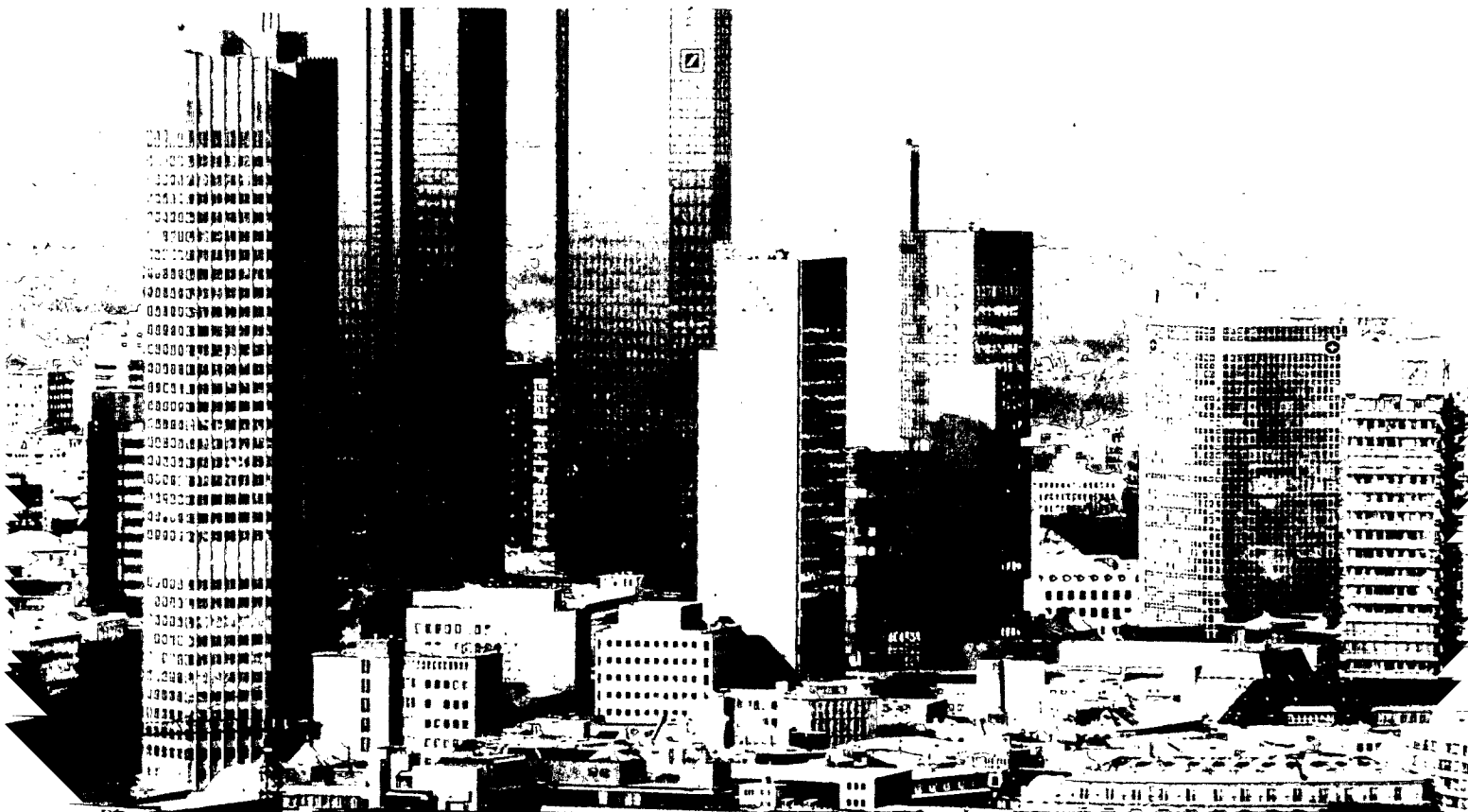




Banken in Frankfurt: „Statt Dank und Anerkennung nur Kritik zu erwarten“

Feine Tricks, grobe Gebühren

Lächerlich niedrige Spar- und unverschämte Kreditzinsen; ein undurchschaubarer Wust von Gebühren und Provisionen, Manipulationen bei Kontenbuchun-

gen und Hypothekenberechnungen – viele Bankkunden sind verärgert. Sie fühlen sich ausgeplündert. Die Kritik an den Praktiken des Geldgewerbes nimmt zu.

Brigitte Rätz war schon einige Jahre Kundin der Stadtparkasse Gelsenkirchen, als sie eines Tages einen nüchternen Rundbrief des Geldinstituts erhielt: Sie sollte sich damit einverstanden erklären, daß die Bank ihre persönlichen Daten bei der Auskunftsfirma Schufa speichern läßt. Brigitte Rätz weigerte sich, die Sparkassen-Oberen wurden grob. Sie zogen die Scheckkarte ein und strichen die Kreditlinie. Die Lehrerin zürnte über „eine schikanöse Behandlung“.

Klaus-Dieter Weisheit ließ sich bei der Finanzierung seines Hauses im nordhessischen Homberg von der Kreissparkasse Alsfeld beraten. Für den Neubau kreditierten die Banker generös rund 550 000 Mark. Fünf Jahre später verdoppelten die Geldhändler ihre Zinssätze auf 13 Prozent. Der Masseur konnte die Bürde nicht mehr tragen, das Haus wurde weit unter dem Herstellungswert versteigert. Heute schimpft Weisheit, die Sparkasse habe ihn und seine Familie „in den Ruin getrieben“.

Jürgen Matthes war mit seinem Geldinstitut durchaus zufrieden, die Berliner Volksbank gewährte seiner Firma Conti-

plast einen Kreditrahmen über 400 000 Mark. Doch „völlig überraschend und absolut grundlos“, so der Unternehmer heute, hätten die Bankiers sämtliche Kredite gekündigt, Schecks und Wechsel nicht mehr eingelöst. Die Firma machte Pleite. „Ich bin von der Volksbank rüde enteignet worden“, empörte sich Matthes.

Erich Dittus aus Waiblingen trug sein Ersparnis stets zur Deutschen Bank. Große Macht, so schien ihm, verheißt Sicherheit. Mit dem Geld kauften die Banker eifrig Aktien. Durch die „aktive Depotführung“, so Dittus, wurde knapp eine halbe Million „verwirtschaftet“. Sein trauriger Fall wäre womöglich, klagte der Kaufmann, „ein Fall für den Staatsanwalt“.

Vier Nörgler jener Sorte, die immerzu nerven? Vier aus dem Kreis jener, denen es Warenproduzenten wie Dienstleister nie recht machen können?

So hätten es die Manager der bundesdeutschen Geldhäuser wohl gern; doch so einfach ist die Lage nicht. Kritisches über die Praktiken des Kreditgewerbes ist nicht die Ausnahme, sondern beinahe die Regel.

Eine Welle von Kritik schwappt über dem Geldgewerbe zusammen. Die Kundschaft ist verärgert, viele sind enttäuscht und verbittert. Sie schimpfen über zu hohe Gebühren; sie verdächtigen die Institute, auf den Sparbüchern kümmerliche Hungerzinsen festzuschreiben, bei Kleinkrediten aber Wucherzinsen abzuräumen; sie schimpfen über Bankberater, die ihnen windige Baufinanzierungen andrehen oder sie in waghalsige Kapitalanlagen jagen.

