

Was wir meinen

Richard Reichel*

Fördern deutsche Kreditgenossenschaften ihre Mitglieder in angemessener Weise?

Do German credit unions support their members appropriately?

<https://doi.org/10.1515/zfgg-2023-0012>

1 Kreditgenossenschaft als klassische kapitalistische Firma oder kooperative Firma?

Kreditgenossenschaften in Deutschland können seit der ersten Novelle des GenG 1973 auch umfassende Geschäfte (insbesondere Kreditgeschäfte) mit Nichtmitgliedern abschließen. Von dieser Neuerung wurde in den Folgejahren denn auch reger Gebrauch gemacht. Ursprünglich war die Zulassung von Nichtmitgliedern sowohl mit einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der Genossenschaftsbanken (Schultz, 1980, S. 80) als auch mit einer Erhöhung des Förderpotentials (Wagner, 1980, S. 299) begründet worden. Wenig bestritten wurde seinerzeit aber auch die Tendenz, dass Genossenschaftsbanken dadurch „kapitalistischer“ werden und der Förderzweck in den Hintergrund geraten könnte (Kleinhans, 1973; Blome-Drees, 2008, S. 20f.). So weist denn auch Seuster (1982, S. 93f.) darauf hin, dass das Potenzial für unmittelbare Förderleistungen mit zunehmender Konkurrenz am Markt kleiner werde und eine Verlagerung hin zu „mittelbaren Finanzleistungen“ wie hohen Dividenden wahrscheinlicher werde. Gegenwärtig wird den Kreditgenossenschaften vorgeworfen, sie förderten ihre Mitglieder nur unzureichend bzw. mit den falschen Instrumenten (Blome-Drees, 2020) oder aber gar nicht (Scheumann, 2019). Scheumann ist der Auffassung, Bankvorstände würden die Erhöhung des Eigenkapitals durch Gewinnthesaurierung (bei vorheriger Gewinnmaximierung) priorisieren, zu Lasten

*Kontaktperson: Prof. Dr. Richard Reichel, FOM Hochschule Essen und Forschungsinstitut für Genossenschaftswesen, FAU Erlangen-Nürnberg, Findelgasse 7-9, 90402 Nürnberg, E-mail: reichel@genossenschaftsinstitut.de.

der Mitgliederförderung. Die entstehenden Rücklagen seien dem Zugriff der Mitglieder entzogen und diese hätten rein rechtlich auch keinen Anspruch auf Auszahlung bei einer Kündigung der Mitgliedschaft. Ohne Förderung und ohne Beteiligung am Substanzgewinn hätte die Kreditgenossenschaft dann für das Mitglied keinen Wert mehr. Insgesamt entwickelten sich genossenschaftliche Banken, so einige Autoren, weg von förderwirtschaftlich orientierten Kooperationsunternehmen hin zu klassischen kapitalistischen Firmen (Klemisch/Vogt, 2012, S. 19; Blome-Drees, 2022, S. 83f.). Dies hat unmittelbare Folgen für die Frage, ob Genossenschaften Gewinne erzielen dürfen. Von einer traditionellen Genossenschaft (als reines Kooperationsunternehmen zur Mitgliederförderung) erwartet man keinen oder nur einen geringen Gewinn i. S. v. Jahresüberschuss, weil die Förderleistungen „vorher“ an die Mitglieder abgegeben werden. (Abschreibungen sind im Jahresüberschuss bereits berücksichtigt.) Bei einer Marktgenossenschaft hingegen fällt üblicherweise ein Gewinn i. S. eines Jahresüberschusses an, der teilweise an die Mitglieder in Form einer Dividende ausgeschüttet wird. In welcher Form die betriebliche Wertschöpfung wo entsteht bzw. verbleibt, ist letztlich unerheblich. In diesem Sinne können (und sollen) Marktgenossenschaften Gewinne/Jahresüberschüsse erwirtschaften. Solche stehen der genossenschaftlichen Ausrichtung nicht entgegen.

