



Prof. Dr. Claus Koss

Der richtige Umgang mit Banken

Leicht Kredit und Rendite bekommen

Prof. Dr. Claus Koss

Der richtige Umgang mit Banken

Leicht Kredit und Rendite bekommen

DATEV eG, 90329 Nürnberg (Verlag)

Der richtige Umgang mit Banken

© 2020 Alle Rechte, insbesondere das Verlagsrecht, allein beim Herausgeber.

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt, erheben keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung und ersetzen nicht die Prüfung und Beratung im Einzelfall.

Dieses Buch und alle in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung der DATEV eG unzulässig.

Im Übrigen gelten die Geschäftsbedingungen der DATEV eG.

Printed in Germany

CPI Books GmbH, Birkstraße 10, 25917 Leck (Druck)

Angaben ohne Gewähr

Titelbild: © Tiberius Gracchus – stock.adobe.com

Stand: März 2020

DATEV-Artikelnummer: 35571/2020-03-01

E-Mail: literatur@service.datev.de

ISBN 978-3-944505-85-5



Auch als E-Book erhältlich (Art.-Nr.: 19350)

ISBN 978-3-944505-86-2

Inhalt

1	Wozu sind Banken da?	17
1.1	Das Geschäftsmodell von Kreditinstituten.....	17
1.2	Aktiv- und Passivgeschäft von Kreditinstituten	26
1.3	Fristen-, Risiko- und Losgrößentransformation.....	30
1.4	Rechtliche Rahmenbedingungen bei Kreditgesprächen	32
1.5	Rechtliche Rahmenbedingungen bei der Anlageberatung	76
2	Vier gute Ratschläge zum Bankgespräch	90
3	Was tun bei Kreditbedarf?	116
3.1	Allgemeines zum Thema „Bankkredit“	116
3.2	Kreditbedarf bei Unternehmen	131
3.3	Kredite für den privaten Bedarf	180
4	Wie Geld anlegen?	183
4.1	Gespräche um die Geldanlage	183
4.2	Das magische Dreieck für Investments.....	186
4.3	Entscheidungsregeln bei Investments	191
4.4	Die Anlageformen.....	194
5	Wechsel der Geschäftsbeziehung	196
6	Zurück nach Afrika	200

Editorial

Herausforderung Bankgespräch

Was tun Sie für Ihren finanziellen Erfolg? In Südlichen Hochland Tansanias können Sie zum **Heiler** gehen.

In der „Boma“ in Iringa ist dokumentiert, dass die Menschen heute noch zum Heiler gehen, um einen wirksamen Zauber zur Geldvermehrung oder Schutz gegen das Scheitern eines Geschäfts zu bekommen. „Boma“ ist das Swahili-Wort für ein befestigtes Haus. Die Boma in Iringa wurde um 1900 durch die deutschen Kolonialtruppen in Tansania, damals „Deutsch-Ostafrika“, errichtet. Das Backsteingebäude diente als Militärhospital, dann als Verwaltungsgebäude. Seit 2016 beherbergt eines der ältesten Gebäude der Stadt das Regionalmuseum. Wer das Museum verlässt, sieht auf der gegenüberliegenden Straßenseite die Fortsetzung im 21. Jahrhundert: In Tansania übernehmen Mobiltelefone die Funktion des sicheren und schnellen Geldtransfers. Wer einem anderen Geld überweisen möchte, geht zu einem Stand am Straßenrand, gibt die Mobilfunknummer des Empfängers, Betrag und/oder die eigene Mobilfunknummer an. Unter dem Sonnenschirm wird die Finanztransaktion veranlasst, wenn erforderlich werden auch Bareinzahlungen entgegenommen und weitergeleitet.

Auch in **Deutschland** beginnt der **Weg zum finanziellen Erfolg** in der Regel in einem festen Haus, auch wenn diese weniger aus Backstein, als oft aus Glas und Stahl bestehen: einer **Bank**.