Stunnen stehen die Kunden vor den mächtigen Banktürmen, die immer höher in die Wolken ragen. Sprachlos lesen sie von Bankprofiten in Milliardenhöhe. Im Dezember durften sie den Zeitungen entnehmen, daß die Gewinne der meisten Institute nun abermals „Rekordergebnisse“ erreichen. Die Kunden fühlen sich ausgenommen.

„Sie sind wie die Wegelagerer des Mittelalters“, schrieb die alternative Zeitschrift *Szene Hamburg*, „sie tragen Nadelstreifen und haben die Privilegien der Raubritter“ errungen. Über die „Borniertheit“ und die „Ignoranz“ der Banker erregte sich die *Frankfurter Rundschau*.

Selbst kapitalnahe Blätter melden Verdruß. „Groll“ und „Mißmut“ hat die bankeneigene *Börsen-Zeitung* bei der Kundschaft entdeckt. „Offenbar bricht sich jetzt lang aufgetauter Unmut plötzlich und für die Kreditwirtschaft völlig überraschend Bahn“, meint die *FAZ*.

Schelte prasselt von allen Seiten nieder, neuerdings auch von den Parteien. FDP-Chef Otto Graf Lambsdorff kritisiert die „unglaubliche Hartnäckigkeit“, mit der die Banken selbst nach höchst-richterlichen Urteilen bei ihren Kunden hinlangen.

„Unmut“ und „Ärgernisse“ über die Banken brachte die SPD-Fraktion vor den Bundestag. Die privaten Kunden spürten sehr wohl, begründen die Sozialdemokraten, ihre „Ohnmacht gegenüber dem mächtigen Bankenapparat“. Im November durften Experten in einer öffentlichen Anhörung die Praktiken der Banken bloßlegen. Die Kreditinstitute würden alle Möglichkeiten zum Abkassieren nutzen, so sagten sie, die Kundschaft würde sich ohnmächtig und abhängig fühlen.

Argwöhnisch beäugt wurden die Geldhändler schon immer. Schließlich machen sie ihre Geschäfte mit dem sensibelsten Gut entwickelter Volkswirtschaften – mit jenem Stoff, der die Phantasien bewegt wie kaum ein anderer; der in arbeitsteiligen Ökonomien Leben und Wohlleben ermöglicht; der für Sicherheit steht und für gesellschaftliche Anerkennung.

Doch vermutlich noch nie sahen sich die Banker soviel Mißtrauen ausgesetzt wie gegenwärtig: In einer Gesellschaft, die kaum etwas anderes als materielle Werte kennt, die den Mammon wie einst die Götter anbetet – in einer solchen Gesellschaft müssen diejenigen, die das

Geld verwalten und verteilen, mit verschärfter Beobachtung rechnen.

Die Kundschaft ist aufmüpfig geworden. Vor allem junge Menschen würden „dem Bankpartner kritischer gegenüberstehen“, registrierte Walther Zügel, Chef der Landesgirokasse Stuttgart.

Etliche Banker, schon immer mit einer gesunden Selbsteinschätzung ausgestattet, haben offenkundig Mühe, sich mit der neuen Haltung anzufreunden. Eckart van Hooven, bei der Deutschen Bank viele Jahre lang verantwortlich für das Geschäft mit den privaten Kunden, beklagte sich bitterlich: „Statt Dank und Anerkennung“, so van Hooven, hätten die Banken „nur Kritik zu erwarten“.

Die Geldexperten sehen sich noch heute so, wie es mal in den Banklehrbüchern stand. Die „Banquiers“, hieß es beispielsweise, seien „kluge, ansehnliche, vornehme, freygebige, gerechte, gewissenhafte und beredete Kaufleute“.

Dieses Bild aus dem Jahr 1717 war natürlich schon immer geschönt. Es wurde in einer Zeit gezeichnet, als private Bankiers in säulengeschmückten Geldkathedralen thronten, Kreditgenehmigungen zu Gnaden erweisen erhoben, selbst Fürsten um Geld betteln mußten.

Aus den Bankpalästen sind Bankläden mit Selbstbedienung geworden, allerdings mit Öffnungszeiten, die von keinem gewöhnlichen Arbeitnehmer genutzt werden können. Ende der fünfziger und zu Beginn der sechziger Jahre öffnete die Branche ihre Tore für das

Massenpublikum. Millionen Bundesbürger wurden überredet, ein Girokonto zu eröffnen, natürlich völlig kostenlos.

Gleichzeitig durfte nun praktisch jedermann Geld bei der Bank pumpen. Die Branche erfand den persönlichen Klein-Kredit, PKK genannt. „Der Mob stürmt unsere Schalter“, kabelte damals ein aufgeregter Filialleiter der Deut-



Verärgerter Bankkunde Weisheit
„In den Ruin getrieben“

schen Bank an die Zentrale, „bitten um Anweisung, ob wir schließen sollen.“

Längst ist die Republik völlig verkonkret, die Banken haben ihr Millionen-Publikum fest im Griff. Banken beschränken sich nicht mehr darauf, Spargelder anzunehmen und Kredit auszugeben. Banken sind die Drehscheiben, über die heute praktisch alle Zahlungsvorgänge laufen.

Ohne Bankverbindung gibt es weder Gehalt noch Rente; vom Konto werden die Miete und die Versicherungsprämien abgerufen. Das Konto gehört zur Grundausstattung des Bürgers. „Ohne Konto biste ein Nichts, kriegst keinen Job, nicht einmal das Geld vom Arbeitsamt“, klagt ein arbeitsloser Jugendlicher.

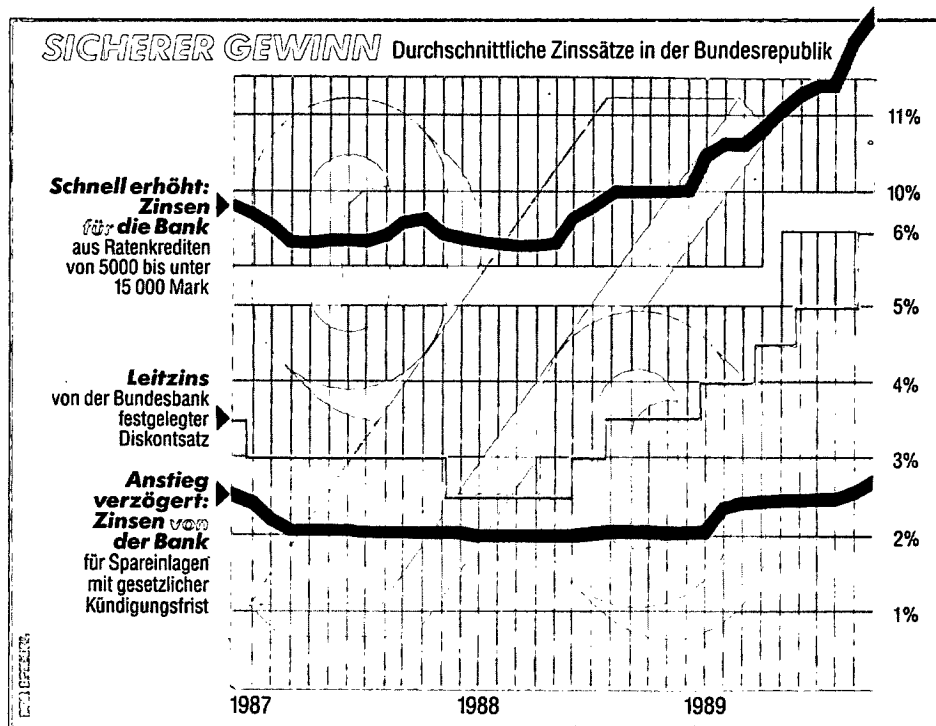
Die Abhängigkeit des Kunden von der Bank wird durch eine deutsche Besonderheit zu einer Frage des Systems: durch das Universalbank-System. In diesem Gebilde dürfen die Banker, anders als etwa in den USA, beinahe alle Geldgeschäfte tätigen. Sie dürfen mit Aktien handeln, mit Devisen oder Gold.