2 Bedeutung des Nichtmitgliedergeschäfts

Es ist unbestritten, dass die meisten Kreditgenossenschaften nach eigenem Verständnis finanzielle Mitgliederförderung primär durch Zahlung einer Dividende betreiben, neben einer Reihe nichtfinanzieller Fördermaßnahmen. Dabei liegt es im Ermessen jeder Bank, über die Ausgestaltung des Förderinstrumentariums selbst zu entscheiden. Bei einer zunehmenden Zahl von Instituten finden sich seit einigen Jahren beispielsweise rückvergütungsähnliche Bonusprogramme oder auch Konditionenvorteile (bei Gebühren oder Kreditzinsen) in Ergänzung zur Dividendenzahlung. Der Unterscheidung zwischen Mitgliedergeschäft und Nurkundengeschäft kommt bei der Wahl der Förderinstrumente dabei große Bedeutung zu. Seit der Gesetzesnovelle von 1973 ist davon auszugehen, dass der Umfang des Nurkundengeschäfts stark angestiegen ist, auch wenn es keine öffentlich zugänglichen Zahlen gibt. Nach Angaben des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken gibt es gegenwärtig ca. 30 Millionen Kunden, von denen etwa 18 Millionen auch Mitglieder sind. Bei etwa 12 Millionen handelt es sich somit um Nurkunden (BVR 2022). Damit ist klar, dass die Erträge der Banken in signifikantem Umfang sowohl vom Mitgliedergeschäft als auch vom Nurkundengeschäft ab-

hängen. Dabei hat der Gesetzgeber vor 50 Jahren die Zulassung des Nurkundengeschäfts als Chance für eine bessere Förderung der Mitglieder gesehen.

Hier muss eine erste Frage gestellt werden. Wird die Förderpraxis durch diese spezifische Kunden- und Geschäftsstruktur beeinflusst? An zweiter Stelle muss gefragt werden, ob die Mitgliederförderung ihrer Höhe nach angemessen bzw. ausreichend ist. Schließlich ist abschließend die Frage zu klären, ob die fehlende Beteiligung am Substanzwert beim Ausscheiden aus der Genossenschaft zu rechtfertigen ist.

3 Geschäftsstruktur und Förderpraxis

Die Koexistenz von Mitgliedergeschäft und Nichtmitgliedergeschäft verschafft einer Kreditgenossenschaft zwei Einnahmequellen. Geht man vereinfachend davon aus, dass hinsichtlich der Konditionen keine Differenzierung erfolgt, resultieren im Durchschnitt 60 Prozent der Erträge aus dem Mitgliedergeschäft und 40 Prozent aus dem Nichtmitgliedergeschäft, vergleichbare Geschäftsvolumina bei Mitgliedern und Nichtmitgliedern vorausgesetzt. Dann ist es theoretisch möglich, die Gewinne aus dem Nichtmitgliedergeschäft an die Mitglieder auszuschütten, während die Nichtmitglieder weder einen Anspruch auf Vorteilsbedingungen noch einen Dividendenanspruch haben. Eine solche „Förderung der Förderfähigkeit“ im Sinne einer Dienstbarmachung der Nichtmitglieder für die wirtschaftliche Besserstellung der Mitglieder wäre wohl im Sinne der Novelle von 1973, sie stellt im deutschen Steuerrecht jedoch eine verdeckte Gewinnausschüttung dar. Finanzielle Förderleistungen an die Mitglieder können, um als Betriebsausgaben absetzbar zu sein, nur im Mitgliedergeschäft erwirtschaftet werden, und auch hier gibt es zahlreiche Möglichkeiten, die steuerlich unterschiedlich behandelt werden, bzw. deren Behandlung auch Jahrzehnte nach der Gesetzesnovelle noch unklar ist. Denkbar sind hier die klassischen genossenschaftlichen Förderinstrumente „Konditionenvorteil für Mitglieder“, „Rückvergütung“ bzw. „Bonusmodelle“, wie den VR-Mitgliederbonus. Diese Instrumente sind als Schaffung von unmittelbarem „Member Value“ (Theurl, 2011) zu betrachten. Eine ausführliche Bewertung dieser Instrumente aus steuerlicher Sicht findet sich bei Lochmann (2009). Es wird gezeigt, dass immer noch erhebliche steuerrechtliche Unsicherheiten bestehen, was eine Erklärung für die geringe Verbreitung dieser Modelle ist. Eine andere Erklärung könnte in den Verwaltungskosten bestehen. Dieser Hypothese soll an dieser Stelle aber nicht nachgegangen werden. Klar ist, warum die Dividende als Förderinstrument so beliebt ist. Sie wird aus dem bereits versteuerten Betriebsüberschuss gezahlt und somit taucht die Frage nach einer verdeckten Gewinnausschüttung gar nicht auf.