Gerade in (wirtschaftlichen) Krisenzeiten – wie derzeit der **Corona-Krise** – ist die Bank ein zentraler Ansprechpartner, um die eigene Liquidität zu sichern. Dies beinhaltet z. B., dass eigene Kredite nicht mehr bedient werden können und neu zu verhan-

deln sind. Zusätzlich ist die Hausbank mit der erste Ansprechpartner bei der Beantragung von Hilfgeldern, welche von der Regierung auf den Weg gebracht wurden.

In diesem Buch geht es um das **Thema Geld** – genauer gesagt, wie Sie **Bankgespräche** gut vorbereiten und führen, damit Sie ausreichend Geld zu einem günstigen Preis bekommen – oder, wenn Sie überschüssige Liquidität haben: Sie erfahren, was Sie damit am besten machen, damit es sich bei vertretbarem Risiko gut vermehrt.

Der Verfasser dieses Buches hat beim Schreiben einige seiner Mandanten ‚vor seinem geistigen Auge‘ gehabt.

Darunter waren

- **Unternehmer und Privatpersonen**, die **keine finanziellen Probleme** hatten, aber immer wieder das Gefühl hatten, zu viel für ihr Darlehen zu zahlen, oder zu wenig Rendite für das hart erarbeitete Kapital zu bekommen;
- **Angehende Unternehmer**, die (endlich) ihre **unternehmerischen Ziele verwirklichen** wollten, aber eben keinen zahlungskräftigen privaten Finanzier im Hintergrund hatten;
- **Langjährige Unternehmer**, die eine Anschubfinanzierung oder finanzielle Mittel brauchten,
 - bei einer Erweiterungsinvestition,
 - bei der Überbrückung finanzieller Schwierigkeiten oder
 - einfach nur ‚finanzielle Luft zum Atmen‘ brauchten, weil die Lieferantenrechnungen – zumindest gefühlt – immer schneller gezahlt werden müssen als die eigenen Kunden bezahlen.
- **Menschen**, die **große finanzielle Schwierigkeiten** hatten, und Lösungen brauchten,

sei es, weil

- ihre unternehmerischen Ideen sich nicht so entwickelten, wie sie sich das gewünscht, erwartet oder erhofft hatten;

sei es, weil

- ihre finanziellen Startchancen hinter ihren Ansprüchen geblieben waren.

Für diese und alle anderen, die sich in einer der Kategorien einordnen können, hat der Verfasser seine inzwischen jahrzehntelangen Erfahrungen als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in eigener Kanzlei aufgeschrieben. Hinzu kommen noch die Erfahrungen anderer Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, die bei ihm nachgefragt oder von ihren Erfahrungen berichtet haben. Ebenfalls eingeflossen ist das, was der Verfasser im Fach ‚Finance & Accounting‘ studiert hat, was er gelesen und gehört hat, was er gefragt wurde und beantwortet hat.

Zugeeignet sei dieses Buch allen,

- (1.) denen diese Erfahrungen und das Wissen etwas in finanziellen Angelegenheiten weitergeholfen hat; und
- (2.) denen, die den Verfasser in Finanzangelegenheiten klüger gemacht haben.

Der Verfasser hofft, viele der Leserinnen und Leser dieses Buches bald zu Kategorie (1) zählen zu können.

Dieses Buch handelt aber auch von **Beraterinnen und Beratern**. Denn jede/r soll das tun, was er/sie am besten kann:

- Ein **Unternehmer** sollte sich um sein **Unternehmen** kümmern;
- Bei der **Vermögensanlage** kann jeder selbst am besten beurteilen, was er finanziell erreichen möchte;

Ein/e Berater/in kann beraten, kann unterstützen und ermuntern. Gerade beim Bankgespräch ist es der Steuerberater, die Steuerberaterin, der/die das an Vorbereitung liefern kann, was für das Gespräch mit der Bank gebraucht wird:

- fachliches Know-How;
- neutrale Beratung und – vor allem –
- Zahlen, Daten, Fakten
 - aus dem Unternehmen wie
 - ▶ Jahresabschlüsse
 - ▶ Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWAs)
 - ▶ Auswertungen der Kosten- und Leistungsrechnung wie
 - Betriebsabrechnungsbogen
 - Deckungsbeitragsrechnung
 - Kurzfristige Erfolgsrechnung
 - ▶ darauf aufbauende Analysen
 - Planungsrechnungen
 - Prognoserechnungen
 - über die finanzielle Situation von Privatpersonen
 - ▶ Vermögensstatus
 - ▶ Prognoserechnungen über Vermögen und Liquidität

Der Verfasser unterscheidet daher zwei Adressaten:

- Das können Sie selber machen.
- Hier müssen Sie etwas für Ihren Berater vorbereiten.
- Hier müssen Sie eine Entscheidung treffen.