Sie können Versicherungen verkaufen oder Bausparverträge, sie dürfen Geld annehmen und ausgeben, dürfen es in dubiose Öl-Explorationen stecken oder in säumige Entwicklungsländer.

Den Kunden fällt es schwer, eine solch enge Bankverbindung zu lösen. Wer einen Kredit über 100 000 Mark



Kundenberatung in der Bank: Das Publikum fest im Griff



aufgenommen hat, wer vor der Steuer mit 100 000 Mark zur Luxemburger Filiale der Hausbank geflüchtet ist, der steckt schon mal eine kräftige Gebührenerhöhung weg.

Die Bankverbindung wechselt der Zivilisationsmensch nicht so behend wie die Autowerkstatt oder den Konfektionär. Die Bank ist quasi ein Teil der Intimsphäre, manche Geldhäuser sind besser über ihre Kunden informiert als deren eigene Steuerberater.

Umgekehrt gilt das nicht. Zu einem gut Teil ist das Mißtrauen der Bürger in das Treiben der Banker mit der perfekten Verschleierungspolitik der Geldhäuser zu begründen. Die Psychologin Carmen Lakaschus hat die Beziehung von Banken und ihrer Klientel untersucht. Ihr Befund: Zwar bedeute Macht auch Sicherheit, wenn die Bank „solide und seriös wirkt“. Doch das Gefühl schlage schnell um in Ohnmacht, wenn der Kunde glaube, die Macht werde auf seine Kosten mißbraucht.

Aufschluß über die tatsächlichen Soll- und Haben-Zinsen, über Spesen und Provisionen zu erlangen ist vielen Bürgern unmöglich. Weil es so gut wie keine Markttransparenz im Geldgewerbe gibt, funktioniert der Wettbewerb nur höchst unzulänglich.

Mit einem schier undurchschaubaren Wust von Grundpreisen, Buchungsspesen, Zustellporti oder Auszahlungsgebühren wird die Kundschaft irregeführt. Jede Lastschrift, jede Überweisung, je-

der Tagesauszug kostet Geld. Wer Daueraufträge einrichtet, ändert oder löscht, zahlt – jedes Mal.

Banken und Sparkassen treiben zeichnenderweise „Gebühren“ ein, als seien sie selbst der Staat. Einige Dutzend unterschiedlicher Methoden des Abkassierens sind üblich. Die Frankfurter Sparkasse verkauft Scheckvordrucke für 10 Pfennig pro Stück. Die Kölner



Bankkritiker Pöhl

Die Sparzinsen sind zu niedrig

Stadtparkasse nimmt sich von jedem eingehenden Betrag 1,5 Promille. Die BfG kassiert pauschal für die Kontenführung zwölf Mark im Monat.

„Eine fast wasserdichte Undurchsichtigkeit bei der Preispolitik“ registrierte die Stiftung Warentest bei den Banken. Die Tester stellten fest, wie weit die Spanne ist: Ein Modellkonto bei der Sparkasse zu Lübeck kostete 706,90

Mark jährlich, bei der Kreissparkasse Kaiserslautern lediglich 10 Mark.

Aus den Gebührentableaus im Schalterraum können die Kunden die Kosten kaum ablesen, auch wenn die Tabelle zufällig nicht hinter einem Gummibaum hängt. Oft genug ist nicht einmal aus den Auszügen abzulesen, welche Preise die Kunden eigentlich zahlen. Die Automatengebühr wird gewöhnlich mit der abgebobenen Summe verbucht.

Es sind oftmals ganz schlichte Tricks, mit denen den Kunden der Durchblick erschwert wird. Die ec-Scheckkarte kostet inzwischen, weil sie zwei Jahre lang gültig bleibt, zu meist 20 Mark.

Manche Banken buchen diese 20 Mark prompt am 2. Januar ab, egal wann die Karte dem Kunden übergeben wird. Das erbringt schöne Zinsgewinne. Geldhäuser mit hohen Buchungsgebühren ziehen lieber zweimal zehn Mark ab, so wird ein weiterer Posten fällig, denn jede

Buchung kostet eine Gebühr. Eine besonders beliebte Methode des heimlichen Geldabgreifens wird mit der sogenannten Wertstellung gepflegt. Die Banker lassen Überweisungen möglichst lang laufen. Bei der Bundesbank wurde ein Geldtransfer bekannt, der wie mit Postkutschengeschwindigkeit drei Wochen unterwegs war.

Während der Laufzeit verdienen die Banken an den Zinsen. Es kann sogar vorkommen, daß in der Zwischenzeit zusätzliche Sollzinsen beim Überweiser und, weil das Geld zu spät eintrifft, auch noch beim Empfänger anfallen.

Natürlich, die Geldinstitute sind keine Wohlfahrtseinrichtungen; sie betreiben ihr Geschäft, um den Eigentümern am Jahresende einen schönen Gewinn überweisen zu können.

Doch was die Kundschaft so verdrießt, sind die Verschleierungstaktiken, mit denen die Überschüsse reingeholt werden; und die Halbwahrheiten, mit denen die Bankvorstände ihre Methoden rechtfertigen, wenn sie ertappt worden sind.

Sie bräuchten das Geld aus den vielen Gebühren ganz dringlich, so behaupten die Banken, um ihre immensen Kosten zu decken. Die Apparate seien teuer, vor allem auch das Personal. Mit dem Zahlungsverkehr, sagt van Hooven von der Deutschen Bank, ließe sich „bekanntlich kein Geld verdienen“.

Die Bankiers unterschlagen dabei etliche Milliarden, die das Geschäft mit dem Konto so nebenbei abwirft. Die meisten Kunden halten ordentliche Guthaben auf ihren Girokonten. Diesen kostenlosen Bodensatz legen die Banken, dafür gibt es ausgeklügelte Cash-Ma-



Kunden am Geldautomaten: Ohne Bankverbindung gibt es nicht einmal das Geld vom Arbeitsamt

nagement-Systeme, jederzeit gewinnbringend an, als sogenanntes Tagesgeld. Unter Banken wirft das zur Zeit 7,5 Prozent Zinsen ab.