Außerdem stecken im Jahresüberschuss nach Steuern Erträge aus dem Nichtmitgliedergeschäft, die an die Mitglieder – wenn auch steuerlich „verkürzt“ – ausgeschüttet werden.

4 Daten zum Fördervolumen

Vielmehr soll hier die Frage beantwortet werden, ob die Förderung (unabhängig von ihrer Form) der Höhe nach angemessen ist. Eine solche Forschungsfrage ist in der Literatur bisher noch nicht gestellt worden. Eine schnelle Antwort fällt auch deshalb schwer, weil das gesamte Fördervolumen deutscher Kreditgenossenschaften nicht offiziell ausgewiesen wird. Der BVR veröffentlicht zwar Zahlen zur Anzahl der Mitglieder, aber keine aggregierten Dividendenvolumina und noch weniger aggregierte Zahlen zu sonstigen Förderungen. Angegeben wird lediglich die durchschnittliche Höhe der Dividende in Prozent, so beispielsweise 3,4 Prozent (pro Geschäftsanteil) für das Jahr 2021 (BVR, 2022). Da die Höhe der Geschäftsanteile jedoch sehr unterschiedlich ist, ist es nicht möglich, eine durchschnittliche Förderung in Euro pro Mitglied zu berechnen.

Aus diesem Grund hat das Forschungsinstitut für Genossenschaftswesen aus öffentlich zugänglichen Quellen (Webseiten der Banken) eine repräsentative Stichprobe gezogen, die mit $n = 75$ etwa zehn Prozent aller deutschen Primärbanken umfasst. Die Stichprobe ist nach Bilanzsumme und regionaler Herkunft repräsentativ. Erfasst wurden die Dividendenzahlungen (absolut und pro Mitglied) sowie Bonuszahlungen (absolut und pro Mitglied). Im Durchschnitt haben deutsche Genossenschaftsbanken ihre Mitglieder mit jährlich 18,81 € gefördert, woraus sich bei einer gesamten Mitgliederzahl von 18,2 Millionen (2021) eine hochgerechnete Gesamtsumme der Förderleistung von 324,34 Mio. € ergibt. Bei einem Jahresüberschuss (nach Steuern) von 1,9 Milliarden € (BVR, 2022) kommt dies einer auf Deutschland hochgerechneten Ausschüttungsquote von 17,1 Prozent gleich. Bei den Banken unserer Stichprobe beträgt die Ausschüttungsquote 19,7 Prozent des Jahresüberschusses, ist also etwas höher. Interessant ist die Streuung. Die niedrigste Ausschüttungsquote in unserer Stichprobe beträgt 0,3 Prozent, die höchste eindrucksvolle 79,7 Prozent. Dies zeigt, dass die Geschäftspolitik der deutschen Genossenschaftsbanken sehr heterogen ist. Bereits an dieser Stelle der Analyse zeigt sich, dass der pauschale Vorwurf einer zu geringen Mitgliederförderung falsch, weil viel zu pauschal ist.

5 Zur Höhe der Förderung

Nun scheint eine durchschnittliche Fördersumme von knapp 19 € pro Jahr aber doch etwas gering. Zur Erklärung dürfte ein erster Verdacht auf die meist geringen Geschäftsguthaben der meisten Mitglieder fallen. Beispielsweise beträgt die Ausschüttung bei einem Geschäftsanteil von 500 € und einer Dividende von 3 Prozent lediglich 15 € pro Jahr. Allerdings ist die Höhe der Geschäftsanteile und die maximale Zeichnungshöhe bei den einzelnen Kreditgenossenschaften sehr unterschiedlich und aggregierte Verteilungen sind nicht öffentlich zugänglich. Aus diesem Grund soll die deskriptive Analyse hier nicht weitergeführt werden.

Vielmehr wollen wir eine ökonomische Erklärung für die Höhe der Dividendenförderung herleiten. Hierzu sollen die deutschen Kreditgenossenschaften mit den US-amerikanischen Credit Unions (CUs) verglichen werden. Dabei repräsentieren die Credit Unions das Modell der traditionellen Kreditgenossenschaft mit ausschließlichem Mitgliedergeschäft. Die deutschen Genossenschaftsbanken hingegen entsprechen dem Typus einer Marktgenossenschaft, deren Kunden sowohl Mitglieder als auch Nichtmitglieder sein können.

