かを「生産」し「販売」しているという印象を生じせしめる。これが金融プロダクトである¹²。

そして金融プロダクトにあてはまらない給付、すなわち顧問相談といったものが、狭義の金融サービスとして残る。これには具体的な対価がない無償行為としてのサービスも含まれる。広義の金融サービスとは、これら金融プロダクトとそれ以外の給付を含めての把握である。

狭義の金融サービスや金融プロダクトの種類が複数存在すれば、その組み合わせや、どれを中心業務とするかが個別資本の問題になるわけであり、それを銀行サービスあるいはプロダクトの「品揃え」と呼んでいる。

ただし果たして保険がこうした金融サービスの一つなのかということは問題である。形式論的に言えば、保険自体は、証券などの売買契約でもなく金銭などの消費貸借契約でもない保険契約から成り立ち、監督官庁も監督法規も区分されている。また本質論的には、リスクサービスは金融サービスと異なるとの主張も有る¹³。だが、監督官庁の分離自体が問題であると言え¹⁴、保険の本質は、資本主義社会では予備貨幣の再分配に見ることができるのであり¹⁵、実際には信用機関もリスクヘッジなどの行為によってリスクサービスを行っている。また信用機関も保険業も、顧客たる経済主体の財務(フィナンツ)にかかわる部面を処理している。だから保険を財務＝金融サービスとみなしても不合理ではない。

これらプロダクトの設定が成功する可能性や大量に成約をつかめるかどうかの予測、これらの契約の執行にともなう内部活動は、「(非物質的な)生産[Erstellung]¹⁶」という用語で呼ばれ、顧客との契約締結およびそれに向けての活動が「販売[Absatz]」と呼ばれる。このように銀行活動が生産活動に擬制されるのは、当座勘定以外の口座が開設可能になるからである。当座勘定しか持たないなら、いったん口座を開設すれば、その目的が交互計算信用であるにせよ支払いや受取りであるにせよ、利用者側は資本の回転に規定されてそれを行うのだから、その執行は銀行にとって受動的になされる。この場合、金融活動をしていると考えるとしても何かを「販売」しているという印象は生じにくい。信用創造の源泉の一つである手形割引は、手形割引で手形を買い入れ、転売は小口の投資家ではなく銀行間で行うのだから、やはり金融プロダクトを「販売」しているとの印象は生じない。証券口座の販売

12 ドイツでは1967年の金利自由化以降、多様な「預金商品」が生まれた。清田匡[1998a]「ドイツにおける預金の変容(1)」,特に1頁を参照。ここでは銀行業務の大衆化、規制の変化および競合する金融資産の成長が、外的要因として、銀行の預金業務に影響を与えたとしている。だが銀行業務の大衆化は、銀行政策の原因というよりもむしろ目的ないし結果ではないだろうか。

13 Andras, H. G. [1990] *Konzentration oder Kooperation*, S.120. 彼は、「銀行が金融サービスの下に、銀行、住宅金融、資本投資会社、クレジットカード会社の業務とあわせて、保険概念をも組み込む」という考え方に反対して、こう述べている。

14 Amely, T. [1994] *Allfinanz-Konzerne*では、統一的監督行政の必要性を説いている。

15 小川浩昭[1996]「保険本質論」,43ページ以降を参照。

16 ドイツ語では通常の生産をHerstellungとよぶ。Erstellungは知的労作を完成させるという意味になり、非物質的な意味になる。

には、顧客の需要を掘り起こすことで量を拡大したりできるが、ユニバーサルバンクの場合、証券を積極的に販売する必要は強くないといわれる。

結局、資金調達の際に、貯蓄証書をはじめ、「預金商品」が多様化し、積極的に契約を求める必要が生じ、それを「販売」活動ととらえるようになり、それによって銀行内部の活動が「(非物質的な)生産」とする観念が生じると考えられる。ひるがえって保険業の場合、保険のニーズを顧客が予め分かっているわけではないから、当初から契約の締結を狙って「販売」活動をする。だからこそ外務員をはじめさまざまな「販売網」を培ってきた。金融のプロダクト化は、保険を含めた金融機関の活動が、一つの経路によって「販売」されるための前提である。

1.2. アルフィナンツ戦略

信用機関の資金調達行為が金融サービスやプロダクトになり、金融機関がその販売や提供によって対価を得ているのだという観念が生じ、金融機関がその活動を「生産」と「販売」に分離して把握することは、アルフィナンツ戦略の重要な前提である。金融市場を通じたそれまでの無政府的分業体制とは異なる「生産」・「販売」活動での協業体制が始まり、保険業が保険の「生産過程」を担い、信用機関が「販売過程」を担うなどの関係に可能性が開けるからである。

ビュシゲンは、アルフィナンツについて、「銀行その他の金融機関による役務政策上の戦略」で、「ニヤバンクによる金融手段や投資手段をユニバーサルバンクの給付プログラムに統合すること、または特殊な金融サービス業がその供給を包括的供給へと拡大すること」であり、その結果として「それまで分離されていた金融サービスの部分的市場が統合され、国内金融市場の競争構造に変化が生じた」としている¹⁷。またシーレンベックによるとアルフィナンツとは、「品揃えを整えて利潤や成長を達成」するために、「さまざまな部門の金融機関が協力して金融サービスの生産と販売を行うこと」であり、その「戦略として、顧客の金融需要や保険需要を一手に引き受け、かつ全ライフサイクルを包括する」のであり、この「アルフィナンツの特殊形態」が「バンカシュアランス」である¹⁸。以上は銀行経営論の見解であるが、保険学の権威であるファーニィは、アルフィナンツを「保険業とその他の金融業とやりわけ銀行業の連合や提携」であるとし、生産側（金融商品の）と顧客側の間に長期の支払い取引が生じるような金融業務がその場合に特徴的だとしている¹⁹。

つまりビュシゲンは、対顧客関係を念頭に置き、銀行とニヤバンクの相互の業務への参入の行動をアルフィナンツとし、金融「サービス」市場の統合はその結果であるとする。ファーニィも、金融機関や保険業と顧客との長期的関係を重視し、さらに連合や連帯を重視している。シーレンベックにあっては、更にはっきりと、「顧客」のニーズに合う品揃えの調整とそのための金融機関の協力をアルフィナンツとし、その根本の動機が資本の利潤動機であるとする。

17 Büschgen, H.E. [1992] *Banklexikon*, Allfinanz および Allfinanz, Gründe. なおここで「給付」は Leistung, 「サービス」は Dienstleistung の訳である。

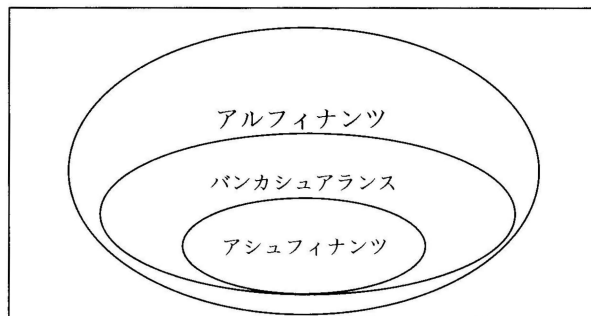
18 Schierenbeck, H. [1994] *Bank- und Versicherungslexikon*, Allfinanz および Bankassurance. 「バンカセクランツ (Bankassekuranz)」と呼ばれる事もある。