Die Bankexperten Hugo Godschalk und Klaus Schnurbus haben „rein kalkulatorisch“ alle Erträge aus dem Zahlungsverkehr auf 22 Milliarden Mark pro Jahr zusammengezählt. Das, so meinen sie, müßte wohl reichen, um die Kosten zu decken und einen Gewinn einzuspielen.

Die Girokonten gehören zweifelsfrei zu den lukrativsten Einnahmequellen der Banken. Wer das Konto überzieht, zahlt derzeit zumeist knapp zwölf Prozent Zinsen; wer die eingeräumte Kreditlinie überschreitet, zahlt mehr als vier Prozent Provision obendrauf. Im Vergleich dazu bringt Baugeld, das die Banken gegenwärtig für knapp neun Prozent ausgeben, wenig ein.

Weil die Sachverhalte so wenig durchschaubar sind, ist die Neigung zur Manipulation übergroß. „Kaum eine andere Branche“, notierte die FAZ, „geht so ruppig mit ihren Kunden um wie die Kreditwirtschaft.“ Kein Geschäftsbe- reich, ob es um die Hereinnahme oder die Ausgabe von Geld geht, ist bei den fragwürdigen Praktiken ausgenommen.

Die Banken-Oberen verweisen gern zu ihrer Rechtfertigung auf die heilsame Kraft des Wettbewerbs. Es gäbe, sagen sie, kleine und große Banken, es konkurrieren Sparkassen und Volksbanken, private Aktiengesellschaften und Staatsunternehmen. Alle träten sie gegeneinander an.

Auf dem Papier stimmt das, in der Praxis trifft es selten zu. Da sind alle gleichermaßen bemüht, die Kundschaft irreführen; und da nutzen alle die Abhängigkeit, in die ein Bankkunde nun

mal gerät. „Wettbewerbsdefizite im Privatkundengeschäft“ registrierte Otto Graf Lambsdorff, der es als ehemaliger Bankier wissen sollte.

Am härtesten getroffen von dem Mißstand sind jene, die von der Bank Geld brauchen. Wer einen Kredit benötigt, schaut meist nicht so genau hin; die Banker nutzen das mit vielen feinen Tricks.

Die Kunststücke gucken die Institute gern voneinander ab, etwa den alten Trick mit sogenannten Kreditprovisionen. Nach dieser Methode werden Sollzinsen, beispielsweise acht Prozent, geteilt in einen Zinssatz von fünf und eine Provision von drei Prozent. Beide Angebote, die acht Prozent wie die fünf plus drei Prozent wirken zunächst gleich teuer.

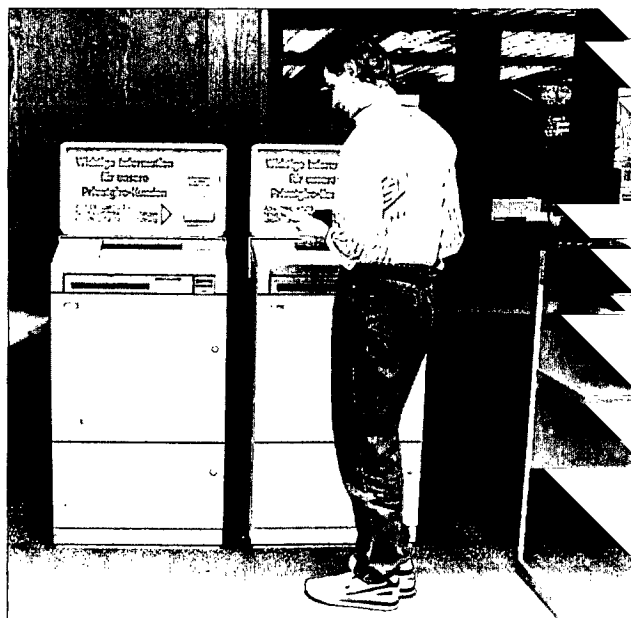
Das scheint aber nur so. Denn die Kreditprovision wird immer fällig, ob der Kunde das Geld braucht oder nicht. Steht der Kreditnehmer stets mit 30 000 Mark im Minus, bei Zinsen von acht Prozent und einem Kreditrahmen von 50 000 Mark, dann muß er 600 Mark pro Quartal an die Bank zahlen. Mit einem Zinssatz von lediglich fünf Prozent plus einer Provision von drei Prozent, gemessen an diesem Kreditrahmen, muß er 750 Mark zahlen.

Etliche Banken schönen die Rechnung durch einen weiteren Bluff. Nur fünf Prozent Zinsen koste der Kredit, verheißt die Reklame, nur 0,25 Prozent Provision sei fällig – pro Monat, wie der erfährt, der genauer hinguckt.

Vermittelt werden solche Darlehen von Zeitgenossen, die

sich mit dem Titel Bankberater tarnen. Die „Berater“ sind in Wirklichkeit Verkäufer, denen es allein darum geht, möglichst hohe Umsätze zu machen. Wer ihre Angebote vergleicht, sollte zunächst Finanzmathematik studieren, das Bankenrecht obendrein und einen Computer mitnehmen.

Sparkassen und Banken sollen laut Gesetz ihre effektiven Zinssätze offenlegen. Doch sie kommen dieser Auflage nur halbherzig nach, verstecken Zinsen hinter Etiketten wie „Kontogebühren“, „Verwaltungspauschalen“ oder „Schätzkosten“. Die Bankexperten, meint der selbständige Kreditfachmann Volker Looman aus Reutlingen, können ihre Kunden „so schwindelig rechnen, daß



Kunde am Kontoauszugdrucker
Am Bodensatz wird verdient

diese nicht mehr wissen, wo ihnen der Kopf steht“.

Viele haben sie schon arm gerechnet, bettelarm sogar. Mit lockeren Sprüchen – Landesgirokasse Stuttgart: „Wir bieten Kaufkraftreserve“; Deutsche Bank: „Schnell & Einfach“ – verleiten die Banken das Publikum zu Konsum-Krediten, die häufig fernab der Rückzahlungsmöglichkeiten liegen.

Natürlich, wer sich mehr Geld borgt, als er abstottern kann, trägt für seine Maßlosigkeit erst mal selbst die Verantwortung. Richtig ist auch, daß ein überbordendes Warenangebot weniger Standfeste dazu verführt, oberhalb der eigenen finanziellen Möglichkeiten zu leben, bei der Kreditaufnahme nicht so genau hinzugucken. Für diese Trends der Zeit sind die Bankiers nicht haftbar zu machen.

Doch wenn in einer Zeit, in der mehr denn je verdient wird, die Zahl insolventer Schuldner ständig steigt, dann ist dies auch das Werk der professionellen Geldverleiher. Nur zu gern betätigen die Bankiers sich als Verführer.

Jeder zweite Haushalt hat heute mehr als 15 000 Mark bei Banken und Sparkassen gepumpt. Immer mehr Verbraucher tragen schwer an den Lasten aus Zins und Tilgung. Wohl über 400 000 Schuldner, so wird geschätzt, können ihre Kredite nicht zurückzahlen.