- Das macht Ihr Berater für Sie.
- Das bietet Ihnen Ihr Berater als Service.
- Fragen Sie hier bei Ihrem Berater nach.



In den Text sind eingebaut:

Fall 0-1: Fälle

Fälle bieten Ihnen die Möglichkeit, anhand konkreter Sachverhalte Lösungsmöglichkeiten zu finden. Hier gibt es manchmal auch etwas zu rechnen, bei den Fällen werden aber auch Schwierigkeiten und Probleme diskutiert.

Beachten Sie: Diese Fälle sind nur beispielhaft. So individuell Probleme und Sachverhalte sein können, so individuell müssen Lösungsansätze sein.

Wenn Sie anhand eines Falls mit Ihrem Berater über Ihre persönliche Situation sprechen, gehen Sie nicht davon aus, dass Ihr Fall ‚genauso‘ ist wie in diesem Buch dargestellt.

Denn (a) die Wirklichkeit ist wirklicher als das im Buch Beschriebene und (b) kleine Variationen im zugrunde liegenden Sachverhalt können ganz andere Lösungsansätze herausfordern.

Ein zweiter Hinweis: Für die Zahlenbeispiele hat Ihr Berater einen ganzen ‚Sack von Tools und Software‘. Quälen Sie sich also nicht mit der Mathematik oder wundern Sie sich nicht über scheinbar eindeutige Ergebnisse. Es sind nur Zahlen, die sich der Verfasser ausgedacht hat. Ihre Zahlen gibt der Steuerberater in Programme ein. Diese berechnen viel schneller und genauer als Sie das mit dem Taschenrechner könnten.

Es kommen vielleicht keine so eindeutigen Ergebnisse und Handlungsempfehlungen heraus, wie sich das der Verfasser für dieses Buch ausgedacht hat.

Aber die Wirklichkeit ist dadurch viel spannender und interessanter, als sich das ein Buchautor ausdenken könnte.

Beispiele

Beispiel: 0-1: Beispiel für ein Beispiel

In den Beispielen werden mögliche, ähnliche Fälle oder eben Beispiele aufgelistet.

Der Unterschied zur Kategorie „Fälle“ ist, dass es hier nichts zu rechnen oder anzuwenden gibt. Betrachten Sie die Beispiele als eine Illustration des zuvor Dargestellten.

Geschichte 0-1: Geschichten

Was wäre ein gutes Buch ohne Geschichten! Weil dieses Buch aber kein Geschichtenbuch sein soll, haben alle Fälle, alle Beispiele und auch die Geschichten in diesem Buch einen realen Hintergrund. Viele stammen aus den Tagesmedien, Erzählungen oder Erfahrungen des Verfassers.

Nur in Ausnahmefällen bilden diese 1:1 die Wirklichkeit ab – der Bericht aus Iringa in Südlichen Hochland von Tansania aus der Einleitung gehört dazu. So war der Verfasser tatsächlich im Februar/März 2018 für einen Monat in Tansania. Ihn hat die Geschichte vom Heiler, der gleichzeitig Finanzberater und Berater in seelischen Angelegenheit ist, besonders beeindruckt.

Bei allen anderen mussten Ort, Zeit und Sachverhalt so verfremdet werden, dass die zugrunde liegende Realität nicht erkennbar ist. Das gebietet schon der Datenschutz, aber auch die unbedingte Verschwiegenheitspflicht, der ein Steuerberater/Wirtschaftsprüfer unterliegt.

Es kommt auch nicht darauf an, ob es der zweite oder dritte Ehepartner war oder das Geld von rechts nach links geflossen ist.

Fälle, Beispiele und Geschichten sollen die fachlich-inhaltlichen Aussagen dieses Buches verdeutlichen, nicht bestimmte Gestaltung als vorteilhaft, nachteilig oder lächerlich darstellen.