19 Farny, D. [1995] *Versicherungsbetriebslehre*, S.317. 同書は保険経営に関するものなので、銀行側からのアルフィナンツ戦略は分析の対象外である。

この事からアルフィナンツは、信用機関および保険業が、その利潤拡大のために、対「顧客」取引を重視し、自らが顧客に提供できる金融サービスを包括的に選択する行為である、と定義してよい。提供すべき金融サービスの選択は、顧客のライフサイクル全てにまたがり、企業であれば、その勃興から株式会社化そしてコンツェルン化していくまで、そして個人であれば、家庭の設立や持ち家の建築から子供の養育、老後の蓄えと資金供給を受け取るまでが枠の中に入る。

ただしその遂行の際には、銀行が証券を兼営するような仕方の一つの法人が他業を営むのではなく、提携やコンツェルン会社などの、他企業との協力によって行われる。バンカシュアランスの場合は、そもそも保険を専業とする会社以外保険業を営めない²⁰から、当然である。それによって専業が義務付けられている金融部門に参入できるのである。そのさい、特に信用機関と保険業との垣根を越えて業務提携等が生じるのがバンカシュアランスであり、したがってバンカシュアランスはアルフィナンツの特殊形態である。なおフランスでは、銀行が保険業に進出していくのをバンカシュアランス、逆に保険業の側から銀行業務に進出するのをアシュフィナンツとして区別している²¹。これを図にすると以下のようなものである。アルフィナンツはバンカシュアランスの大概念であり、アシュフィナンツはバンカシュアランスの小概念である。

図1 アルフィナンツの概念図



2. アルフィナンツの萌芽

銀行による保険の遂行や、金融プロダクトと保険の組み合わせ、包括的な金融サービスの追求といったアルフィナンツの要素は、個別的にはそれまでのドイツでも見られたものである。ただしこれらは戦略として体系的に追求されておらず、必然性を欠く偶然的な状態のものであった。それらは時代を下ってアルフィナンツ戦略に編み込まれていく、いわばアルフィナンツの萌芽だが、それらを明らかにすることによって、現在のアルフィナンツがいきなり出てきたものではないことが分かるであろう。

20 §7. Abs.2, Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), Nr.1.

21 Daniel, J.-P. [1995] *Bancassurance*, 邦訳125頁および注を参照。

2.1. 銀行による保険の兼営

19世紀のドイツでは、近代的信用機関と近代的保険業は兼営しているのが珍しくなかった²²。例えば、バイエルン抵当振替銀行は1836年に火災保険や生命保険を行っており、1850年の時点で、主計部、抵当部、預金貸付・振替・預金・貨幣受取部、動産火災保険部、年金・生命保険・終身年金部、金庫部の六部門から構成されていた。本体で保険業務を営んでいたのである。ただし初期段階では、生命保険は基金の蓄積に時間がかかり、火災保険は農業家屋で火災が頻繁に起きたため、利潤はあまりなかったというが、1876年から1905年までに、契約数が増大し、生命保険で40億マルク、火災保険で1750億マルクを保障していた²³。そのほか預金・手形割引業務をドイツで本格的に行ったディスコント社の創立者テビット・ハンゼマンは、同時にアーヘナー・ミュンヘナー保険会社の設立者であった。また近代的な保険相互会社をドイツで初めて設立したエァンスト・ヴィルヘルム・アーノルディがその会社をゴータ保険銀行と名付けるなど²⁴、通念上も保険と銀行は未分離であった。

これらの私立保険は、19世紀を通じて各領邦の特許で設立され、それぞれの監督に服していた。しかし19世紀末から20世紀にかけて、帝国のレベルで立法がなされることにより、私立保険業の統一的監督および銀行と保険の兼営が禁止された。1900年1月1日には保険を規定した商法および保険契約にかかわる民法が施行され、1901年5月12日には保険監督法が制定された²⁵。一連の法律では、例外的に抵当銀行での保険部の営業を認めていたものの、抵当貸付以外の銀行業務をも行う「兼営」銀行²⁶に対しては、保険業務が禁止された²⁷。これを受けて、「兼営」銀行であった前述のバイエルン抵当振替銀行は、保険部を子会社化し、「バイエルン保険銀行AG旧バイエルン抵当振替銀行」の名で営業することにした²⁸。このようにドイツの保険は、20世紀になって銀行から法的に分離された。それは、保険の投資対象の限定と同様、保険業が兼業によって十分な保障機能を果たせなくなることを避けるためであった。

理論上は、商品流通に用いられるべき貨幣資本が銀行業へ、利潤のうち資本回転の擾乱を避けるための予備基金が保険業へと、集積される。またその利潤の源泉は、保険の場合は、基本的には保険料に算入される付加保険料²⁹であり、銀行の場合は、手形割引の割引料や貸出の利子ということになる。だが実際は、19世紀初頭のドイツの株式銀行はまだ信用銀行ではなく、株式（総資産額の31.8%）の形態で集めた貨幣を支払いのための準備金（34%）として残し、残りを手形割引によって銀行券（総資産額の47.3%）の形態で貸し付ける発券銀行であった³⁰。保険学上、保険は保険集団から貨幣を集中し、契約期間内に保険事件の生じた経済主体へ貨幣を分配するのがその機能である。だが、初期段階

22 Vgl. Amely, T. [1994] *Allfinanz-Konzerne*, S.31.

23 Direktion der BHWB [1960] *125 Jahre*, S.21 ff.u.40ff.

24 Koch, P. [1968] *Pioniere*, S.229-240.

25 これはオーストリアとスイスの法律を模して作られた私立保険の監督法規で、監督業務は、新規に設立された帝立保険制度監督庁 [das Kaiserliche Aufsichtsamt für das Versicherungswesen] に委ねられた。Schierenbeck, H. [1994] *Bank- und Versicherungslexikon*, Versicherungsaufsicht.

26 ここでは普通銀行業務と抵当信用業務の兼営をなす銀行をさしている。

27 Vgl. Direktion der BHWB [1960] *125 Jahre*, S.40.

28 なおこの子会社は後にアリアンツ保険に吸収された。Direktion der BHWB [1960] *125 Jahre*, S.41.