In einer dicken Dokumentation hat der Hamburger Professor Udo Reifner die Ursachen und die Folgen dieses Elends beschrieben („Ratenkredite an Konsumenten“). Mit dem Institut für Finanzdienstleistungen und Verbraucherschutz (IFF) kämpft der Jurist gegen die „skrupellose und gewinnsüchtige Falschberatung“ der Banken, eine geradezu „kafkaeske Maschinerie“.

Viele sind in einen „modernen Schuldenturm“ gesperrt, wie Verbraucherschützer sagen: Sie zahlen und zahlen an die Bank – ein Leben lang. Zinssätze von 15 bis zu 27 Prozent für Kleinkredite sind auch heute noch üblich, genauso wie in den Hochzinsphasen.

Die geldsuchenden Bankkunden werden durch ein Gewirr von Auskunftsspeisen, Bearbeitungskosten oder Stundungsgebühren getäuscht oder im ungewissen über ihre wirtschaftliche Lage gelassen. Die Verbraucher, vor allem die aus den Unterschichten, schauen nur auf die regelmäßig fälligen Raten, und die Banken werben entsprechend. „5000 Mark Kredit“, verheißt die Werbung, „für nur 181 Mark monatlich.“

In vielen Briefen, in denen säumige Schuldner ihr Schicksal erzählen, ist der persönliche Ruin nachzulesen. Eine Schuldnerin der Kundenkreditbank KKB (Slogan: „Eine gute Bank“) in Düsseldorf hatte einen Kredit von rund 19 000 Mark zu tilgen. Als sie einen Mahnbescheid von der KKB erhielt, wa-

Mit Oberland *Spike-matic*[®] die Oberhand über Schnee und Eis



Spike-matic.

Die krallen sich ins Eis – die Spuren im Schnee. Im Oberland kennt man sich aus mit Eis und Schnee. Darum macht Oberland Schneeketten, die auf allen Schnee- und Eisstrecken fahrsicher sind. *Spike-matic*, für Straßenverhältnisse, die Spike-Sicherheit brauchen. Mit bis zu 192 Spikes je Kettenpaar. Rucki-Zucki, schnell montiert – einfach gespannt: *Spike-matic* von Oberland.

**Oberland
Schnee
ketten**

Fahr mit Verstand – mit Oberland.

81 Garmisch-Part. · PF 15 30 · Tel. 0 88 21/10 36

EIN STARKES STÜCK

Die Entscheidung
für wahren Genuß:
**Schwarzer
Krauser No. 1.**
Herzhaft und kräftig.



Diese tradition
ist seit Gener
Rauchern ge
herzhaft mit
den Vorzü
gereichte B
überliefer
einer M
kräftige
ne

GESCHMACK IN VOLLER STÄRKE.

ren einschließlich der Zinsen bereits 23 000 Mark gezahlt. Die Bank wollte weitere 28 000 Mark haben. So viel war inzwischen an Zinsen, Verzugszinsen und Provisionen aufgelaufen.

Von der Vereinsbank Heidelberg hatte sich eine Familie einen Kredit über 12 000 Mark geben lassen. In drei Jahren waren 11 400 Mark zurückgezahlt, dann ging nichts mehr. Doch die Vereinsbank wollte weitere 20 000 Mark haben. Der inzwischen beschäftigungslose Arbeiter ahnte die Falle, als es längst zu spät war: „wegen der Zinsen, die wir mitbezahlen“.

Harry H. Ehrlicke
Rechtsanwalt beim
Oberlandesgericht
Fachanwalt für Steuerrecht

Jürgen Michel

Rechtsanw.
beim Amts- und



Bankenkritiker Ehrlicke
„Banken sind Richter und Henker“

Da ist, keine Frage, viel Dummheit und Ahnungslosigkeit im Spiel; daß geborgtes Geld etwas kostet, sollte jedermann wissen. Doch allzu häufig sehen die auf den Vertragsabschluß fixierten Zweigstellen-Angestellten davon ab, die Kundschaft vor den Risiken zu warnen; allzu oft verharmlosen sie die Belastungen, ganz im Sinn einer Bankenwerbung, die den „Idealkredit“ oder den „Verwöhnkredit“ anpreist.

Ein ganz normaler Darlehensantrag der Rheinisch-Westfälischen Kreditgarantiebank (RWK) zeigt, wie die Geldmaschine funktioniert. Die „Antragssumme“ liegt bei 27 000 Mark. Mit den „Auslagen der Bank und Versicherungsprämien“ schwilt die „Darlehenssumme“ auf 30 774 Mark an. Da 0,67 Prozent „Kreditgebühren“ monatlich sowie vier Prozent „Bearbeitungsgebühr“ fällig werden, steigt der „Gesamtkreditbetrag“ für die Laufzeit von zehn Jahren auf 56 747 Mark.

Tatsächlich steckt der Kreditkunde nur 25 650 Mark ein. Die „Courtage“ des Maklers wird schwarz abgezogen, der effektive Zinssatz wird verschleiert.



Bankenkritikerin Lakaschus
„Die haben noch viel zu lernen“

Einige Banken, mit Freude an Innovationen, haben sich längst neue Tricks ausgedacht. Sie bieten sogenannte Rahmenkredite an, etwa den „KKB-Scheckkredit“ oder den „Vario-Dispositions-Kredit“ der ATB-Bank in Koblenz.

Bei diesen neuzeitlichen Bankprodukten werden keine festen Kreditsummen und Zinssätze ausgemacht. Nur der Rahmen wird festgelegt, bis zu dem Geld gepumpt werden kann, gewöhnlich ist das etwa das Zehnfache eines Monatseinkommens. Das Verfahren erscheint bequem: Die Kunden müssen nicht mehr für jeden Kleinkredit zur Bank laufen, sondern können einfach einen Scheck ausstellen.

Der Pfiff für die Bank liegt darin, daß auf diese Weise die gesetzliche Pflicht, effektive Zinsen anzugeben, leicht auszuhebeln ist. Die Banken können die Zinsen jederzeit anheben, sie tun es auch. Die Zinsen sind nicht mehr vergleichbar, die Schulden schwer zu überblicken. Vor allem Jugendliche merken oft erst viel zu spät, daß sie mit den Ratenzahlungen überfordert sind.

Wer sich erst mal im Kreditgestrüpp verfangen hat, der kommt so schnell nicht mehr frei. Einige Institute betreiben Kettenumschuldungen, indem sie die Kredite so lange umschichten, bis der Kunde mit seinen Raten nur noch die Zinsen bedient. „Dadurch kommt er erst gar nicht dazu, die Hauptforderung zu tilgen“, klagt der Bonner SPD-Parlamentarier Eckhart Pick, „so baut sich ein Schuldenturm auf.“

Wach werden manche Bankkunden erst, wenn die Mahnschreiben eintreffen, mit steigenden Gebühren. Der Ton der Bankiers wird zunehmend rüder, der zuvor „sehr geehrte“ Finanzpartner wird massiv bedroht. „Wir erwirken gegen Sie einen vollstreckbaren Titel, der 30 Jahre

gültig ist“, schrieb beispielsweise die SKV Kredit-Bank in Kiel, eine Tochterfirma der reputierlichen Vereins- und Westbank. „Wir können Ihre beweglichen Sachen, Ihren Lohn bzw. Ihr Gehalt pfänden. Uns gestellte Sicherheiten, z. B. Kraftfahrzeug, Lebensversicherungen, werden verwertet“, heißt es weiter. Und schließlich: „Wir lassen Sie vorladen, notfalls verhaften.“

Die Banken konnten bisher, in der Tat, beinahe alles machen. Sie durften Hab und Gut säumiger Schuldner ausplündern, ihr Einkommen und Vermögen abgreifen. Verlobte oder Verwandte, Ehepartner oder Busenfreunde wurden gesamtschuldnerisch oder als Bürgen mit in Haftung genommen.

