

Carola Ferstl

NIEMALS PLEITE!

DIE 100 WICHTIGSTEN ANTWORTEN ZUR FINANZKRISE

So machen Sie das Beste aus Ihrem Geld

Teil I

Rund um die Finanzkrise

Wie kann es sein, dass ein paar Häuslebauer in den USA weltweit das gesamte Finanzsystem ins Wanken bringen? Dass dadurch auch deutsche Banken ins Straucheln geraten? Die US-Immobilienkrise, oft auch »Subprime-Krise« genannt, hat viele Fragen aufgeworfen. In diesem Kapitel erfahren Sie mehr zu den Hintergründen ihrer Entstehung.

1. Wie kam es zu der Krise?

Es mag seltsam klingen, aber die Finanzkrise konnte erst dadurch entstehen, dass das Geld besonders billig war. Denn auch Geld – vor allem geliehenes Geld – hat seinen Preis. Dieser Preis nennt sich »Zinsen«. Und die Zinsen sind auch eine wesentliche Ursache dafür, dass dies alles passieren konnte.

Wo alles seinen Anfang nahm ...

Nachdem die Internetblase an den Finanzmärkten um die Jahrtausendwende geplatzt war und nach den Anschlägen vom 11. September 2001 auf das World Trade Center senkte die amerikanische Notenbank in mehreren Schritten die Leitzinsen. Damit wollte sie verhindern, dass die Wirtschaft durch die Angst und Sorgen der Menschen zu stark in Mitleidenschaft gezogen wird. In der Folge wurden Kredite immer billiger, sodass die Unternehmen weiter investieren und produzieren und die Menschen weiterhin auf Kredit konsumieren konnten.

Ohne Frage klappte das erst einmal prächtig. Die Verschuldung der Privatleute kletterte auf nie gekannte Höhen, Sparen wurde – vor allem für die US-Amerikaner – zum Fremdwort.

Damit die Wirtschaft immer weiter wachsen konnte, mussten aber noch mehr Kredite vergeben werden. So kam es, dass in den USA nun auch Menschen einen Kredit für einen Hauskauf bekamen, die kein Eigenkapital und später auch keine weiteren Sicherheiten, wie etwa einen festen Job, vorweisen

konnten. Diese neuen Finanzierungsbedingungen sahen aus, als könnte es sich eben jeder leisten, im eigenen Haus zu wohnen. Und lange Zeit schien es auch, als genügten die gekauften Immobilien allein als Sicherheit für den Kredit – denn die Häuserpreise stiegen durch die ständig wachsende Nachfrage immer weiter. Wenn der Hausherr nicht mehr in der Lage war, seine Kreditraten zu zahlen, dann hatte der Kreditgeber ja zum Ausgleich die Immobilie, die er zu einem höheren Preis wieder verschern konnte.

Bald spekulierten auch normale Amerikaner auf den Häuserboom. Da die Preise für Häuser stiegen und stiegen, kauften viele eine Immobilie gar nicht mehr, um selbst einzuziehen, sondern um sie nach kurzer Zeit mit Gewinn weiterverkaufen zu können. Andere beliehen ihr Haus, um immer mehr Kredite zu Konsumzwecken zu erhalten, und finanzierten mit diesen Krediten jahrelang einen Lebenswandel, der eigentlich über ihre Verhältnisse ging.

Plötzlich stiegen die Zinsen

Dieses Spiel kam erst ins Stocken, als die amerikanische Notenbank die Leitzinsen langsam, aber stetig wieder an hob, um die Inflation, also die Preissteigerungen, in den Griff zu bekommen. Plötzlich wurden auch Konsumentenkredite und Hypotheken teurer. Die monatlichen Raten, die die Immobilienkäufer abstottern mussten, stiegen also schlagartig. Denn im Unterschied zu deutschen Häuserkrediten haben Immobilienkredite in den USA keine 10-jährige Zinsbindungsfrist. Steigende Zinsen schlugen also sofort auf die Höhe der Kreditraten durch.

In der Folge waren mehr und mehr Häuslebauer gezwungen, ihr Eigenheim zu verkaufen. Das Angebot an Immobilien stieg, die Nachfrage ließ nach. So gerieten die Preise ins Rutschen. Nun zeigte sich die Kehrseite der Medaille: Die Menschen, die sich eigentlich von vornherein kein Haus leisten können, konnten nun tatsächlich die Raten für den Kredit nicht mehr zahlen. Sie mussten ihre Häuser verlassen. Die Zahl der Zwangsversteigerungen wuchs, die Preise rutschten weiter ab. Zu diesem Zeitpunkt dachten noch viele, das sei ein ausschließlich amerikanisches Problem. Unsere Immobilienfinanzierungen seien solider, bei uns habe es auch keinen Immobilienboom gegeben, hieß es. Doch das war ein Irrtum: Tatsächlich waren wir ebenso von den Entwicklungen in den USA betroffen.