29 付加保険料とは営業費用を補うための部分である。馬場・後藤 [1977] 『保険経済概論』95頁。

30 Vgl. Lansburgh, A. [1909] *Bankwesen*, Tafel VII. 信用銀行が主流となっていくのは19世紀後半からである。

では、ある程度の数の保険契約が成立するまで、保険者自らが保険金の原資をもたねばならないから、19世紀前半の設立ブームにおける段階の保険株式会社は、貨幣資本家が出資した資本で保険金支払いを保証し、後に保険金を集めて保険料を支払ったといえる。銀行業も保険業も、貨幣資本家の出資した貨幣資本を元手にして、それぞれの業務を営み、利潤を得ていたのである。

要するにこの時点では、両者とも同じ貨幣資本を用いる事業であるがゆえに、同一の貨幣資本家が出資して設立し、兼営の可能性も有りえたのであった。だが銀行が本体で全てを処理する以上、偶然に良好な経営ができたとしても金融機関全体では、保険の「生産」ともいえるべき保障が不完全にしかできなかった。よって保険業を分離せざるをえなかったのである。

2.2. 信用機関の保険業との関係

こうして独立した保険制度に対して、信用機関はさまざまな形で関係していた。

まず保険業は、蓄積した資金をさまざまな形で運用するから、機関投資家として金融機能を有している³¹。この機能は、後には、顧客に対して保険契約者に貸付を行う方向へ発展し、機関に対しては銀行と協力して投資を行う方向に発展し、保険業の側からのアルフィナンツ戦略の一つとなるが、当初はそれが信用機関との単純な協力関係を生じていた。保険業の投資対象は前掲の監督法で規制されており、実際には主として抵当信用、次に債券であった³²。抵当信用は、保険会社の監査役会や監査役の選出する委員会や取締役会の決定で与えられ、比較的大口の信用であった³³。

次に、保険そのものと金融業務との結合形態でも特筆すべきものが存在していた。それは、抵当生命保険である。既に第一次世界大戦以前から農業抵当生命保険が存在したが、同大戦後は直接住宅建築のための抵当生命保険が行われた。これは建築会社が賃貸者を保険に加入させ、その保険金額の一定割合の抵当貸付を受けるといったものだったが、1930年代には姿を消した³⁴。ただしこの住宅金融を行っていたのは、主に土地専門の信用機関たる抵当銀行、建築金庫であり、それを補完していたのが保険会社と貯蓄銀行であって、当時の銀行部門の主流である信用銀行部門は関与していなかった。

抵当銀行は保険子会社を設立することが多く³⁵、抵当金融の方式は、抵当金融業務と保険業務との組み合わせの成功例として現在でもよく挙げられるから³⁶、これら抵当金融業と保険業とのつながりは重要である。抵当銀行業務は「兼営」銀行を除き本来は専門銀行の分野だったから、信用銀行は第二次世界大戦後、コンツェルン傘下に抵当銀行を置くことによって貸付分野を広げていき、そのときこれらの業務に結びつく可能性が生じる。

信用銀行自体が小口の業務において保険に関ることがあったのは、まさに保険の販売者として保険

31 保険業の持つ金融機能については、堺雄一 [1965 a, b]『生命保険会社投資論 I・II』および山中宏 [1986]『生命保険金融発達史』を参照。

32 総資産における内訳は、抵当信用は生保で約85%損保で約60%、債券投資は生保で約15%損保で約30%である。Vgl. Mueller, R. [1914] *Kapitalien privater Versicherung*, S.158, 160. なお、大戦前の1909年に、保険会社の住宅抵当貸し付けの89%は、ベルリンを含む都市に集中していた。堺雄一 [1965a]『生命保険会社投資論 I』132頁。

33 堺雄一 [1965a]『生命保険会社投資論 I』67頁, 121-123頁を参照。

34 堺雄一 [1965a]『生命保険会社投資論 I』126-130頁。

35 Vereinsbank [1994] *Entstehen*, S.26.

36 Vgl. Andras, H. G. [1990] *Konzentration oder Kooperation*, S.120, usw.

代理人になる時であった。先述のように、抵当銀行を「兼営」するバイエルン抵当銀行が保険を提供する「保険銀行[Versicherungsbank]」なる子会社を設立した際、当時競争相手であったバイエルン・フィラインスバンクは、ミュンヘナー・アーヘナー火災の販売代理店となってこれに対抗した。とはいえこの代理店は1906年に独立させられたから³⁷、この段階で信用銀行と保険会社が結び付くのは、一時的なものでしかなかったと言えよう。

以上のように、信用機関は保険業を、資金調達源泉として、信用拡張のための保証機構³⁸として利用し、反対に保険業にとって販売網として協力することもあった。これらは現在でも市場におけるシェア拡大のために用いられるが、一つは金融市場での一般的関係のひとつであり、もうひとつは特殊な銀行業務に結びついてそれ以上の展開を見せなかったし、最後のものは限界的意義しか持っていなかった。つまりこれらを統合的に行う必然性はなかったのである。

2.3. 経営資源の有効利用

第二次世界大戦以前のドイツでは従来、貯蓄銀行や協同組合銀行が個人や中小企業との取引（貯蓄証書などの販売）を行っており、信用銀行が専ら大企業を相手に交互計算業務をおこなっていた。信用銀行が本格的に大衆からの預金を受け入れるようになり、支店網を大幅に拡大するのは、第二次世界大戦後の事である³⁹。だがそれまでの大銀行には、後のアルフィナンツにつながる重要な考え方が既に存在した。それは支店網の拡張とその活用、および労働者の貯蓄証書販売代理人としての活用であった。銀行業を営むために購入され維持される労働用具や労働力すなわち支払利子以外の費用要因を、銀行業がいかに収益をもたらすものとして利用するかという、経営資源の有効利用である。

経営資源の活用は、一つには預金所 [Depositenkasse] の開設時に現れている。大銀行は預金所を、いったんつながりができれば、預金者は預金所に貯金や準備金だけでなく銀行的取引のすべて、証券業務や信用業務を集中させるようになるという理由で設立し維持した⁴⁰。それは結局、銀行の何がしかの営業所で顧客層を形成し、それに様々な金融サービスを提供することによって、その施設が活用できるという考えである。信用銀行でこの預金所を積極的に展開していたのがドイツ銀行である。同行は、設立当初の1870年から既に預金所を開設し、預金の獲得に努めていた⁴¹。

また同行では、「銀行の費用配分分析と支店収益性の評価に全く新しい手法を開発していた」ルンメル（後に重役）が、小規模の預金所の設立によってそれまで貯蓄銀行と信用組合の領域であった「少額の」貯蓄証書業務に乗り出すことを、1929年に提唱している。そして彼の主導下に、自営業者や労働者などの貯蓄の吸収を目的として、50（ライヒス）マルクと100（ライヒス）マルクの定額貯蓄証書

37 Vgl. Vereinsbank [1994] *Entstehen*, S.26.

38 保険会社は、直接には借り手である住宅購入者や賃貸人の生命を保障するが、間接には借り手の支払能力を確かなものとするのだから、それは保証である。

39 例えばフェラインスバンクでは、世紀転換期ごろまで預金の占める割合は自己資本より少なく（1885年で自己資本930万マルク：預金700万マルク）、また庶民向けの貯蓄性商品は抵当証券（Pfandbrief）と王立銀行債（Schuldverschreibung der königl. Bank）であり預貯金ではなかった。Vgl. Vereinsbank [1994] *Entstehen*, S.29.