Das Recht zu der rüden Verfolgung ihrer Gläubiger haben sich die Institute in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen geschrieben, kurz AGB genannt. Der Düsseldorfer Anwalt Harry Ehrlicke, Experte für den Umgang mit Banken, möchte diese Bedingungen „eher dem Sprengstoffgesetz zuordnen“.

Ein türkischer Gastarbeiter machte seine eigenen Erfahrungen mit dem Kleingedruckten. Der Türke wollte einen gebrauchten Mazda für 7950 Mark kaufen. Die Baumeister Kreditbank in Frankfurt borgte das Geld, mit Versicherung und Gebühren 8767 Mark, zu einem effektiven Jahreszins von 24,6 Prozent.

Nach der 14. Rate wurde der Türke klamm, 5823 Mark waren bisher bezahlt. Die Bank nahm das Auto an sich und verramschte den Mazda schließlich für 200 Mark. Allein das Radio hätte 200 Mark gebracht, polterte der Mann, der Wert des Wagens hätte bei 5000 Mark gelegen.

Banker bekommen vom ersten Lehrjahr an eingeblut, worauf es beim Geldverleih vor allem ankommt: auf die Sicherheit. Wirkt der Kunde auch noch so merkwürdig, erscheint das Vorhaben bei gewerblichen Kreditnehmern auch noch so windig – wenn die Bank in Sicherheit ist, gibt es Geld.

Ein berufsloser Rentier erlebte, was dies bedeutet. Vor zehn Jahren gewährte die Sparkasse Bochum ihm ein Darlehen über insgesamt 1,3 Millionen Mark. Mit dem Gepumpten wurde ein Haus mit Geschäftsräumen und sechs Wohnungen gebaut.

Ein Tilgungsplan wurde gar nicht erst aufgestellt, der Mann hatte etwas viel Besseres zu bieten: hochbelastbaren Grundbesitz, zwei Mietshäuser in Wattenscheid. Schon vor dem Richtfest war klar, daß die neue Immobilie nicht genügend für Zins und Tilgung abwerfen würde, daß der Kunde eigentlich pleite war. Die Sparkasse schüttete dennoch frische Kredite obendrauf, in drei Jahren wurden fünf weitere Darle-

Bauen Sie den grauen Alltag zu einem kleinen Paradies um

Mit einer Finanzierung von der Bank an Ihrer Seite



DAS SCHAFFT MAN NOTFALLS AUCH ALLEIN

Wenn Sie mehr wollen: Leizen, renovieren, bauen - schnell und bequem mit der Hypo



Ihre Bank

für Privat-Kredite und Einlagen

- Sparbücher
- Sparbriefe
- Bonus-Sparen

HKV Hanseatische Kreditbank
Hamburg 36, Dammtorstr. 14

Filialen gibt es in: Altona, Barmbek, Bergedorf, Elmshöfen, Harburg, Lüneburg, Osterburg, Schwarzenbek, Sottau.



Eigentum statt Miete

Jetzt bauen oder kaufen - der Zeitpunkt ist richtig:

- Die Mieten steigen.
- Das Angebot an Wohn-eigentum ist groß.
- Die Steuer Vorteile sind besonders für Familien interessant.
- Und die Finanzierung ist langfristig stabil mit unserem Baufinanzsystem.



Bankenwerbung: Viele Kunden mißtrauen der Botschaft

hen über 235 000 Mark gewährt, um die Kosten der ersten Darlehen zu decken.

Doch nichts half mehr, auch nicht der Verkauf der beiden älteren Wohnhäuser. Ende 1988 stellte die Sparkasse alle Darlehen durch „Gutschriften“ und „Sonderstilgungen“ glatt und verbuchte ein Minus von 850 000 Mark auf einem Girokonto.

Der Rentier befürchtet, daß er „Schulden in Millionenhöhe“ hat. Genaue Zahlen kennt er nicht. Die Sparkasse meint, sie habe ihre Forderungen ohnedies schon „reduziert“ und „Zwangsversteigerung“ beantragt. Nun ermittelt der Staatsanwalt.

Wenn Banken Geld an unternehmerisch tätige Zeitgenossen ausleihen, dann begeben sie sich gemeinsam mit ihrem Kunden in ein geschäftliches Risiko. Die Zinsen liegen meist in so schöner Höhe, daß eine Risikoprämie als eingeschlossen gelten sollte. Doch wo liegt das Wagnis für die Bank? Wenn es ernst wird, dann kommt das Geldhaus meistens noch am besten raus.

Wie sich gut verdienen läßt, ohne selbst Geld aufs Spiel zu setzen, demonstrierte die Münchner Hypo-Bank. Ein Kleinverlag aus Rosenheim, Kunde des Instituts, war mit hohen Hypo-Bank-Schulden in Bedrängnis geraten. Um sein Einkommen zu erhalten, wollte sich

ein Angestellter des gefährdeten Unternehmens selbständig machen und dem Verlag zwei Anzeigenblätter abkaufen.

Die Hypo-Bank-Filiale in Mühldorf war gern bereit, dem Jungunternehmer mit Krediten auszuweichen, nur die Sicherheiten fehlten noch. Ein Bürge mußte her. Ein evangelischer Pfarrer erbarmte sich mit einer Grundschuld von zunächst 350 000 Mark. Die Zukunftsaussichten der neuen Firma seien hochrangig, wurde dem Geistlichen auf der Bank erklärt, der Kunde sei völlig schuldenfrei.

Schon bald darauf verkündeten die Bankiers jedoch traurige Neuigkeiten. Leider benötige das junge Unternehmen weitere Liquidität, sonst könnte es scheitern. Vermal wurde der alte Mann zur Hypo-Bank zitiert, um die Bürgschaft zu erhöhen, bis sein gesamtes Vermögen verpfändet war.

Der Verlag machte schließlich Pleite, die Bank kündigte die Kredite, beantragte Zwangsversteigerung aus der Grundschuld und klagte die Bürgschaften ein, knapp eine Million Mark. „Wer bürgt, wird erwürgt“, sagen Juristen.

Jetzt schimpft der Pastor über die „Perfidie“ der Großbank. Der hoffnungsvolle Jungunternehmer nämlich, das wurde erst später bekannt, hatte schon vor der Bürgschaftsvergabe

540 000 Mark bei der Hypo-Bank und weitere 300 000 Mark bei einer Sparkasse anschreiben lassen. „So wird ein ahnungslos gehaltener Bürge betrogen“, sagt der Gottesmann.

Wirtschaftlicher Alltag sind die oft tragischen Erfahrungen jener mittleren und kleineren Unternehmer, die sich als Opfer erbarmungsloser Bankiers sehen. Es sind stets die gleichen Geschichten: Kaum war die Firma mal in Schwierigkeiten, stellte die Bank die Kredite fällig und führte so die Pleite herbei.

Das ist manchmal betriebswirtschaftlich korrekt gehandelt, manchmal aber übereifrig und unnötig. Zuweilen auch diktiert fragwürdige Bereicherungssucht das Handeln der Geldgeber.

Beispielhaft der Fall der Firma Patzner aus Bad Mergentheim, einem Hersteller von Kaffeemaschinen, Geschirrspülern und Großküchen.

Im Sommer 1983 wurde bei Patzner das Geld knapp, die Firma brauchte frische Kredite. Die Hausbank Partin und Co., eine ortsansässige Privatbank, nutzte die Notlage. Alle alten Kredite wurden fälliggestellt, erfuhr der Eigentümer Norbert Patzner von der Bank, wenn er nicht binnen zwei Wochen vier bis fünf Millionen neues Eigenkapital beschaffe. Ansonsten würde Partin und Co. „namens seiner Auftraggeber“ die Firma erwerben.

Der Unternehmer hatte keine Millionen. Mit einer Abfindung von 250 000 Mark ging die Fabrik weg, an die Bad Mergentheimer Beteiligungsgesellschaft, eine Gründung der Partin-Bank. Sein Familienunternehmen, schätzte der frühere Chef, sei wohl zehn Millionen wert gewesen.

Da das Kreditgeschäft begrenzt sei, gibt der Bankier Klaus Partin eine Erklärung, müsse die Bank „eben auf Teile des Bankgeschäfts ausweichen, in dem nach Möglichkeit die Erträge direkt in die Gewinn- und Verlustrechnung einlaufen“. Soll heißen: Die Bank möchte, so ganz nebenbei, auch aus anderen Geschäften schnell Kasse machen.

Der ehemalige Unternehmer spricht ganz ungeniert von Nötigung, Erpressung und Betrug. Selbständige und mittelständische Firmen würden zuneh-

mend „zu Opfern von willkürlichen und kriminellen Bankhandlungen“.

Eine Bank, keine Frage, muß sich bei der Darlehensvergabe schützen, sie hat kein Geld zu verschenken. Daß Geldhäusern zuweilen die unattraktive Aufgabe zufällt, mit einem Kreditstopp das von den Betroffenen als unnötig empfundene Aus eines Betriebs herbeizuführen, gehört nun mal zur Rollenverteilung im kapitalistischen Spiel. „Die Banken sind Richter und Henker in einer Person“, sagt Rechtsanwalt Ehrlicke.

Es ist nicht das Ob, sondern es ist das Wie solcher Exekutionen, das die Geldhäuser so häufig in Mißkredit bringt, auch bei unbeteiligten Dritten. Wer Privatleute und Unternehmer erst hemmungslos mit Fremdgeld vollschüttet, bei ersten Rückzahlungsschwierigkeiten aber nur noch die Wahrung der eigenen Vermögensinteressen im Blickfeld hat, der darf sich über seinen schlimmen Ruf nicht wundern.

Wo immer es zum Desaster kommt – die Banker wollen es nie gewesen sein, bei der Kreditvergabe nicht und nicht bei der Geldanlage. Vornehm halten sich die Geldmanager auf Distanz.

Hunderttausende von Bundesbürgern haben sich mit vermeintlich steuersparenden Bauherren- und Erwerbermodellen verhöhnt; viele sind ruiniert, müssen die Kredite für ihre Schrott-Immobilien bis zum Lebensende abtrotzen. Stets waren Immobilienhändler die Haupttäter; stets waren aber auch Banker zur Stelle, die mit sechsstelligen Beleihungsbeträgen dienten. Nicht selten verliehen die Banken den dubiosen Initiatoren einen seriösen Anstrich.

Die Banken wußten häufig, wie riskant die Bauherrengeschäfte waren, wie überteuert die verkauften Immobilien. Sie machten selbst dann mit, wenn Experten vor den übermäßigen Risiken warnten, wie im Fall der Deutschland-Filiale der Chase Manhattan Bank.

Die Bank finanzierte sogenannte Nato-Wohnungen der Firma BGA in Hagen. Das Geschäft war von Anfang an unsauber, und die Banker wußten das. Sogar sachkundige Erwerber, so hatten vorher Wirtschaftsprüfer moniert, könnten sich mit dem Kauf der überteuerten Wohnungen „vor Liquiditätsproblemen gestellt sehen“.

In einem internen „Revisionsbericht“ der Frankfurter Hypothekenbank wurde gerügt, viele BGA-Immobilien machten einen vernachlässigten Eindruck. Beim Verkauf wäre, so der Rat der Revisoren, „besonderer Wert auf die Bonität der

Erwerber zu legen“. Niemand hielt sich daran.

Heumachen, solange die Sonne scheint. Keine Geldanlage war den vermeintlich seriösen Bankern zu windig: Schiffsfinanzierungen, Öl-Explorationen, wackelige Immobilienfonds. Hauptsache, die Ertragsrechnung stimmt.

Der auf gute Anlage und schnelle Profite versessenen Kundschaft werden auch schon mal wertlose „Penny-Stocks“ aus Amerika angedreht. Die Citibank in Frankfurt verhöberte Papiere der „Clark Copy International“, die Simonbank in Düsseldorf von „Lascap Enterprises“. Alles Schrottpapiere. Die Filiale der Commerzbank in Essen besorgte einem

Mark verloren hatte, drohte der Vorstand dem Mann: „Eigentlich müßten wir Sie nun ja wegen Rufschädigung verklagen.“

Während Kreditinstitute „fette Provisionen einstreichen“, wettete ein Münchner Kleinaktionär, würden die Kunden „über den Tisch gezogen, abgehäutet, durchgekocht und ausgelutscht“.

Doch es gibt Hoffnung; der Widerstand der Kunden, der Politiker und der Öffentlichkeit wächst und formiert sich. Opfer schließen sich in Vereinen zusammen. Da gibt es die „Interessengemeinschaft der Volksbank-Geschädigten“ in Nordenham, den „Bund der Bankkunden“ in München, den „Verein der Kreditgeschädigten und in finanzielle Not



Bankgeschädigter Patzner: Fünf Millionen in zwei Wochen?

Zahntechniker teure Pfennig-Aktien der „Creative Telecom“, die Filiale in Pforzheim verleitete einen Holzhändler mit Papieren von „General Allied Oil“.

Wehe, wer den Verlockungen seiner Bank erliegt und dem Institut eine Vollmacht erteilt, mit den Ersparnissen rumzuspekulieren. Die BfG in Kiel verlockte das Geldvermögen eines Professors mit Aktien und Optionen. Die Deutsche Bank in Garmisch verspielte die Ersparnisse eines Fahrlehrers mit Zinsdifferenzgeschäften. Mal sind 60 000 Mark weg, ein andermal 170 000 Mark. Nur die Bank hat gut verdient; je mehr Wertpapiere ge- und verkauft werden, desto höher die Provision.