2. Was bedeutet das Wort »Subprime«?

»Subprime« heißt »zweitklassig« oder »minderwertig« und bezieht sich meist auf Kredite oder Anleihen. Zweitklassige Kredite sind die Ursache dafür, dass die »Suprime«-Krise sich international ausbreiten konnte:

Kreditrisiken wurden weiterverkauft

Um weitere Kredite ausgeben zu können und die Risiken nicht selbst tragen zu müssen, hatten die US-Banken die einzelnen Immobilienkredite zu Paketen geschnürt und diese an andere Banken und sonstige Investoren verkauft. Jedes Paket umfasste die verschiedensten Kreditforderungen. Aus den Kreditforderungen gegen US-amerikanische Immobilienkäufer wurden also Wertpapiere gemacht, sogenannte Schuldverschreibungen, – und diese wurden in die ganze Welt weiterverkauft.

Als die Immobilienblase in Amerika platzte und die Häuserpreise zu fallen begannen, wurde plötzlich klar, dass viele Kreditnehmer ihr Darlehen gar nicht zurückzahlen würden. Ein großer Teil der Immobilienfinanzierungen war vom Ausfall bedroht. Diese gefährdeten Kredite nannte man »subprime«, also »zweitklassig«, im Gegensatz zu den Darlehen erstklassiger Schuldner, die eine hohe Rückzahlungsrate aufwiesen.

Ratespiel: Hinter welchen Papieren stecken faule Kredite?

Allerdings war angesichts der schier unübersehbaren Zahl von verbrieften Produkten nur schwer zu erkennen, in welchen Papieren genau diese minderwertigen Kredite verpackt waren. Angst und Panik brachen aus, und der gesamte Markt für verbriefte Kredite kam zum Erliegen. Kein Investor wollte einem anderen die »vergifteten« Papiere abnehmen.

Damit gab es kaum mehr einen Handel mit Subprime-Papieren und die Kurse fielen in den Keller. Die Banken mussten hohe Abschreibungen vornehmen, das heißt, den aktuellen (gesunkenen) Marktwert dieser Papiere in ihre Bilanz aufnehmen.

So kam die Krise bei uns in Deutschland an und brachte selbst große Finanzhäuser an den Rand des Ruins. Es zeigte sich, dass besonders Banken mit einer staatlichen Beteiligung, wie etwa die Mittelstandsbank IKB, die Sachsen- und BayernLB oder die HSH Nordbank, hohe Bestände an verbrieften Krediten in ihren Depots oder in eigens dafür gegründeten Tochterfirmen untergebracht hatten. Aber auch Privatbanken hatten sich mit US-Immobilien-

anleihen verspekuliert. Spektakulär war die Pleite der bis dato fünftgrößten US-Investmentbank Lehman Brothers, die bewies: Es kann auch die ganz Großen treffen. Als das Misstrauen überhand nahm, wurde aus dem Bankenproblem ein Problem für die gesamte Weltwirtschaft. Die Banken hörten auf, einander Geld zu leihen. Die für Investitionen nötigen Finanzierungsströme kamen zum Erliegen. Der gesamte Kapitalmarkt funktionierte plötzlich nicht mehr richtig, weil niemand abschätzen konnte, wer womöglich von der nächsten Bankenpleite betroffen sein würde.

3. Warum leihen die Banken einander kein Geld mehr?

Würden Sie jemandem Geld leihen, wenn Sie befürchten, dass er kurz vor dem Ruin steht? Nein. Dann wissen Sie auch, warum in dieser Krise keine Bank einer anderen Geld leiht: Niemand weiß, welches Kreditinstitut im Zuge der Finanzkrise eventuell zahlungsunfähig werden könnte, weil es zu hohe Verluste aus faulen US-Immobilienanleihen erlitten hat. Wobei inzwischen der psychologische Effekt überwiegt: Die Angst vor einer Bankenpleite ist viel größer als die Wahrscheinlichkeit, dass tatsächlich eine eintritt.

Spätestens mit der Insolvenz der US-Investmentbank Lehman Brothers ist klar, dass es auch Kreditinstitute erwischen kann, die vorher immer beste Bonitätsnoten bekommen haben, also als ausgezeichnete Schuldner galten. Zudem tauchen die »giftigen« Wertpapiere aus Subprime-Krediten bei vielen Finanzinstituten gar nicht in der Bilanz auf, sondern wurden für eigens zu diesem Zweck gegründete Gesellschaften gekauft. Die gesamte Bankenlandschaft war (und ist immer noch) völlig intransparent in Bezug auf die Frage, wer noch welche Summen auf die faulen Papiere abschreiben muss.