40 Riesser, J. [1912] *Großbanken*, S.169.

41 Gall, L. [1995] *Deutsche Bank 1875-1914*, S.21. ただしこの預金とは、当座預金（交互計算預金）とは区別され、また貯蓄証書でもないで、実際には遊休貨幣の吸収を目当てにした大口預金であると思われる。

が販売された⁴²。これは、従来信用銀行の領分だった振替業務へ貯蓄銀行が参入したのに対抗して逆に貯蓄銀行の領分に進出するためだったが、銀行恐慌直前の緊迫した時期でもあり、解雇された銀行員が再活用された⁴³。

このように、顧客層を形成しその顧客層の中で多様な銀行業務を遂行して、支店網(または預金所)を活用し、費用を稼ぎ出すという考えや、余剰人員を活用して業務量を増やすという傾向は、早くから存在していた。ただし、預金所の拡大は、証券販売の顧客層を形成したり、交互計算信用による利子収入も見込んだ、信用業務と密接に結びついた拡大戦略とも考えられ、単純に手数料を重視していたとは言えない。余剰人員による貯蓄証券の販売も、ニュー・ヨーク取引所恐慌後にアメリカからの信用が削減されて生じた資金逼迫の解決策であったから、手数料業務の拡大という意味はなかった。この点で、これらは現在のアルフィナンツ戦略とは異なる。だがこれらの業務は、一方は、企業顧客の金融サービスの総合管理に発展し、他方では個人顧客の拡大に発展して、アルフィナンツ戦略の前提になるものとして重要である⁴⁴。

ただし預金所の発展形態たる支店・営業所の展開、および個人顧客業務を、本格的にどの信用銀行もが始めるのは戦後になってからである。それは、内的条件としては技術的にも組織的にも個人顧客業務を行う条件がなかったためであるが、外的条件としては大衆に富が蓄積されておらず、加えて1931年の銀行恐慌以来、国家による競争制限が設けられたからであった。

初期の信用機関に対しては、一般的な規制が存在せず、個別の分野にのみ法的規制が存在していた。貯蓄銀行は州の監督を受け、抵当銀行は1899年の抵当銀行法によって監督されていた。前述のように保険の監督も本世紀初頭に始まっていた。しかし1931年に大銀行の一つであるダナート銀行が倒産したことにより、全国的、統一的な銀行監督の必要性が高まり、同年中に大統領緊急命令によってライヒ信用機関検視官が任命された。そして1934年にはライヒ信用制度法 [1934 RKWG] が制定され、信用機関一般がその規定を受けるようになり、ライヒスバンクの下に信用制度監督庁が成立した。1939年にはライヒスバンクの独立が失われ、帝国経済相(兼ライヒスバンク総裁)の下に帝国信用制度庁が新設されたが、これは形式的なものであって帝国信用制度法 [1944 RKWG] により1944年に解散された。

第二次世界大戦後は、いわゆる3大銀行が後継諸銀行に解体を余儀なくされ⁴⁵、中央集権的国家機構も解体された。連邦規模の監督の機関も必然性もなくなったため、1947年から61年までは、旧法の効力を残しつつも、実際の監督行政は各州の経済大臣と中央銀行が担当した⁴⁶。しかし1956年12月24日には営業領域制限法が廃止され、3大銀行が再建された。連邦規模で活動する銀行の登場により、連邦

42 Feldmann, G. [1995] *Deutsche Bank 1914-1933*, S.263. ルンメルは、貨幣を与える業務ではなく、貨幣を受け取る業務を前面に出さねばならない、と提案している。なお、当時のドイツ銀行行員の初任月給が141ライヒスマルク程度であるから50マルクや100マルクというのはかなりの額である。Vgl. ders., S.230, Tabelle 2(unten).

43 Feldmann, G. [1995] *Deutsche Bank 1914-1933*, S.267.

44 支店の拡大や人員の過剰は、オーバーバンクという現象を生み、アルフィナンツ戦略を信用機関に採用させる内的矛盾にもなっている。

45 g. Gesetz Nr.57 der amerikanischen Militärregierung und später g. Gesetz über den Niederlassungsbereich von Kreditinstituten (29. März 1952). Vgl. Pohl, M. [1986] *Universalbankensystems*, S.104 und 164.

46 Alsheimer, C. [1997] *Entwicklung des KWGs*, S.27-29. および Amely, T. [1994] *Allfinanz-Konzerne*, S.5-9.

規模の監督の必要性が叫ばれ、それで結局、諸州の反対の中、1961年信用制度法 [1961 KWG] が制定され、独立の連邦官庁としての信用制度監督庁が再び設置された⁴⁷。一方で1958年からは、判例により利率と手数料率には制限が設けられた⁴⁸。こうして戦後も、規制的な銀行行政がしばらくの間続いた。これによってアルフィナンツ戦略への展開は、一時中断したのであった。

3. アルフィナンツの生成

3.1. ユニバーサルバンク制度の発展

ユニバーサルバンク制度の発展は、信用機関が貸付の形態を多様化していく過程であるとともに、資金調達が多様化していく過程でもある。個人顧客をめぐる争いによって、市場を通じた結果的な金融機関の分業からコンツェルンによる金融機関の意識的な協業へ移行し、アルフィナンツ戦略の要素が準備された。

戦後の信用銀行には、機関投資家としての生命保険会社や社会保険がその集積した貨幣を預金しており、投資先が見つからない貯蓄銀行も同様に余剰資金を預金していた。他方、信用銀行側は、貯蓄証書の販売をまだ十分展開しておらず、戦後の資金需要にこたえる必要上、資金を必要としていたので、これらを受け入れていた。ドイツ銀行の場合には、57年から一覽払あるいは定期性の銀行間預金が増大し、時には同行の総資産額の30%にさえなった⁴⁹。このように戦後すぐの信用銀行は、貨幣市場、金融市場を通じて、貯蓄銀行や保険業を媒介に、個人すなわち労働者階級の資金を集めることができたから、自ら個人顧客に進出する必要はなかった。この時点では、金融機関において貨幣・金融市場を通じた分業関係が生じていたといえる。

これに変化を生じさせたものの一つが、50年代の家計部門における資産蓄積の飛躍的な増大である。この時期には、家計部門の貨幣資産は、名目でおおよそ6倍にも増大している。貯蓄率の増大も、これが実質的にもかなり増大していることを示している。

これを背景に、60年代に入ると銀行間競争が激化し、信用銀行と貯蓄銀行セクターおよび協同組合

表1 旧西ドイツの家計の変化 (単位: 10億マルク)

年	1950	1960	1970	1980	1990
可処分所得	66	189	432	979	1509
当座貨幣資産	3	17	63	138	203
貯蓄率 (%)	4.3	9.2	14.7	14.1	13.9
貨幣資産額	25	166	518	1476	2964

Wisshofer [1996] Allfinanzangebot, S.22 より作成

Quelle: Deutsche Bundesbank, Sonderdruck Nr.4

47 Alsheimer, C. [1997] *Entwicklung des KWGs*, S.29.

48 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.582.

49 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.699.

