

Es werde Geld

Kunde: Guten Tag, ich würde gerne 100 Fr. auf mein Bankkonto einzahlen.

Bank: Gerne. „Darf's es bizeli meh si“?

Kunde: Wie bitte?

Bank: Soll ich Ihnen 1'000 statt nur die 100 Fr. gutschreiben?

Kunde: Äh... ja. ...aber dann werden Sie mir doch entsprechend mehr Zinsen auf mein Guthaben zahlen müssen?

Bank. Welche Zinsen...?

Kunde: ...aber Sie können doch nicht einfach beliebig Geld vermehren?!

Bank: Doch. Wir sind eine Bank.

Kunde: Ich habe noch gelernt, dass man arbeiten muss, um Geld zu verdienen.

Bank: Das gilt immer noch. Aber das machen Sie ja für uns. Wir geben Ihnen z.B. einen Hypothekarkredit damit Sie ein Haus bauen, dieses vermieten und uns dann mit dem Ertrag den Zins zahlen können.

Kunde: Und woher nehmen Sie das Geld, um mir einen Hypothekarkredit zu geben?

Bank: Das ist nur Buchgeld - Bits and Bytes. Ich tippe es einfach ein.

Kunde: Das heisst, die Bank verdient Geld, ohne dafür zu arbeiten?

Bank: Nicht ohne Arbeit – wir müssen den Betrag ja eintippen.

Kunde: Aber wenn nun alle Bankkunden gleichzeitig ihr Geld abheben wollen, existiert dieses Bargeld als Gegenwert zum Buchwert ja gar nicht?!

Bank: Richtig. Aber dafür haben wir ja den Staat bzw. die Nationalbank, den «Lender of last resort», welche beliebig Geldnoten drucken und uns das Geld zur Verfügung stellen kann.

Kunde: Der Bank ohne Gegenwert Geld zur Verfügung stellen?! Wieso sollte der Staat bzw. die Nationalbank das tun?

Bank: Nicht ohne Gegenwert. Die Nationalbank bekommt im Gegenzug unsere Wertlosapiere.

Ansonsten würde das Finanzsystem kollabieren und Sie würden Ihr hart erarbeitetes Geld verlieren.

Kunde: Ach so. Aber wenn die Banken beliebig Geld schöpfen, so verursachen sie doch eine Inflation?

Bank: Falls dieses Geld in die Realwirtschaft investiert würde, richtig. Aber das ist nur Monopolygeld.

Mit diesem Geld spekulieren wir an den Finanzmärkten solange, bis irgendwo eine Blase platzt.

Anschliessend ist das Geld wieder vernichtet. Das sind die ausgleichenden Kräfte eines freien

Marktes. Und ausserdem - wenn Sie 1'000 statt nur 100 Fr. ausgeben, kurbeln Sie die Realwirtschaft an, es können mehr Arbeitsplätze geschaffen werden – und wir können mehr Kredite vergeben und erzielen höhere Zinserträge. Eine klassische Win-Win-Situation.

Kunde: Und wieso wurde das nicht schon früher gemacht?

Bank: Was glauben Sie, warum ein CEO einer Schweizer Grossbank über 70'000'000 Fr. erhalten hat, während der Aktienkurs unter seiner Führung um zwei Drittel eingebrochen ist?

Sein realwirtschaftliches Jahressalär wäre rund 70'000 Fr.

Mit den Nullen gehen wir bei der Bank sehr grosszügig um.

Rinderwahnsinn

Banker: Guten Tag, ich hätte gerne 400 g gehacktes Rindfleisch.

Metzger: Gerne. „Darf's es bizeli meh si“? Ab 500 g kriegen Sie das Fleisch 20 % günstiger.

Banker: Äh... ja. Aber dann bekomme ich doch 500 g zum gleichen Preis wie 400 g...?

Metzger: Richtig.

Banker: Grossartig. Dann profitiere ich von dieser Aktion und bestelle gleich auch noch zwei Rindfleischstücke zu je 250 g.

Metzger: Gerne. Das ist dann allerdings 40 % teurer als das gehackte Rindfleisch.

Banker: Wieso das denn? Ist das nicht dieselbe Fleischqualität?

Metzger: Doch. Aber die gesteigerte Nachfrage durch ihre erste Bestellung hat den Preis zwischenzeitlich in die Höhe getrieben.

Banker: ...aber Sie können doch nicht einfach beliebig den Preis ändern?!

Metzger: Doch. Ich tippe es einfach ein – Bits for Bites.

Banker: Dann lassen Sie es sein und verkaufen mir nur das Gehackte.

Metzger: Gerne. Dann muss ich Ihnen allerdings den vollen Preis, ohne Aktion, verrechnen.

Banker: Wieso das jetzt?

Metzger: Ich habe darauf gewettet, dass sich mit dem Aktionsverkauf die Nachfrage und somit der Preis des Fleisches steigert und Sie mir weiteres Fleisch zu einem höheren Kurs abkaufen. Ich trage dabei das volle Risiko. Falls Sie nun von einem weiteren Kauf absehen, muss ich rückwirkend eine Risikoprämie in den Preis einkalkulieren.

Banker: Hören Sie! Ich hätte gerne ganz einfach 400 g gehacktes Rindfleisch gekauft. Was kostet mich das nun?

Metzger: Der Markt ist zur Zeit sehr volatil. Soeben hat die Dame neben Ihnen von der Aktion profitiert und 5 kg Rindfleisch-Futures gekauft. Der Preis ist dadurch weiter gestiegen.

Banker: Wie bitte?! Wie soll ich denn da wissen, wann der beste Zeitpunkt für den Kauf von Rindfleisch ist?!

Metzger: Sie können zum Beispiel den Exchange-traded Commodity Markt für Hörnli und Apfelmus studieren oder in den Rindfleisch-Hochfrequenzhandel einsteigen. Sie können sich aber auch durch einen Leerverkauf «hedgen.» Das heisst, Sie leihen jetzt bei mir die 2 x 250 g, zuzüglich 2 % Zinsen, aus. Sie können dann das geliehene Fleisch zum aktuellen Marktpreis weiterverkaufen und darauf spekulieren, dass der Rindfleischpreis sinkt. Anschliessend kaufen Sie das Fleisch beim Nachbarmetzger zum künftigen, günstigeren Preis ein und geben mir die gleiche Menge Fleisch zurück. Eine klassische Win-Win Situation.

Banker: Aber dann habe ich ja kein Fleisch mehr zum braten...?!

Metzger: Da haben Sie recht. Darum nennt sich das ja auch Leerverkauf.