Die Credit Unions bemessen ihre Förderleistung an Konditionenvorteilen für die Mitglieder im Aktiv- und Passivgeschäft, gemessen an marktüblichen, durchschnittlichen Konditionen. Vorteile bei Gebühren und Provisionen kommen hinzu. Die deutschen Kreditgenossenschaften fördern primär durch Dividendenzahlungen, ergänzt um Boni und (in geringerem Umfang) Konditionenvorteile für Mitglieder, beispielsweise bei Geldanlagen. In der Summe betragen die Förderleistungen geschätzt etwa 19 € pro Jahr. In den USA liegen die Dinge anders. Unterschieden werden muss hier zwischen Credit Unions, die auf nationalstaatlicher Ebene lizenziert sind und solchen, deren Zulassung durch die einzelnen Bundesstaaten erfolgt. Die Credit Union National Association ermittelt die durchschnittlichen Förderleistungen für alle Credit Unions auf Unionsebene und auf Länderebene. Interessant ist die große Bandbreite der Fördersummen. Während ihr Durchschnitt in Wyoming 18 Dollar pro Mitglied beträgt, sind es im District of Columbia 454 Dollar. In den meisten Bundesstaaten liegen die Werte zwischen 80 und 150 Dollar. Auf der Ebene des Gesamtstaats lag der Durchschnitt bei 129 Dollar (CUNA, 2023a), entsprechend etwa 120 €. Das ist immerhin das 6-fache der deutschen Förderleistung und scheint zunächst den Vorwurf einer zu geringen Förderleistung zu bestätigen.

Allerdings unterscheiden sich deutsche und amerikanische Kreditgenossenschaften in drei wesentlichen Punkten. Der erste Punkt ist die unterschiedliche Wettbewerbsintensität im Bankensektor. Diese ist in Deutschland höher und führt einerseits zu geringerer Profitabilität der Institute und andererseits zu einer größeren Homogenität der Konditionen. Vereinfacht betrachtet entspricht die Markt-

struktur in Deutschland mehr dem Referenzmodell der vollständigen Konkurrenz, während in den USA eher oligopolistische Strukturen dominieren. So lag die Zinsspanne bei allen deutschen Banken im Durchschnitt der Jahre 2015 bis 2021 bei ca. 1,0 Prozent der Bilanzsumme (Deutsche Bundesbank, 2022) während sie in den USA im Durchschnitt über 3 Prozent betrug (Tradingeconomics, 2023). Daraus folgt natürlich ein weit geringeres Förderpotenzial für deutsche Kreditgenossenschaften durch Konditionendifferenzierung. Größere Abweichungen von den Marktzinsen führen dann sofort zu signifikanten Ertragsminderungen. Die sehr hohe Wettbewerbsintensität und relativ geringe Profitabilität der deutschen Banken werden auch durch eine Studie des Internationalen Währungsfonds (IMF, 2022) dokumentiert.

Der zweite Grund für die höhere Förderfähigkeit der Credit Unions liegt in der Ertragsbesteuerung. Während die Erträge der deutschen Genossenschaftsbanken uneingeschränkt körperschaftssteuerpflichtig sind, sind die Erträge der Credit Unions steuerbefreit. Daraus resultieren erhebliche Unterschiede bei der Vorsteuer- bzw. Nachsteuerrentabilität. Nach Berechnungen der Bundesbank war die Eigenkapitalrentabilität der deutschen Kreditgenossenschaften nach Steuern um gut 30 Prozent geringer als vor Steuern (Bundesbank, 2022, S. 77). Etwa ein Drittel des Jahresüberschusses dürfte also für die Mitgliederförderung wegfallen.

Schließlich resultiert die relativ geringe Fördersumme bei deutschen Genossenschaftsbanken zunächst rein bilanztechnisch aus der hohen Einstellung in die Rücklagen, somit also der Bildung von Eigenkapital. In diesem Zusammenhang stellen sich zwei Fragen. Zum einen kann gefragt werden, ob eine hohe Rücklagenbildung aus einer (zu) niedrigen Eigenkapitalquote resultiert oder ob bereits hohe Eigenkapitalreserven unnötigerweise (weil zulasten der Förderung) weiter aufgestockt werden? Nach Angaben von Demary und Hüther (2020) lagen die Eigenkapitalquoten der Kreditgenossenschaften zusammen mit denen der Sparkassen im deutschen Bankenvergleich mit ca. 8-9 Prozent an der Spitze und waren damit mehr als doppelt so hoch wie die Eigenkapitalquoten der Großbanken. Dies spricht zunächst für eine gute Kapitalisierung der Kreditgenossenschaften und könnte eine „vorenthaltene“ Mitgliederförderung indizieren. Tatsächlich liegen die Dinge aber anders. Zwar sind die Genossenschaftsbanken im deutschen Vergleich gut kapitalisiert, aber dies ist lediglich ein relativer Vorteil. Betrachtet man die durchschnittliche Eigenkapitalquote in unserer repräsentativen Stichprobe, so ergibt sich lediglich ein Wert von knapp 6 Prozent.

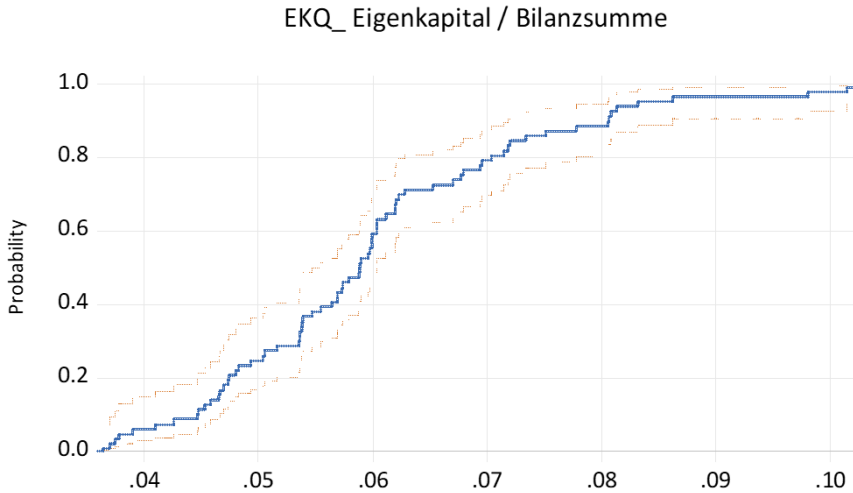


Abb. 1: Eigenkapitalquote deutscher Kreditgenossenschaften; kumulierte Häufigkeitsdichte

Der Unterschied zu den Angaben bei Demary und Hüther (8,4 Prozent) liegt in der unterschiedlichen Abgrenzung des Eigenkapitalbegriffs. In unserer Stichprobe werden lediglich zwei Positionen zum Eigenkapital gezählt, die eingezahlten Geschäftsguthaben und die Rücklagen. Weitere eigenkapitalähnliche Positionen wie beispielsweise Einstellungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken sind nicht mitgerechnet. Der niedrigste Wert in unserer Stichprobe beträgt nach dieser Definition 3,6 Prozent, die höchste Eigenkapitalquote liegt bei 10,1 Prozent.

Die Eigenkapitalquote der amerikanischen Credit Unions („net worth/assets“) liegt im Durchschnitt erheblich höher, bei etwa 11 Prozent (CUNA, 2023b). Dabei gilt in den USA eine Credit Union als „well-capitalized“, wenn die Quote über 7 Prozent liegt (Nave, 2022). Die weitaus meisten CUs (fast 97 Prozent!) sind danach sehr gut mit Eigenkapital ausgestattet (CUNA, 2023c). Bereits 2007 wurde deshalb diskutiert, ob diese Genossenschaften im Durchschnitt überkapitalisiert seien (Jackson, 2007; Meyer/Rogers, 2012, S. 127f.). Nave (2022) verweist auf die hohe Kapitalisierung insbesondere der kleinen CUs und spricht sich für höhere Förderleistungen aus. In Deutschland ist eine Debatte über eine drohende Überkapitalisierung von Kreditgenossenschaften nach meinem Kenntnisstand nicht geführt worden, was auch nicht verwundert.

Die unterschiedlich hohen Eigenkapitalquoten von amerikanischen und deutschen Kreditgenossenschaften können mit zwei Faktoren erklärt werden. Der erste Faktor ist die unterschiedliche Besteuerung. Die bei amerikanischen CUs fehlende Steuerpflicht führt nicht nur in statischer Sicht zu einem höheren jährlichen Förderpotenzial, sondern begünstigt in dynamischer Sicht auch die Stärkung der

Eigenkapitalbasis. Der zweite Grund liegt in der Abwesenheit zweier Inflationen, die in Deutschland 1923 und 1948 zu einer weitgehenden Vernichtung des Eigenkapitals geführt haben. Dieses musste dann mühsam wieder aufgebaut werden. Die USA hingegen sind von solchen Inflationen und den nachfolgenden Währungsreformen verschont geblieben.

Mittelbar damit zu tun haben die zunehmenden Anforderungen an die Eigenkapitalbasis durch die Bankenregulierung (Foschiani/Huppert, 2022, S. 60ff.). Diese treffen zwar deutsche Kreditgenossenschaften in ähnlicher Weise wie die amerikanischen Credit Unions, die CUs liegen in den weitaus meisten Fällen aber weit über den gesetzlichen Anforderungen, während die deutschen Kreditgenossenschaften die Anforderungen zwar in der Regel gut erfüllen, aber erheblich weniger Eigenkapitalspielraum haben. Jedenfalls gilt dies – wie oben gezeigt – für mindestens 60 Prozent der deutschen Kreditgenossenschaften. Vertieft erörtert werden soll an dieser Stelle aber nicht die Frage, welche Eigenkapitalquote denn als langfristig (nachhaltig) optimal gelten kann, im Sinne eines bestmöglichen Kompromisses zwischen Stabilität und Krisenresistenz der Kreditgenossenschaft einerseits und der Mitgliederförderung andererseits. Die Antwort auf diese Frage sei hier nur kurz angesprochen. Die Höhe des erforderlichen Eigenkapitals hängt auch vom spezifischen Geschäftsmodell der Kreditgenossenschaft ab, und dieses unterscheidet sich bekanntlich im deutschen Institutsquerschnitt beträchtlich. So wird eine Kreditgenossenschaft mit einem breiten Universalbankportfolio, diversifizierten Kreditrisiken und (auch nach Fristigkeit) gestreuten Eigenanlagen in wirtschaftlich starken Regionen eine geringere Eigenkapitalquote benötigen als eine wenig diversifizierte Bank in einer wirtschaftlich schwachen Region.

Die Höhe der Eigenkapitalquote bestimmt auch den Spielraum für eine Substanzwertbeteiligung beim Ausscheiden von Mitgliedern. Eine solche ist bei Kreditgenossenschaften wie bei jeder anderen Genossenschaft möglich, solange die Satzung dies vorsieht. Praktiziert werden solche Beteiligungsmodelle jedoch kaum. Die Ursache könnte in der Eigenkapitalausstattung liegen.

Schließlich ist noch ein vierter Faktor erwähnenswert. Während die Förderleistungen der Credit Unions umfassend und vollständig dokumentiert sind, werden sie bei den deutschen Kreditgenossenschaften vermutlich etwas unterschätzt. Konditionenförderungen wie beispielsweise günstigere Kreditzinsen oder höhere Guthabenzinsen für Mitglieder sind zwar nicht weit verbreitet, es gibt sie aber. Auch werden Mitgliedervergünstigungen bei Verbundunternehmen nicht erfasst. Hier handelt es sich zwar um keine Förderleistungen aus der Nutzung des eigenen Geschäftsbetriebs, aber durchaus um signifikante monetäre Vergünstigungen, die in der hier präsentierten „Förderquote“ nicht enthalten sind.

6 Zusammenfassung

Die durchschnittliche Höhe der Mitgliederförderung in deutschen Kreditgenossenschaften ist mit lediglich 19 € pro Jahr erheblich geringer als die durchschnittliche Mitgliederförderung US-amerikanischer Credit Unions mit über 100 € pro Jahr. Daraus jedoch auf eine generell zu geringe Mitgliederförderung in deutschen Kreditgenossenschaften zu schließen, wäre verfehlt. Die Unterschiede lassen sich mit der unterschiedlichen Wettbewerbsintensität, der ertragssteuerrechtlichen Sonderbehandlung in den USA, der besseren Eigenkapitalausstattung der Credit Unions und der Untererfassung der Förderleistungen in Deutschland erklären. Allerdings ist die Heterogenität des kreditgenossenschaftlichen Sektors in Deutschland groß. Bei Banken mit mittleren durchschnittlichen Eigenkapitalquoten von etwa 6 Prozent liegt die Ausschüttungsquote zwischen 3 und 80 Prozent. Das spricht dafür, dass es mitgliederorientierte und weniger mitgliederorientierte Institute gibt, auch wenn der Eigenkapitalbedarf aufgrund unterschiedlicher Geschäftsmodelle differiert.