銀行セクターとがお互いの業務へ本格的に参入を開始した⁵⁰。3大信用銀行は、1959年5月1日を期して、これまで取引のなかった顧客との小規模信用を開始し、1960年代初頭には本格的に個人業務に乗り出した⁵¹。1967年4月1日からの利子率規制廃止で競争制限が終了すると、それ以降、個人顧客業務での集中的な市場開拓がますます必要とされた。それは同時に、一方では信用機関での集中を促進し、他方では支店網の拡大という結果を生んだ⁵²。

大銀行の個人顧客業務は、先に見た貯蓄証書の販売だけにとどまらなかった。貯蓄銀行や組合銀行などの給与振替口座開設を「追いかけて⁵³」、大銀行による個人顧客向けの振替口座、すなわち「給与口座[Gehaltkonto]」の開設が進み、さらに消費者信用業務を拡張していったのである⁵⁴。また大銀行とは逆に、貯蓄銀行及び協同組合銀行は、給与振替口座の拡大とあわせて、振替中央銀行あるいは州立銀行によって大企業業務や国際業務を行うようになった⁵⁵。こうして「消費者信用、預金市場、そして支払い取引の三つの市場を巡って⁵⁶」リテイル領域での競争が行われた。それに加えて重要なのは、この時期にユニバーサルバンクが土地信用機関を傘下に収めていったことである。既に貯蓄銀行部門と「兼営」銀行は、グループ企業を通じあるいは本体で抵当信用業務や住宅金融を遂行できたが、1957年になると、信用銀行も株式取得によって抵当信用銀行を傘下に入れ、信用制度法の貸付対象制限を回避する貸付にのりだしたのであった⁵⁷。

こうして信用銀行、貯蓄銀行、信用協同組合の業務内容は、しだいに似通ったものになり、ユニバーサルバンクの三大部門を構成するようになった⁵⁸。ただしこの時代のユニバーサルバンクは、アルフィナンツ戦略の採用段階と異なり、顧客のニーズにあわせて業務展開していったのではなく、単に貸付可能な領域を拡大していったに過ぎなかった。

3.2. 銀行の個人顧客業務

最近では、裕福な顧客層[Vermögendeprivatkunden]の出現によって個人顧客業務はますます重要になっているが、この場合の個人顧客とは、基本的に大衆のうちである程度の富を形成した層である。それは本式のプライベートバンキングを行うほどに富裕な階層ではないがマーケティングの際に一般の個人顧客とは区別できるほどの層である。このセグメント化は銀行によって違い、月額手取り3万～10万マルクとするものもあれば、1万マルクとするものもあるが、例えばコレンダは、月額手

50 清田匡 [1990]「ドイツ大銀行のリテール・バンキング(1)」,20頁左。同 [1998a]「ドイツにおける預金の変容(1)」も参照。

51 Vgl. Wolf, H. [1993] *Privakundengeschäft*, S.425.

52 具体的には、50年代の信用銀行の合併、50年代末の信用組合銀行での合併、60年代末の貯蓄銀行グループでの合併である。Vgl. Pohl, M. [1986] *Universalbankensystems*, S.9.

53 Büschgen, H.E. [195], *Deutsche Bank 1957-*, S.596. 貯蓄銀行での給与口座開設は1957年から始まった。Vgl. Geiger, H. [1992] *Sparkassenorganisation*, S.18.

54 清田匡 [1990]「ドイツ大銀行のリテール・バンキング(1)」, 29頁参照。

55 Vgl. Pohl, M. [1986] *Universalbankensystems*, S.124ff.

56 清田匡 [1990]「ドイツ大銀行のリテール・バンキング(1)」,21頁左。

57 Pohl, M. [1986] *Universalbankensystems*, S.115ff. ポールはこれをもって信用銀行がユニバーサルバンクとして完成されたと見ている。

58 Pohl, M. [1986] *Universalbankensystems*, S.9.

取り5000マルク以上の収入を持つものを富裕な個人顧客層と見ている。通常の顧客が平均25%の税金を払うのに対し、富裕層は平均40%の税金を支払うことになり、金融商品の選択において節税効果期待が高いというのが理由である⁵⁹。先に見た家計部門での富の蓄積により、このような階層が生じたわけである。

だが信用機関は、最初からこの富を狙って自発的に給与口座の開設を推進したのではなく、むしろそれまでの銀行の取引相手たる企業側からの動きが重要であった⁶⁰。個人家計の貯蓄の増大は賃金の増大を意味しており、また企業規模が大きければその分支払いの処理が繁雑になる。これを銀行振り込みで処理すれば、企業は現金を扱う人的物的労力が省ける。したがって企業は、その従業員に給与振り込みへの切り替えを求め、取引先の銀行かまたは既に労働者が貯蓄口座を持っている貯蓄銀行に、振替口座を開かせるのである。

貯蓄銀行へ給与振替が流れても、貯蓄銀行が余剰資金を信用銀行に預けていれば金融機関の分業体制が成立する。だが、貯蓄銀行部門が州立銀行を通じて投資業務を活発化させるようになると⁶¹、巨額の貨幣が貯蓄銀行側に流れるのを黙ってみているわけにはいなくなる。したがって信用銀行も庶民向けの口座開設を積極的に展開、すなわち個人顧客業務に進出せざるを得ない。これを信用機関全体としてみれば、企業の貨幣取引費用節約の要請によって多数の個人顧客を相手にせねばならなくなったということであり、その結果として支店網を大幅に拡大する必要が生じる。そしてそれが、貯蓄口座の開設による銀行の資金調達の新たな源泉となるのである⁶²。

信用機関に煩雑な個人業務を拡大する余裕ができたのは、信用機関の組織的、技術的な処理能力強化のためである。組織的には、例えばドイツ銀行のフランクフルト本部でこの時期に「預金者担当・小規模信用業務部門 [Kreditorenpflege/Kleinkreditgeschäft]」が個人顧客専門部として設立され、更にそれが「市場・販売部門 [Markt- und Verkaufsabteilung]」に改名された⁶³。60年代半ばには、個人顧客を対象にしたマーケティングも始まっている⁶⁴。こうして個人業務の拡大に向けた集権的な組織作りが行われ、多用な金融プロダクトを扱うための商業資本的観念が定着した。技術的には57年以降にパンチカードによる情報処理が、まずは預託業務や証券業務の領域で導入され、次に61年から68年にかけて中央計算所の電子計算機による情報処理が導入されることにより、人手が節約や大量の事務処理が可能になった⁶⁵。

個人顧客業務への進出によってドイツの信用機関は、産業資本や商業資本の準備貨幣や貨幣資本家の貸付可能な貨幣資本だけでなく、消費に向かいまたは蓄積されるべき労働者の貨幣をも取り扱うようになった。このため保険業に蓄積されていく労働者の予備貨幣が、信用機関にとっても重要な利害関心に入ってくるようになったのである。

59 Vgl. Kollenda, B. [1992] *Allfinanzanbieter*, S.3.

60 Vgl. Obst/Hintner/Kloten und von Stein [1987] *Geld-, Bank- und Börsenwesen*, S.446.

61 清田匡 [1988] 「ジロツェントラーレの基本構造(2)」, 50頁参照。

62 清田匡 [1990] 「ドイツ大銀行のリテール・バンキング(1)」, 21頁右では、給与口座の拡大が後には貯蓄口座の拡大の前提としての支店網拡大につながると指摘している。

63 Vgl. Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.582.

64 Vgl. Kollenda, B. [1992] *Allfinanzanbieter*, S.15.

65 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.599ff.