Sagen wir es mit Theodor Fontane. Er beschreibt die Hauptperson seines 1899 erschienen Romans „Der Stechlin“ wie folgt:

„Dubslav von Stechlin, Major a. D. und schon ein gut Stück über Sechzig hinaus, war der Typus eines Märkischen von Adel, aber von der mildereren Observanz, eines jener erquicklichen Originale, bei denen sich selbst die Schwächen in Vorzüge verwandeln. ... Er hörte gern eine freie Meinung, je drastischer und extremer, desto besser. Daß sich diese Meinung mit der seinigen deckte, lag ihm fern zu wünschen. Beinahe das Gegenteil. Paradoxen waren seine Passion. »Ich bin nicht klug genug, selber welche zu machen, aber ich freue mich, wenn's andre tun; es ist doch immer was drin. Unanfechtbare Wahrheiten gibt es überhaupt nicht, und wenn es welche gibt, so sind sie langweilig.« Er ließ sich gern was vorplaudern und plauderte selber gern.“

Wichtiger Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jeweils nur die männliche Form verwendet. Weibliche und diverse Personen sind dabei jeweils mit umfasst.

Wichtiger rechtlicher Hinweis

Verfasser und Verleger haben die Informationen sorgfältig geprüft. Sie geben den Rechtstand zum Zeitpunkt des Manuskriptschlusses Anfang Januar 2020 wieder. Gerade bei den steuerrechtlichen Ausführungen gibt es immer wieder Änderungen. Auch sind sämtliche Rechenbeispiele, Fälle und Geschichten fiktiv, können also nicht als Maßstab für Entscheidungen im Einzelfall herangezogen werden.

Noch viel wichtiger: **Finanzierungen und Investitionen erfordern immer individuelle Lösungen.**

Daher der dringende Rat: Holen Sie immer, besonders aber bei Zweifelsfragen sachkundigen Rat ein. Schon mancher, der auf einen guten Rat verzichten wollte (und sich das Honorar für die Beratung sparen wollte), hat im Nachhinein vielmehr ‚drauf bezahlt.‘

Dieses Buch deckt **verschiedene Situationen** ab, in denen **Bankgespräche** stattfinden:

- Die **schönen, angenehmen Gespräche**, z. B.
 - Drei Jungs haben eine wunderbare Geschäftsidee, wollen endlich ‚das ideale E-Mobil‘ bauen und brauchen Start-Up-Kapital.

- Der Friseursalon soll endlich umgebaut werden, damit der Charme der 80er Jahre einem modernen Styling weicht.
 - Das neue Auto soll endlich Platz für Kind und Kegel bieten.
 - Die Steuerrückzahlung ist endlich da und soll verzinslich angelegt werden – damit die Zinsen endlich den Sommerurlaub finanzieren und nicht die Rücklage für schlechte Zeiten.
- Aber auch die **schwierigen und heiklen Gespräche**, z. B.
- Der größte Kunde ist ausgefallen, die Löhne müssen aber weitergezahlt werden, es braucht einen Überbrückungskredit.
 - Die Raten für die neue Wohnungseinrichtung sind doch etwas ‚zu hoch‘ kalkuliert worden, auch musste eine neue Waschmaschine her.
 - Die vermeintlich ‚sichere‘ Geldanlage war dann doch nicht so sicher.

Der Verfasser geht von drei **Grundannahmen** aus:

1. Wir wollen alle **profitieren**, ansonsten legen wir uns lieber in den Garten oder gehen zum Fußballschauen.

Die alte Kaufmannsregel lautet: *billig einkaufen – teuer verkaufen*. Diese Differenz nennen wir ‚**Gewinn**‘ und davon lebt der Unternehmer. Das ist in einer modernen Volkswirtschaft Systemprinzip und auch so lange in Ordnung, wie niemand belogen und betrogen wird. Nicht geschützt ist Naivität oder fehlende Bereitschaft, sich um eigene Angelegenheiten zu kümmern.