Literatur

- Blome-Drees, J. (2008): Modelle einer Erfolgsorientierung von Genossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 58, 2008, S. 12-23.
- Blome-Drees, J. (2022): Kooperatives Wirtschaften in Genossenschaften, Neue Kölner Genossenschaftswissenschaft, Bd. 19, Berlin: LIT-Verlag, 2022.
- Bundesverband der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (2022): Jahresbericht 2021, Berlin. https://berichte.bvr.de/downloads/2021-jb/220510_BVR_JB_DS.pdf
- Credit Union National Association (2023a): Benefits of Credit Union Membership, <https://www.cuna.org/advocacy/credit-union---economic-data/Benefits-of-Credit-Union-Membership.html> (Abruf am 28.07.2023)
- Credit Union National Association (2023b): Unites States Credit Union Statistics, <https://www.cuna.org/content/dam/cuna/advocacy/cu-economics-and-data/data---statistics/National.pdf> (Abruf am 28.07.2023)
- Credit Union National Association (2023c): U.S. Credit Union Profile, <https://www.cuna.org/content/dam/cuna/advocacy/cu-economics-and-data/credit-union-snapshot/national-profile/NationalProfile.pdf> (Abruf am 28.07.2023)
- Demary, M./Hüther, M. (2020): Corona-Pandemie und die Stabilität des Bankensystems – Ursachen in der Realwirtschaft kurieren, in: Wirtschaftsdienst, 100. Jg., Heft 11, S. 862-868. <https://www.wirtschaftsdienst.eu/inhalt/jahr/2020/heft/11/beitrag/corona-pandemie-und-die-stabilitaet-des-bankensystems.html>
- Deutsche Bundesbank (2022): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute, in: Monatsbericht September 2022, S. 67-105.
- Foschiani, S./Huppert, M. (2022): Strategische Optionen von Genossenschaftsbanken vor dem Hintergrund aktueller Herausforderungen, in: Hohenheimer Genossenschaftsforschung 2022, S. 59-79.

- International Monetary Fund (2022): Germany Financial Sector Assessment Program – Technical Note – The Determinants of Bank Profitability, IMF Country Report No. 22/273, file:///C:/Users/reichel/Downloads/1DEUEA2022010.pdf
- Jackson, W. E. (2007): Is the US Credit Union Industry Overcapitalized? Filene Research Report Number 177, <https://filene.org/learn-something/reports/is-the-us-credit-union-industry-overcapitalized> (Abruf am 29.07.2023)
- Kleinhaus, J. (1973): Der moderne bankwirtschaftliche Inhalt des genossenschaftlichen Förderungsauftrages, Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 23, 1973, S. 345-356.
- Klemisch, H./Vogt, W. (2012): Genossenschaften und ihre Potenziale für eine sozial gerechte und nachhaltige Wirtschaftsweise, Studie im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn, 2012. <https://library.fes.de/pdf-files/wiso/09500-20121204.pdf>
- Lochmann, U. (2009): Steuerliche Behandlung der Mitgliederförderung bei Kreditgenossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 6, 2009, S. 21-24.
- Meyer, M./Rogers, B. (2012): Kreditgenossenschaften in den Vereinigten Staaten von Amerika, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 62, 2012, S. 117-131.
- Nave, R. (2022): Credit union net worth – enough already, CUinsight vom 16.03.2022, <https://www.cuinsight.com/credit-union-net-worth-enough-already/> (Abruf am 29.07.2023)
- Scheumann, G. (2019): Die Geno-Rente, igenos Genossenschaftspraxis, Bullay, 2019.
- Schultz, R. (1980): Die Genossenschaftsrechtsnovelle von 1974 und ihre praktischen Auswirkungen, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 30, 1980, S. 75-86.
- Seuster, H. (1982): Zum Förderungsauftrag der Genossenschaftsbanken, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 32, 1982, S. 91-97.
- Theurl, T. (2011): Genossenschaftlicher Member Value als sympathischer ShareholderValue, in: Blog Wirtschaftliche Freiheit, 7. April 2011, <https://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=5839> (Abruf am 29.07.2023)
- Tradingeconomics (2023): Unites States: Bank Net Interest Margin, <https://tradingeconomics.com/united-states/bank-net-interest-margin-percent-wb-data.html> (Abruf am 29.07.2023)
- Wagner, H. (1980): Genossenschaftliche Förderung: Lebendiges Prinzip oder Relikt? in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 30, 1980, S. 295-306.