4. Warum ist es überhaupt so wichtig, dass sich die Banken untereinander Geld leihen?

Der Geldverleih zwischen den Banken ist für eine reibungslos funktionierende Wirtschaft unerlässlich, denn er sorgt für eine optimale Verteilung des Geldes: Es fließt dahin, wo es am nötigsten gebraucht wird bzw. wo dafür bei überschaubarem Risiko die höchsten Zinsen gezahlt werden.

Unter den Geschäftsbanken (also den »normalen« Banken in Gegensatz zu den Zentralbanken) gehört der Geldverleih zum unerlässlichen Alltagsgeschäft. Davon profitieren alle Beteiligten:

- ▶ Die Banken, die sich kurzfristig Geld ausleihen, können damit temporäre Liquiditätsengpässe überbrücken. Solche Engpässe bei flüssigen Mitteln kommen immer wieder vor und sind ganz normal. Der Geldaustausch geht hier rasch und unkompliziert.
- ▶ Umgekehrt verdient das Kreditinstitut, das einem anderen Geld gibt, etwas daran, denn es bekommt für die verliehenen Mittel Zinsen. Schließlich hat keine Bank etwas davon, wenn bei ihr große Summen herumliegen, ohne auch nur einen einzigen Cent an Zinsen abzuwerfen.

Deshalb überweisen sich die Banken normalerweise ständig große Summen, sie leihen sich untereinander das benötigte Geld. Das nennt sich »Interbankenhandel«.

5. Wie funktioniert der Interbankenhandel genau (wenn er funktioniert)?

Banken leihen sich Geld untereinander natürlich nicht kostenlos aus. Vielmehr verlangen sie dafür Zinsen, ganz so, wie eine Bank auch bei Privatleuten oder Unternehmen Zinsen kassiert, wenn sie diesen Geld leiht.

Einen Unterschied gibt es aber doch: Im Interbankenhandel ist kein Kreditantrag nötig; das Ganze funktioniert gewissermaßen auf Zuruf. Anders als bei Krediten, die an Privatleute oder Unternehmen vergeben werden, verzichten die Banken beim gegenseitigen Geldverleih auch auf die Bereitstellung von Sicherheiten. Es ist unter Geschäftsbanken absolut üblich, einander das Geld unbesichert zu leihen. Das hat auch gute Gründe, denn der Geldmarkt ist auf sehr kurzfristiges Leihen und Verleihen von Geld angelegt. Es würde viel zu viel Zeit kosten, Sicherheiten zu stellen beziehungsweise zu überprüfen.



Beispiel: Wie der Interbankenhandel funktioniert

Angenommen, bei der Bank A geht noch am Abend kurz vor Geschäftsschluss eine Überweisung von 15 Millionen Euro ein. Bevor das Geld über Nacht unverzinst herumliegt, schaut sich die Geldhandelsabteilung dieser Bank lieber um, welches andere Kreditinstitut das Geld womöglich gerade dringend benötigt. Tatsächlich: Bank B kann das Geld gebrauchen, um in letzter Sekunde noch einen Wertpapierauftrag auszuführen, der gerade hereinkam. Sie bietet dafür einen Zinssatz von 2,919 Prozent p. a. (bei solchen Summen ist selbst noch die dritte Nachkommastelle eines Prozentsatzes wichtig). Bank B wickelt mit dem geliehenen Geld das Wertpapiergeschäft ab und überbrückt damit die Zeit, bis der Auftraggeber dieses Wertpapiergeschäfts am nächsten Morgen seine Überweisung getätigt hat. Dann zahlt Bank B der Bank A die Summe mitsamt Zinsen wieder zurück.

Daran sehen Sie: Wenn eine Bank kurzfristig Geld braucht, dann reicht ein Anruf bei der Geldhandelsabteilung einer anderen Bank. Sie einigen sich auf die Dauer der Ausleihe (oft sind das nur ein paar Stunden, wenige Tage oder maximal drei Monate) und auf den Preis, sprich den Zinssatz, der für das geliehene Geld gezahlt werden soll. Dann werden riesige Summen blitzschnell überwiesen. Für das geliehene Geld noch Sicherheiten bereitzustellen, würde die Sache unnötig verkomplizieren. Also verzichten die Banken darauf, um den ganzen Vorgang so rasch abwickeln zu können – wie es der Markt eben erfordert.

Das bedeutet allerdings auch: Der Interbankenhandel ist absolute Vertrauenssache. Ist aber das Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Geschäftsbanken so nachhaltig zerstört wie gerade jetzt zu Zeiten der Finanzkrise, kommt der Geldmarkt in ernsthafte Schwierigkeiten. Dann regiert die Psychologie des Misstrauens.