Die Institute tun solche Fälle gern als Einzelfälle ab, „schwarze Schafe“ gebe es überall. Seltsam nur, daß bisher keine einzige Bank die Schäden freiwillig ausgeglichen hat. Als der SPIEGEL (9/1989) publik machte, wie ein Kunde bei der BfG sein Vermögen von 680 000

geratenen Menschen“ in Sulingen sowie einen „Gelben Ring“ in Frankfurt. Gemeinsam sind sie stark, hoffen die Betroffenen.

Die Konfliktbereitschaft der Bürger sei gestiegen, meint der Hamburger Rechtsgelehrte Johannes Köndgen. „Das alte Tabu: Seine Bank verklagt man nicht“ schrecke keinen Kunden mehr.

Natürlich sei es nach wie vor schwer, mit Hilfe eines gewöhnlichen Advokaten „gegen den gesammelten Sachverstand der Banken anzugehen“, weiß der Experte Reifner aus Erfahrung. Denn: „Die Bankjuristen arbeiten überwiegend im Auftrag der Banken.“ Das wirft mehr ab, die ausgewommene Kundschaft hat ohnedies kein Geld.

Noch schwerer ist es für die Kunden, vor Gericht zu obsiegen. „Judex non calculat“, heißt ein Spruch der Zukunft, der Richter rechnet nicht. Beim Oberlandesgericht Köln wurden Monatszinsen von

einem Prozent zu einem Jahreszins von zwölf Prozent zusammengerechnet.

Doch auch Richter lernen dazu, wie die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank erfahren mußte. Die Koblenzer Filiale des Instituts war auf etlichen notleidenden Immobilien sitzengeblieben. Mit Hilfe eines Lohnsteuervereins wurden Käufer gesucht und gefunden, als Steuersparmodell schwatzten geschickte Verkäufer den Wohnraum einfachen Leuten mit kleinem Einkommen auf.

Da kaum einer dieser Kunden über Ersparnisse verfügte, wurde der Kaufpreis zu 100 Prozent und mehr vorgestreckt. Da allerdings die Käufer auch zu wenig Geld für die Zinsen hatten, brach das Geschäft mit den Schrottimobilien ziemlich schnell zusammen. Einige hatten sich über 200 000 Mark Schulden aufgehäuft, für eine Zwei-Zimmer-Wohnung im Wert von etwa 50 000 Mark. Die Hypo-Bank (Slogan: „Wir lassen uns etwas für Sie einfallen“) begann mit Zwangsmaßnahmen.

Koblenzer Richter jedoch erklärten das Geschäft für nichtig, das Münchner Bankhaus mußte die Gelder wieder rausrücken. Den Lohnsteuerhelfer schickten die Richter in eine Zelle.

Für die Banken ärgerlicher als solche Urteile von Provinz-Richtern sind vier Sprüche des Bundesgerichtshofs, die in den vergangenen beiden Jahren die heile Welt der Bankiers kräftig erschütterten. Die Richter untersagten,

▷ säumige Schuldner mit überhöhten Verzugszinsen zu beuteln. Die Banken sollen sich an den marktüblichen Zinsen orientieren. Bisher wurden Verzugszinsen von mehr als 20 Prozent jährlich berechnet, zumeist verschleiert als Tagessätze, etwa zu 0,06 Prozent, oder als Monatssätze, etwa zu 1,5 Prozent (AZ.: III ZR 57/87);

▷ Hypotheken-Schuldner klammheimlich abzukassieren. Die Banken berechneten selbst auf bereits getilgte Beträge noch Zinsen (III ZR 188/87);

▷ Konteninhaber dadurch zu benachteiligen, daß Bareinzahlungen erst verspätet verbucht werden, beispielsweise am folgenden Arbeitstag, Auszah-



„Ist schon toll, was denen immer wieder so alles einfällt“

Capital

lungen hingegen sofort dem Kundenkonto belastet werden. Die Wertstellung darf nicht mutwillig verbummelt werden (XI ZR 54/88);

▷ säumige Schuldner allzu rabiat zu rufen. Die Banken können nun nicht mehr in jedem Fall sämtliche pfändbaren Ansprüche auf Gehaltskonten oder Arbeitslosengelder einstecken (III ZR 72/88).

Die Kunden lassen sich nicht mehr alles gefallen, sagt Günter Hörmann von der Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände (AgV), sie seien „mündiger und mutiger“ geworden. Die Richter würden mit den Bankiers nun „strenger umgehen“, bedauert Helmut Geiger, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV).

Nicht nur die Richter. Unlängst legte sich Bundesbank-Präsident Karl Otto Pöhl mit den Kollegen von den Geschäftsbanken an. Die Bundesbank hat die Leitzinsen, zu denen sich die Banken Geld beschaffen können, seit Mitte 1988 sechsmal angehoben, der Diskontsatz wurde auf sechs Prozent verdoppelt. Während die Zinsen auf Kredite rasch über elf Prozent stiegen, blieben Zinsen auf Spargelder fest stecken: im Durch-

schnitt bei 2,75 Prozent. Dieser karge Sparzins, kritisierte die Bundesbank in ihrem jüngsten Monatsbericht, werde von den Kunden „immer weniger als marktgerecht empfunden“.

Nach Abzug der Teuerungsrate von rund drei Prozent, Steuerzahlungen gar nicht mitgezählt, erleiden die Sparer reale Verluste. Für Roland Leuschel von der belgischen Banque Bruxelles Lambert ist das „legalisierter Betrug“.

Die Bankiers haben es eben nicht gern, wenn andere ihnen in ihre Geschäfte reden. Selbst höchstrichterliche Urteile strafen sie mit Nichtachtung.

Statt ihr Geschäftsgebaren den neuzeitlichen Anforderungen anzupassen, hält die Branche erst mal mit Werbung gegen; Geld hat man ja. „Eine Bank ist wie ein guter Freund“, bellt ein Hund Reklame für die Südwestdeutsche Landesbank und die gesamte Branche: „Von einem Freund erwartet man, daß man sich voll auf ihn

verlassen kann.“ Die Bürger werden der Botschaft kaum trauen. Sie wissen, wie die Bankenexpertin Carmen Lakaschus, „daß die Banken noch unglaublich viel zu lernen haben“.

Wieviel, das illustriert der Fall einer Münchner Kundin der Dresdner Bank. Die festangestellte Dame war in finanzielle Schwierigkeiten geraten und hatte bei der Dresdner Bank, wo sie ihr Gehaltskonto unterhielt, ein Darlehen über 23 000 Mark mit monatlichen Tilgungsraten von 400 Mark aufgenommen.

Gleichzeitig mit dem Abschluß des Kreditvertrages drängte die Bank der Kundin einen „Sparplan“ auf, der sie zu monatlichen Sparraten von 200 Mark verpflichtete. Die Sparzinsen lagen bei Abschluß des Doppelgeschäfts bei 5,5 Prozent, die Kreditzinsen bei 9,25 Prozent.

Daß sie sich, wirtschaftlich widersinnig, zur gleichen Zeit auf einen Darlehens- und einen Sparvertrag einließ, erklärt die Kundin mit dem Drohverhalten ihrer Bankberaterin: „Ich hatte einfach Angst, die würden mir den Kredit nicht geben.“

Ein guter Bankberater läßt eben keine Möglichkeit zum Geschäftemachen aus.