3.3. ハウスバンク

信用機関が資金調達の源泉を家計にまで広げている間に、それまで主たる借り手であった大企業との業務関係も変化した。

大銀行と大企業との中心業務は、50年代には伝統的な短期中期信用であったが、60年代半ばから長期資金調達へとシフトした。大企業は70年代半ばから、その流動性を増大させ、信用を受ける側であるよりもむしろ預金をする側に立つようになった⁶⁶。その際に企業が銀行に要求したのは、60年代に拡大したユーロマーケットの重要性に伴う流動性管理であり、国際的業務であった⁶⁷。また信用を受容する場合でも、貯蓄銀行や協同組合銀行セクターが企業向け貸付を行うようになり、そこで長期信用が容易に安価に借り入れられたから、大銀行の大企業に対する優越性は低下した⁶⁸。

信用銀行の側では、このような大企業の自己金融や貯蓄銀行部門（この場合は州立銀行や振替中央銀行）および信用組合の多角化による抵抗あるいは挑戦の圧力に対し、組織化で対処した。例えばドイツ銀行では、1975年1月に各支店で「OM（Organisation und Management）モデル」を導入し、企業部と個人部とを設けて顧客別管理をするようになっていく。これは、一人の顧客に対して多数の部門ではなく「一つの手によって [aus einem Hand]」対応するという考えに立つもので、当初は信用部 [Kreditabteilung] が大企業を、そして資産部 [Vermögensabteilung] が個人と機関投資家および中小企業を受け持った⁶⁹。

それに加えて本店では、支店事務局 [Zentrale Filialbüro] が個人顧客と財産投資の業務における組織的規程を体系化し、地方の情報を中央での判断に利用できるようにした。さらに1976年には支店事務局内に本店企業顧客部が設けられ、これが主支店の対企業顧客活動を積極的に支援した⁷⁰。その後、営業所を束ねる主支店自体が、サービスの質を向上させるために23から14に減らされ、その際、優良な銀行労働者が主支店に集中させられた。主支店は全業務処理できるが、営業所は十分な規模を持つときだけ、証券、支払い取引、国内外取引、信用業務の専門家を置くことができる、とされたのである⁷¹。

これは、すべての支店が一様にユニバーサルバンクとしての業務を行うのではなく、高度の技能を要とする業務を行う主支店と日常的業務を重点に行う営業所とによる、階層的構造の行内分業体制をとるということである。そして業務の管理に関しては、従来の取引内容別の区分ではなく、顧客別に編成された組織が作り出されたのである。それによって銀行の「情報生産能力」も高まり、クロスセリングの潜在性を見つけるのに役立った⁷²、といわれる。企業からの要望にこたえ、1980年ごろからは伝統的でない、リース、ファクタリング、輸出債権譲渡金融などの業務さえ始め⁷³、そして最終的に銀行は、単なる金融業者から企業の財務「顧問になった⁷⁴。」このような、一企業に対し全ての金融業務

66 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.685.

67 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.685.

68 Vgl. Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.682.

69 このような体制を作る理由は、企業顧客の全般的な要求を満たすには仕事が多岐にわたり、担当者が一つの取引の専門部署に所属するのが不都合になったからである。Vgl. Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.583ff, 676.

70 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.676-677.

71 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.583.

72 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.583.

を担う銀行を、ドイツでは「ハウスバンク⁷⁵」と呼ぶが、既にこの段階で、顧客の要望にしたがい資金調達から余剰資金の管理金融活動までを総合的に行う段階に達したのであって、その意味で、アルフィナンツ戦略の重要な基盤がここに形成されたのである。

3.4. 保険付き貯蓄

包括的な個人顧客業務の本格的な到来までは、前節のような企業顧客との取引が第一とされた。しかし信用供与の部面でも、信用銀行の企業向け融資の比率は、しだいに低下していき、個人顧客業務を伸ばしていくことになる。例えばドイツ銀行では、企業向け信用が貸借対照表上で占める割合は、1970年には86%であったのに対し、1977年には75%に落ち込んでいた⁷⁶。だが個人顧客が重要となったのは、銀行の資金調達 [Refinanzierung] の源泉としてであった。そしてそれまでユニバーサルバンクセクター内部で争っていたこの領域に、新たな参入者が現れた。それが保険であった。

家計部門での貨幣蓄積は、60年代までは主として預金あるいは貯金に向けられていたが、70年代に入ると、収入のうち証券や保険に向けられる部分が増大し、それぞれ家計の35%程度を占めるようになった。証券の割合が、60年から70年にかけてと80年から90年代にかけて増大しているが、これはユニバーサルバンクシステムにとって何らの問題ではない。証券売買によっても銀行に手数料収入が入るからである。だが70年から80年にかけて、保険や企業年金へ流れる家計からの貨幣が増大している。これは信用機関にとって十分問題であった⁷⁷。

保険に向けられる家計支出が伸びた理由として、代理店網による集中的販売が行われたことのほか、税的に有利であったことが特に挙げられる。掛け金である保険料は特別支出として控除可能であり [Abzugsfähigkeit der Versicherungsbeiträge]、保険給付は非課税 [Steuerfreiheit der Versicherungsleistungen] であった⁷⁸。しかしそのような優遇策が好まれたのは、そもそも個人顧客が金融商品の選別をするようになったからである。そして特に、ビスマルク以来の充実した国民年金が、高齢化の進展を理由として削減されたことからくる不安によって、生存時にも給付を行う一時払い生命保険⁷⁹を歓迎したからである⁸⁰。

この動きに挑戦したのがドイツ銀行である。同行は1983年に保険付貯蓄 [Sparpläne mit Versicherungsschutz] を販売開始し、それに貯蓄銀行や協同組合銀行の各セクターが加わった。ドイツ銀行が

73 ただし子会社によってであり、銀行が積極的に促進しているというわけではなかった。Vgl. Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.680.

74 Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.680.

75 Büschgen, H. E. [1992] *Banklexikon*, Hausbank.

76 Vgl. Büschgen, H. E. [1995] *Deutsche Bank 1957-*, S.681.

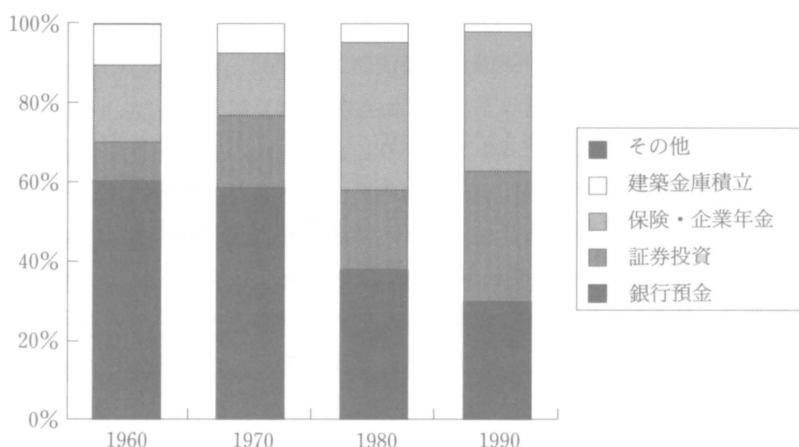
77 「非自営業者の収入がますます移動していく事によって、煩わしい大衆的個人顧客業務に携わるようになるのに十分なほど、大銀行の資金調達ポジションが悪化した」 Berekoven, L. [1988] *Bankenmarketing*, S.330.

78 Koch, P. [1987] *Kooperation und Konkurrenz*, S.20. および Kaven, J.-P. [1987] *Konkurrenz und Kooperation*, S.148-150.

79 一時払い生命保険は、死亡時か満期時に一括して保険金の下りるものを言う。一時払い金積み立て生命保険 [Kapitalbildende Lebensversicherung] とは異なる。Vgl. Schierenbeck, H. [1994] *Bank- und Versicherungslexikon*, Kapitallebensversicherung.

80 Vgl. Betsch, O. [1988] *Strukturwandel*, S.60.

図 2 家計の投資品目推移



Wisshofer [1996] Allfinanzangebot, S.25より作成

Quelle: Deutsche Bundesbank; Verband der Lebensversicherer, Bonn

保険子会社をもつ前の事であり、保険それ自体は保険会社が行っていた。通常の保険によって積み立てるより中途解約時の返還金が高かったのが有利性であった。ドイツ銀行を先頭にして、他の大銀行も追従した。

このプロダクトを銀行側が導入した動機については、「個人家計の貨幣財産を保険から銀行に引き戻す⁸¹⁾」ためだったという説と、「生命保険契約と競争しない選択肢を選ぶ⁸²⁾」ためだったとする説とが対立している。前者は、資金調達源泉が乏しくなるので信用銀行が個人顧客業務に進出したのだ⁸³⁾とする説を、パンカシュアランスにも当てはめるものである。一時払い保険の場合、保険と貯蓄機能は保険会社によって行使されるが、保険付き貯蓄の場合、貯蓄機能を銀行が、保険機能を提携の保険会社が分業して行う分、銀行にとっては自らの手に管理すべき現金が蓄積される。よって銀行が奪われた貨幣蓄積を取り戻そうとしたことは明らかであろう。

だが結果的には、これは競争にならなかった。というのもこの試みが期待されたほどの成果を上げなかったからである。成約数も伸び悩み、貯蓄は思ったほど伸びず、結局ドイツ銀行では3年間で50億マルクを集めたただけだった。その原因としては、これが単に貯蓄に付随してそれまでの厳密な契約形式による生命保険を仲介しただけだったことが挙げられる。また当初のくろみを外れて、この貯蓄は養老保険とみなされず、生命保険側に特別税が課される結果となったことも、理由の一つとされている⁸⁴⁾。

81 Kaven, J.-P. [1987] *Konkurrenz und Kooperation*, S.148.

82 Koch, P. [1987] *Kooperation und Konkurrenz*, S.20. Vgl.auch Betsch, O. [1988] *Strukturwandel*, S.62.

83 Berekoven, L. [1988] *Bankenmarketing*, S.330.

84 なお84年9月には、保険業の方も貯蓄付きの保険を販売し始めた。Betsch, O. [1988] *Strukturwandel*, S.62-63.

表2 一時払い保険と保険付き貯蓄の成約数

	1985	1986	1987	1988
一時払い保険	2711772	2702736	2848768	3177076
保険付き貯蓄	68497	62201	58348	54483

van R  th [1994] Kooperation und Konzernbildung, S.23より作成

Quelle: Pressestelle des Verbandes der Lebensversicherungsunternehmen e.V.(Hrsg.),
Die Deutsche Lebensversicherung, Jahrbuch 1989, S.34-37

要するにこの場合の争点は、一時払い保険が数年後には貯蓄と同じ機能をするということであり、この保険の方が貯蓄として見て利回りが有利であった。銀行の保険付き貯蓄の場合、流動性は高かったが、顧客は流動性よりも利回りを選んだのである。

この貯蓄付き保険は、アルフィナンツ戦略のさきがけとも評価される。だが重要な点が違っていた。保険付き貯蓄は、手数料を考慮した戦略ではなく、銀行が管理する貨幣資産を直接増やすためのものであった。それゆえ顧客のニーズを正しく読み取ることができず、成約に結びつかなかったのである。だが、この失敗以降、信用機関は保険の仲介手数料を収入に組み込む方向へと、方針を変更していくことになる。

むすび

以上、アルフィナンツ戦略を分析し、その要素が過去には既に偶然的ながら存在したことを示し、信用機関がアルフィナンツ戦略を採用する前段階までの展開を追ってみた。

アルフィナンツ戦略とは、金融機関どうしの提携・資本参加・子会社化による協業であり、金融サービス・プロダクトを組み合わせ提供するものである。組み合わせは顧客にあわせて行うが、それを推進する動機は、金融業自身の利潤拡大である。それが個人顧客市場の一部で現象したものが、信用機関と保険との融合である。

19世紀までドイツの銀行業は保険を兼営していたが、20世紀には保険業と分離された。当時から既に、保険業で集積した資金が信用機関へ供与され、金融商品どうしの組み合わせが行われ、信用機関による保険の販売という協業が見られた。また信用機関内部では、預金所で顧客層を作り金融サービスをより多く提供したり、後には余剰人員によって新規預金商品の販売に充てるなどして、経営資源を最大限に活かすことが行われていた。その目的は収益性拡大と利用可能な貨幣資本の集中であるが、後者に比重があった。しかし銀行競争の制限が始まってから第二次世界大戦後までの間、金融機関内では市場を通じた分業が成立していた。

戦後になると、企業側の要請と信用機関側における処理能力の向上により、給与口座が伸長した。そのさい、家計部門における貨幣蓄積の増大を背景に、信用機関内部ではユニバーサルバンク制度が発展した。これは、銀行グループ内での分業が戦略の中心に置かれるようになる点、また家計部門すなわち労働者階級が信用機関との全面的関係に入る端緒となる点で、アルフィナンツの重要な前提である。

60年代から企業顧客部門での貨幣資本の管理に従事し始めた信用機関は、75年から顧客別部門管理制度を整え始め、80年代には企業に対し総合的金融サービスを行うハウスバンクとなったが、これは顧客別に総合的金融サービスを行う体制作りであり、個人顧客に総合的金融サービスを行う直前の段階であった。だが信用機関は、管理する資産の拡大戦略を依然として重視していたから他の資金集中機構とも競合関係に立つことになった。重要な資金調達源泉となった家計の資金が70年代から保険業へ流れ出すと、これに対抗して銀行側は、83年に保険付き貯蓄でこれを我が物にしようとし、失敗に終わったのであった。

すなわち、アルフィナンツ戦略採用以前の信用機関は、利子生み資本として、主として貸付の増大やそれに伴って必要となる流動性管理に重点を置いていた。だが機能資本や労働力の再生産過程で蓄積される貨幣がさまざまな投資機関を通じ、独自の利子生み資本の運動を始めたため、対抗すべく貨幣取引資本としての能力を技術的組織的に向上させ、その取込みをはかったのである。その過程で預金商品が多様化させられ、預金者が顧客として把握されるようになったが、資金源泉の拡大という銀行の行動原則は変わっていなかったものであった。

だがそれが1983年の保険付き貯蓄で失敗し、信用機関は行動の指針を、管理する資産の直接の拡大にではなく、業務の収益の拡大におき、特に手数料による追加収入の拡大に努めるようになる。それが個人顧客の追加的に必要な金融ニーズの分析へと向かい、それになう金融サービスの提供へと向かって、それを可能にするコンツェルン政策の採用へと向かっていく。そこで始めてアルフィナンツの概念が全面的に開花するのである。

