Xinyong: Ruf als Sicherheit

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Der Begriff

Chinesische Kaufleute bezeichneten mit dem Wort *xinyong* die Eigenschaft, die einen Menschen kreditwürdig machte. Es verbindet die Vorstellung der Vertrauenswürdigkeit mit der Vorstellung der geschäftlichen Brauchbarkeit: Ein Mensch mit *xinyong* ist jemand, auf dessen Wort man sich verlassen und dem man gefahrlos Waren oder Geld vorschießen kann. Der verwandte Begriff *guanxi*, der Beziehungen oder Verbindungen bedeutet, beschreibt die Netze persönlicher Verpflichtung, in denen *xinyong* aufgebaut und auf die Probe gestellt wurde.[1]

Wirtschaftlich gesehen wirkte *xinyong* als Sicherheit. Ein Kaufmann ohne Land oder andere Vermögenswerte, die er verpfänden konnte, erhielt dennoch Kredit, wenn sein Ruf gut war. Dieser Ruf war ein Wertspeicher, aufgebaut über Jahre verlässlichen Geschäftsgebarens. Ein Zahlungsausfall hätte ihn zerstört, zusammen mit dem künftigen Zugang zu Kredit und dem Ansehen in der Gemeinschaft. Die Gefahr, diesen Wert zu verlieren, gab Schuldnern einen starken Anreiz, ihre Verpflichtungen zu erfüllen, auch wo die förmliche Rechtsdurchsetzung schwach war.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Wie der Ruf wirkte

Der Ruf wirkte über Wiederholung, Information und Sanktion. Kaufleute handelten über viele Jahre mit denselben Partnern. Jedes Geschäft war damit Teil einer fortlaufenden Beziehung, deren Wert den Gewinn aus einem einzelnen Betrug überstieg. Informationen über das Verhalten Einzelner verbreiteten sich rasch in der Dialektgemeinschaft: über die Vereinigungen, den Tempel, die Kaffeehäuser und die Familiennetze, die Singapur mit den Heimatbezirken verbanden. Auf einen Ausfall folgten Sanktionen. Dazu gehörten der Ausschluss von weiteren Geschäften, der Verlust des Ansehens in der Vereinigung und Schande für die Familie.

Die Ökonomin Janet Landa hat dieses System als „ethnisch homogene Mittlergruppe“ beschrieben, in der die gemeinsame Identität die Kosten der Vertragsdurchsetzung unter den Mitgliedern senkt.[2] Ihre Analyse stützt sich zum Teil auf chinesische Zwischenhändler im Kautschukhandel Singapurs und Malaysias. Sie erklärt, warum chinesische Händler lieber mit Angehörigen der eigenen Gruppe Geschäfte machten und warum der Vertrauenskreis meist den Linien von Verwandtschaft und Dialekt folgte. Angesichts der schwachen förmlichen Rechtsdurchsetzung war diese Vertrauensstruktur rational.

Instrumente des Vertrauens

Instrumente stützten das Vertrauen. Chinesische Firmen führten sorgfältig Buch nach traditionellen Methoden. Ihre Siegel oder „Chops“ beglaubigten Dokumente und Waren. Schuldscheine und Kreditbriefe liefen innerhalb der Gemeinschaft um. Partnerschaften, oft zwischen Verwandten oder Mitgliedern derselben Vereinigung, erlaubten es, Kapital zu bündeln und Risiken zu teilen. Bürgschaften angesehener Kaufleute führten Neuankömmlinge bei Gläubigern ein. Sie banden den Ruf des Bürgen an den des Verbürgten.

Diese Instrumente verbanden das informelle System mit der förmlichen Rechtsordnung. Ein Partnerschaftsvertrag oder ein Schuldschein ließ sich notfalls vor den kolonialen Gerichten durchsetzen. Die europäischen Agency Houses wiederum akzeptierten chinesische Bürgschaften im Geschäft mit chinesischen

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Händlern. Der chinesische Kaufmann des 19. Jahrhunderts bewegte sich daher in zwei Rechtswelten zugleich: in der informellen Welt seiner Gemeinschaft und in der förmlichen Welt des englischen Rechts. Zu den erfolgreichsten Kaufleuten gehörten viele, die mühelos zwischen beiden wechseln konnten.

Die Grenzen persönlichen Vertrauens

Persönliches Vertrauen hat Grenzen. Es reicht nur so weit wie Information und Sanktion und schließt alle aus, die außerhalb des Netzes stehen. Ein Neuankömmling ohne Verbindungen bekam nur schwer Kredit. Handel zwischen Gemeinschaften blieb riskanter als Handel innerhalb einer Gemeinschaft. Persönliches Vertrauen ist zudem anfällig für Schocks. Scheiterte ein angesehener Kaufmann, breiteten sich die Verluste im Netz derer aus, die ihm vertraut hatten. Der Vertrauensschaden konnte die ganze Gemeinschaft treffen.

Die Grenzen persönlichen Vertrauens erklären, warum die chinesischen Kaufleute Singapurs schließlich Banken gründeten. Eine Bank bündelt die Einlagen vieler Menschen, die einander nicht kennen, und verleiht sie an Schuldner, die den Einlegern unbekannt sind. Sie ersetzt persönliches Vertrauen durch Vertrauen in eine Institution, ihr Kapital und ihre Leitung. Die ersten chinesischen Banken Singapurs entstanden zu Beginn des 20. Jahrhunderts und werden in Teil B untersucht. Sie spiegelten noch die Dialektstruktur der Gemeinschaft wider. Gleichwohl markierten sie den Beginn des Übergangs vom persönlichen zum institutionellen Vertrauen.

Anmerkungen

1. Zu *xinyong* und *guanxi* in der chinesischen Geschäftspraxis siehe Gary G. Hamilton, *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*, sowie Wong Siu-lun, „Chinese Entrepreneurs and Business Trust“, in: Gary G. Hamilton (Hrsg.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hongkong, Centre of Asian Studies, 1991. ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

2. Janet T. Landa, „A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law“, *Journal of Legal Studies*, Bd. 10, 1981, S. 349–362, sowie Janet T. Landa, *Trust, Ethnicity, and Identity*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1994. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com