Es ist also in Ordnung, wenn eine Bank an einem Kredit oder an Gebühren verdienen möchte. Kein Angestellter möchte zur Arbeit ‚Geld mitbringen‘. Das hat nichts mit ‚Gier‘ oder ‚Hintertücke‘ zu tun, sondern ist unser Wirtschaftssystem. Jeder Gebrauchtwagenhändler wird versuchen, den best-

möglichen Preis ‚herauszuholen‘. Beim Gebrauchtwagenhändler leuchtet es aber unmittelbar ein, dass sich der Käufer vorher erkundigt, auch einmal ‚unter die Haube‘ zu schauen. Bei einem Bankkredit oder einer Vermögensanlage ist das naturgemäß schwieriger – dafür gibt es hier aber auch Berater, die einem dabei helfen, Entscheidungen zu treffen.

2. Gute Vorbereitung ist mehr als die Hälfte des Erfolges.

Beim Kauf eines neuen Autos oder einer Waschmaschine leuchtet es jedem ein: Vorher im Internet recherchieren, Prospekte besorgen, (vermeintliche) Experten fragen, überlegen, ‚wieviel wollen wir uns leisten?‘, sich erkundigen. Selbst beim Joghurtkauf oder dem Impfen der Kinder betreiben viele einen großen Aufwand.

Beim Bankkredit oder der Vermögensanlage gehen die meisten davon aus, ‚Ich habe sowieso keine Ahnung‘, der Mensch im *Business Style* wird es schon richten.

Dieses Buch und Ihr Steuerberater sollen Ihnen helfen, gut vorbereitet ins Bankgespräch zu gehen und die für Sie, Ihr Unternehmen und Ihr Vermögen passende Lösung zu finden.

3. Es geht nur um Geld, aber auch nicht um weniger.

Bankgespräche sind nicht dazu da, die Beteiligten glücklich zu machen. Es geht um rationale ökonomische Entscheidungen. Natürlich ist es auch schön, die Aktie des geliebten Fußballclubs im Depot, besser noch gerahmt im Wohnzimmer hängen zu haben. Aber Vermögensbildung sieht anders aus. Es ist (in der Regel) kein böser Wille, wenn der Bankberater den Kredit nicht oder nur zu sehr schlechten Konditionen vergibt. Es ist die Einschätzung, dass dieses Geschäft ein schlechtes ist: Erstens, für die Bank, und zweitens, für den Unternehmer.

Auch hier soll dieses Buch und ein guter Berater Enttäuschungen verhindern: Wenn sich eine Investition nicht rechnet, sollte man sich eine bessere suchen.

Fangen wir also mit einer wichtigen Frage an: „Also, was ist eine Dampfmaschine?“

1

Wozu sind Banken da?

1.1 Das Geschäftsmodell von Kreditinstituten

Geschichte 1-1: „Also, wat is en Dampfmaschin?“

„Wo simmer denn dran? Aha, heute krieje mer de Dampfmaschin. Also, wat is en Dampfmaschin? Da stelle mehr uns ganz dumm. Und da sage mer so: En Dampfmaschin, dat is ene große schwarze Raum, der hat hinten un vorn e Loch. Dat eine Loch, dat is de Feuerung. Und dat andere Loch, dat krieje mer später.“

(Aus: Heinrich Spoerl, *Die Feuerzangenbowle*, bekannt durch die Verfilmung mit Heinz Rühmann in der Hauptrolle).

Es erleichtert das Verständnis für das, was im Bankgespräch abläuft, enorm, wenn der Bankkunde deren **Geschäftsmodell** versteht.

Banken sind zwar keine „Dampfmaschin“. Aber es geht dann doch etwas rein, auf der anderen Seite etwas raus, und damit halten Banken moderne Volkswirtschaften am Laufen:

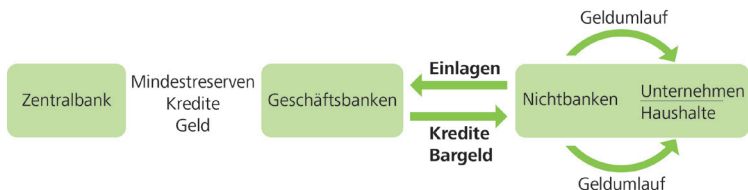


Abb. 1: Geldkreislauf in einer Volkswirtschaft

Fangen wir in der Abbildung mit dem an, was wir aus unseren alltäglichen Geschäften kennen: den **Geldumlauf**. Die Volkswirte bezeichnen uns als Privatpersonen oder als Haushalte. Wir kaufen ein, bezahlen die Unternehmen, die Unternehmer bezahlen uns in unserer Eigenschaft als Arbeitnehmer, wenn wir im Gegenzug Arbeitsleistung erbringen. Wir als Haushalte und die Unternehmen gehören zum sog. „Nichtbankensektor“. Denn wir kümmern uns um den Zahlungsverkehr nicht selber, sondern bedienen uns dabei der sog. Geschäftsbanken. Die offizielle Bezeichnung ist „Kreditinstitute“, vereinfachend sprechen wir oft von „Banken“.

Neben der Organisation des Zahlungsverkehrs (in der Abbildung als Bargeld bezeichnet), erfüllen Banken jedoch eine weitere wichtige Funktion: die Versorgung der Nichtbanken mit Krediten.

Beispiel: 1-1: Kreditversorgung

- Ein Unternehmen möchte den eigenen Geschäftsbetrieb erweitern und erwartet hieraus zusätzliche Einnahmen. Um die dafür erforderlichen Investitionen zu finanzieren, nimmt das Unternehmen einen Kredit auf.
- Ein Arbeitnehmer braucht für die Fahrt zur Arbeit ein neues Auto. Mit einem Kredit finanziert er die Anschaffung.

Die interessante Frage:

Woher bekommen die Banken das Geld, das sie den Nichtbanken ausleihen?

Die Antwort:

- Einen Gutteil schaffen die Banken selber: das sog. Giralgeld. Weil „Kredit“-institute als kreditwürdig gelten, glauben wir, dass wir das Geld, das wir auf dem Girokonto gutgeschrieben bekommen, jederzeit in Bargeld umtauschen können. Die Ökonomen sprechen von einem „Zahlungsversprechen“.

Ein Beispiel: Sie nehmen einen Kredit für die Renovierung Ihres privaten Wohnhauses auf. Der Kredit wird auf Ihrem Girokonto gutgeschrieben, von dem aus Sie die Handwerkerrechnung bezahlen. Weil der Handwerker weiß, dass er über den Gutschriftsbetrag verfügen kann, muss die Bank kein Bargeld in gleicher Höhe irgendwo hinterlegen.

- Die zweite wichtige Geldquelle sind die Nichtbanken selber. Die meisten Euro auf Sparbüchern und bei anderen Geldanlagemöglichkeiten bleiben dort nicht liegen, sondern werden von den Banken investiert, will heißen: als Kredite ausgereicht.
- Ein Teil stammt von den Zentralbanken, in der Eurozone: die Europäische Zentralbank (EZB) mit ihrem „Tochterunternehmen“ Deutsche Bundesbank. Diese vergibt ebenfalls Kredite an Geschäftsbanken, die diese wiederum an die Nichtbanken verleihen sollen.

Geschichte 1-2: Die aktuelle Niedrigzinsphase

Wenn Sie sich als Sparer geärgert haben, dass Sie auf Ihrem Sparsbuch nahezu keine Zinsen mehr bekommen, vielleicht sogar bei größeren Summen Negativzinsen bezahlen müssen, hat das etwas mit der Kreditvergabe zu tun.

Die Europäische Zentralbank hat den Leitzins zunächst niedrig gehalten, inzwischen als Negativzins festgesetzt. Dadurch sollen die Kreditzinsen im Euro-Raum niedrig gehalten werden. Das soll Unternehmen eine günstige Finanzierung ermöglichen. Weil auch die Konsumenten bei niedrigen Kreditzinsen mehr und schneller konsumieren, soll die Wirtschaft insgesamt angekurbelt werden.

Bestes Beispiel ist die Bauindustrie: Wenn die Hypothekenzinsen niedrig sind, lohnt sich die Investition in eine Immobilie eher, auch können sich Haushalte dann leichter einen Kredit fürs Eigenheim leisten. Die Konsequenz: Das Geschäft der Bauunternehmen und Bauhandwerker brummt.