参 考 文 献

- Alsheimer, Constantin [1997] Entwicklung des KWG's:
 “Die Entwicklung des Kreditwesengesetzes”, in : *Die Bank*, 1/1997, S.27-31
- Amely, Tobias [1994] Allfinanz-Konzerne:
Allfinanz-Konzerne als Problem der Bank- und Versicherungsaufsicht, Köln
- Andras, Hans G. [1990] Konzentration oder Kooperation:
 “Konzentration oder Kooperation: Strategische Vertriebskonzepte eines Allfinanzbundes aus der Sicht des Versicherers”, in : *Östr. Bankarchiv*, 2/1990, S.112-122
- Berekoven, Ludwig [1988] Bankenmarketing:
 “Bankenmarketing im Privatkundengeschäft”, in : *Neue Entwicklungen in Betriebswirtschaftslehre und Praxis*, Frankfurt a/M, S. 329-343
- Betsch, Oskar [1988] Strukturwandel:
Strukturwandel und Wettbewerb am Bankmarkt, Stuttgart
- Büschgen, Hans E. [1992] Banklexikon:
Das Kleine Banklexikon, 1. Aufl. Düsseldorf
- Büschgen, Hans E. [1995] Deutsche Bank 1957-:
 “Die Deutsche Bank von 1957 bis zur Gegenwart. Aufstieg zum internationalen Finanzdienstleistungskonzern”, in : *Die Deutsche Bank 1870-1995*, München
- Daniel, Jean-Pierre [1995] Bancassurance:
Les Enjeux de la Bancassurance, 亀井克之訳『バンカシュランス戦略』関西大学出版部

Direktion der BHWB [1960] 125 Jahre:

125 Jahre Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank, München

Farny, Dieter. [1995] Versicherungsbetriebslehre:

Versicherungsbetriebslehre, 2. Aufl., Karlsruhe

Feldmann, Gerald D. [1995] Deutsche Bank 1914-1933:

“Die Deutsche Bank vom Ersten Weltkrieg bis zur Weltwirtschaftskrise 1914-1933”, in : *Die Deutsche Bank 1870-1995*, München, S.137-314 (山村延郎訳「第一次世界大戦から世界経済恐慌までのドイツ銀行1914-1933」(未公刊))

Gall, Lothar [1995] Deutsche Bank 1970-1914:

“Die Deutsche Bank von ihrer Gründung bis zum Ersten Weltkrieg 1870-1914”, in : *Die Deutsche Bank 1870-1995*, München, S.1-135 (山村延郎訳「その設立から第一次世界大戦までのドイツ銀行1870-1914年」(未公刊))

Geiger, Helmut [1992] Sparkassenorganisation:

Die deutsche Sparkassenorganisation, 2. Aufl., Frankfurt a/M

Hein, Manfred [1993] Einführung:

Einführung in die Bankbetriebslehre, 2. Aufl., München

Kaven, Jürgen-Peter [1987] Konkurrenz und Kooperation:

“Banken und Versicherungen zwischen Konkurrenz und Kooperation”, in : *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (ZfgK)*, 4/1987, S.148-154

Koch, Peter [1968] Pioniere:

Pioniere des Versicherungsgedankens, Wiesbaden

Koch, Peter [1987] Kooperation und Konkurrenz:

“Kooperation und Konkurrenz”, in : *Bankkaufmann*, Heft 11/1987, S.18-24

Kollenda, Barbara [1992] Allfinanzanbieter:

Allfinanzanbieter und ihre Privatkunden, Wiesbaden

Lansburgh, Alfred [1909] Bankwesen:

Das Deutsche Bankwesen mit einer vergleichenden Statistik der Bilanzen aller deutschen Aktienbanken in den Jahren 1857-1872-1907/8, Berlin

Mueller, Rudolf [1914] Kapitalien privater Versicherung:

Anlage und Verwaltung der Kapitalien privater Versicherungsunternehmen, Berlin

Obst/Hintner/Kloten und von Stein [1987] Geld-, Bank- und Börsenwesen:

Geld-, Bank- und Börsenwesen, 38. neu Aufl., Stuttgart

Pohl, Manfred [1986] Universalbankensystems:

Entstehung und Entwicklung des Universalbankensystems, Frankfurt a/M

Praxmarer, Marc A. [1993] Allfinanzstrategien:

Allfinanzstrategien aus der Sicht der Banken, Bern/Stuttgart/Wien

Riesser, Jacob [1912] Großbanken:

Die deutschen Großbanken und ihre Konzentration im Zusammenhang mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft in Deutschland, 4. Aufl., Stuttgart (Nachdruck in Glashütten im Taunis)

Rüth, Volker van [1994] Kooperation und Konzernbildung:

Kooperation und Konzernbildung als Diversifikationsstrategien von Banken in den Versicherungsbereich, Stuttgart

Schierenbeck, Henner [1994] Bank- und Versicherungslexikon:

Bank- und Versicherungslexikon, 2. Aufl., München/Wien

Vereinsbank [1994] Entstehen:

Das Entstehen einer Bankengruppe, o.O.

Wisshofer, Hellmut [1996] Allfinanzangebot:

Der erfolgreiche Weg zum wettbewerbsorientierten Allfinanzangebot, Aachen

Wolf, Herbert [1993] Privatkundengeschäft:

“Aufbau des Privatkundengeschäfts in den sechziger Jahren”, in : *Die Bank*, 7/1993, S. 425-429

相沢幸悦 [1994] 『アルフィナンツ金融革命』 同文館

生川栄治 [1960] 『現代銀行論』 日本評論新社

生川栄治 [1985] 『信用理論の体系』 有斐閣

小川浩昭 [1996] 「保険本質論」 九州大学『経済学研究』 63巻 1 号

川波洋一 [1995] 『貨幣資本と現実資本』 有斐閣

清田匡 [1988] 「ジロツェントラーレの基本構造(2)」 大阪市立大学『経営研究』 40巻 3 号

清田匡 [1990] 「ドイツ大銀行のリテール・バンキング(1)」 九州大学『経済学研究』 56巻 1・2 合併号

清田匡 [1998a] 「ドイツにおける預金の変容(1)」 大阪市立大学『経営研究』 48巻 4 号

清田匡 [1998b] 「ドイツにおける預金の変容(2)」 大阪市立大学『経営研究』 48巻 5 号

後藤紀一・Voth, Matthias [1993] 『ドイツ金融法辞典』 信山社

堺雄一 [1965a, b] 『生命保険会社投資論 I・II』 東洋経済

重頭ユカリ [1998] 「ヨーロッパの金融機関の総合金融戦略」 相沢幸悦編『金融機関の顧客保護』 東洋経済新報社

馬場克三, 後藤泰二 [1977] 『保険経済概論』 国元書房

山口博教 [1990] 「西ドイツにおける全面的(総合)金融サービス業務」 北星学園大学『北星論集(経)』 第27号

山中宏 [1986] 『生命保険金融発展史』 増補版, 有斐閣