Risiko:

- Weil die Nachfrage nach Immobilien steigt, steigen auch die Preise. Es besteht das Risiko, dass die Preise für Immobilien unrealistisch hoch steigen.

Wer aktuell eine Immobilie in den wachsenden Regionen wie den Ballungszentren sucht, kennt das Problem aus eigener Anschauung.

Irgendwann einmal sind die Preise so hoch gestiegen, dass niemand mehr bereit ist, diese zu bezahlen. Weil aber so viele Immobilien auf dem Markt sind, brechen die Preise in sich zusammen. In den Tagesmedien lautet die Schlagzeile dann: „Immobilienblase ist geplatzt!“

Schauen Sie aktuell auf die andere Seite des Ärmelkanals nach London: „17 % weniger“ kosten hochpreisige Immobilien an der Themse. Bevor Sie sich jetzt für ein Wochenendhaus in London entscheiden: 17 Millionen britische Pfund für ein „Six-Bedroom Estate“ sind immer noch kein Schnäppchen.

- Zurück zu einer „Immobilienblase“: Wenn keiner mehr die Immobilien kaufen möchte, ist die Konsequenz, die Sicherheiten für die ausgereichten Immobiliendarlehen sind plötzlich weniger wert, weil die Nachfrage nach Bauleistungen und anderen Sektoren plötzlich ausbleibt, kommt es möglicherweise zu einem plötzlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit. Damit besteht das Risiko, dass jemand der arbeitslos ist, Zins und Tilgung seines Immobiliendarlehens nicht mehr leisten kann. Es kommt der unschöne Teil: Die Immobilie muss zwangsversteigert werden; wenn aber ohnehin schon zu viele Immobilien mit zu niedrigen Preisen auf dem Markt sind, fehlt den Kreditinstituten die Liquidität. Die Reaktion der europäischen Zentralbank nach der letzten Krise: Den Kreditmarkt mit Geld fluten.

Wer in Spanien oder Portugal, Griechenland, auch in manchen Regionen unterwegs ist, kann sich selber ein Bild davon machen.

Was hat das mit Bankgesprächen in Deutschland zu tun?

Kreditinstitute reichen auch in Deutschland Darlehen für Immobilien und in die Bauwirtschaft aus. Die Befürchtung: Eines Tages platzt die Immobilienblase auch in Deutschland mit der Konsequenz, dass Darlehensnehmer möglicherweise Zins und Tilgung nicht mehr leisten können und damit die Einlagen der Sparer nicht mehr sicher sind.

Dieser Fall ist bei der vorletzten Finanzkrise eingetreten. Auslöser waren aber in den USA ausgereichte Immobilienkredite. Für die Bank heute: Lieber vorsichtig bei der Ausreichung von Krediten sein.

Bei einer zunehmenden Anzahl von Banken sorgt die Niedrigzinsphase für ärgerliche Bankgespräche – Thema „Negativzinsen“ oder „Strafzinsen“ auf Einlagen.

Inzwischen kostet es Geld, wenn das Guthaben eine bestimmte Grenze übersteigt. Lösungsmöglichkeit: in andere Geldanlagen investieren. Denn selbst der Wechsel zu einer anderen Bank kann dazu führen, dass dort früher oder später Negativzinsen bezahlt werden müssen.

Noch einige **Zahlen** zum gerade dargestellten Geldkreislauf in einer modernen Volkswirtschaft (vgl. ► *Abbildung 1*):

- Ende 2016 standen
 - **Einlagen** in Höhe von **3.098 Mrd. Euro bei Geschäftsbanken**
 - **Kredite** von Banken an Nichtbanken und den Staat in Höhe von **2.774 Mrd. Euro** gegenüber (Quelle: Deutsche Bundesbank 2018)
- **Zum Vergleich:** Zum gleichen Zeitpunkt hatten Nichtbanken und der Staat
 - **1.740 Mrd. Euro in Aktien,**
 - **340 Mrd. Euro in Anleihen** und
 - **766 Mrd. Euro in Investmentfonds** investiert.

Zurück zur „Dampfmaschine“: