

**Zeitschrift:** Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin  
**Band:** 100 (1974)  
**Heft:** 36

**Artikel:** Kredit auf lange Sicht  
**Autor:** Kishon, Ephraim  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-512915>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.12.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# EPHRAIM KISHON KREDIT AUF LANGE SICHT

Wenn ich Sie recht verstehe, mein Herr, bedürfen Sie eines Darlehens, das Ihre persönliche Wirtschaftslage stabilisieren soll», sagte Herr Feintuch, Inhaber der Feintuch-Bank und Vorsitzender ihres Aufsichtsrates. «Es wird uns eine Ehre sein, Sie mit der gewünschten Summe zu versorgen. Zugleich möchte ich Ihnen meinen Dank dafür aussprechen, dass Sie sich an unser Institut gewandt haben.»

Unser Gespräch hatte sich von Anfang an auf diesem hohen Niveau bewegt. Besonders Herr Feintuch bediente sich einer ausserordentlich gewählten, ebenso höflichen wie taktvollen Ausdrucksweise. Der erfahrene Finanzmann hatte offensichtlich im gleichen Augenblick, da ich sein geschmackvoll ausgestattetes Büro betrat, eine tiefe Zuneigung zu mir gefasst. Davon überzeugten mich die zwei vollen Stunden, die ich gebraucht hatte, um unser Gespräch bis zu dem jetzt erreichten Punkt voranzutreiben. Herr Feintuch hatte sich zuerst über die moralischen, dann über die humanistischen und schliesslich über die finanzpolitischen Aspekte des Falles verbreitert: der Bürger – das war ich – muss zwecks hermetischer Abschliessung seines Balkons über ein bestimmtes Kapital disponieren können. Daraufhin unternimmt die Gesellschaft – das war Herr Feintuch – die geeigneten Schritte, die ihm, dem Bürger, die Erfüllung seiner Bedürfnisse ermöglichen.

«Wir sind indessen keine blossen Finanziers», hob Herr Feintuch hervor. «Wir sind auch Menschen, und zwar Menschen von höchster Integrität. Wie Sie zweifellos wissen, mein Herr, kommt das Wort «Kredit» vom lateinischen «credere» – das heisst soviel wie glauben, vertrauen. Und in der Tat: unser Unternehmen kann nur auf der Basis wechselseitigen Vertrauens funktionieren. Schon deshalb freut es uns, dass Ihrem Kreditbegehren, mein Herr, ein konstruktiver Zweck zugrunde liegt, nämlich die Herstellung würdiger Wohnverhältnisse.

Nehmen Sie meine besten persönlichen Wünsche entgegen, gekoppelt mit den besten Wünschen unseres ganzen Instituts und seiner Mitarbeiter.»

Wir erhoben uns aus den betörenden Tiefen unserer Lederfauteuils und tauschten einen festen Händedruck.

«Nun guts, festimierte Herr Feintuch feierlich. «Und wie hoch ist der Betrag, den Sie wünschen?»

«Sechstausend.»

«Cents?»

«Nein. Pfund.»

«Wieso?»

«Dreitausend für die hermetische Verschlussung des Balkons, und eintausend, um die Strafe für diese gesetzwidrige Handlung zu bezahlen. Ausserdem brauchen wir noch einen Staubsauger sowie auch dieses, beziehungsweise jenes.»

«Ich verstehe.» Herr Feintuch nickte, zog ein Blatt Papier zu sich heran und bedeckte es mit allerlei Ziffern. «Bitte missverstehen Sie das nun nicht etwa als einen Mangel an Vertrauen, aber bestimmte Verordnungen nötigen uns, eine Garantie zu verlangen, wenn ein derart hoher Geldbetrag aus dem Verkehr gezogen wird.»

«In Ordnung», sagte ich. «Ich bringe Ihnen Bürgschaften vom Industriellenverband, von der Diamantenbörse und von Mr. Hilton.»

«Würden Sie auch Ihre Schwiegereltern hinzuziehen?»

«Mit Vergnügen.»

«Und wann brauchen Sie das Geld, mein Herr?»

«Jetzt.»

«Jetzt?»

Herr Feintuch erbleichte, entschuldigte sich und verliess den Raum, um sich mit seinen Direktoren zu beraten. Eine halbe Stunde später kehrte er zurück. Über seinem Gesicht lag ein freundliches, wenn auch angestregtes Lächeln.

«Ist Ihre Wohnung, wenn ich fragen darf, mit einer Hypothek belastet?»

«Nein.»

«Gott sei Dank.» Der Finanzmann liess einen Seufzer der Erleichterung hören. «Und was nun die Zahlungsmodalitäten betrifft, so werden wir Sie bitten müssen, uns für jede monatliche Rückzahlungsrate im voraus einen signierten Wechsel auszustellen.»

«Selbstverständlich», sagte ich.

Daraufhin erkundigte sich Herr Feintuch, wie lange ich brauchen würde, um meine Schuld abzuzahlen:

«Wenn wir Ihnen die 6000 Pfund für einen Zeitraum von fünf Jahren vorstrecken, beläuft sich, die monatliche Rückzahlungsrate auf 100 Pfund. Ist das zuviel?»

«Selbstverständlich», sagte ich.

«Für 6000 Pfund auf fünf Jahre zahlen Sie 1500 Pfund Zinsen. Das macht in zehn Jahren ... lassen Sie mich sehen ... 3000 Pfund.»

Ich konnte den in solchen Fällen naheliegenden Ausruf «Oweh!» nicht unterdrücken und fuhr dann etwas artikuliert fort:

«3000 Pfund als zusätzliche Zahlung zu den Monatsraten – das ist aber eine recht kräftige Belastung!»

«Wo denken Sie hin», beruhigte mich eilends Herr Feintuch. «Wir würden

«Offen gestanden: ja.»

«Dann käme Ihnen wohl ein etwas längerer Zeitraum gelegen, nicht wahr? Bitte sehr. Bei einer Laufzeit von zehn Jahren betragen die Monatsraten nur 50 Pfund.»

«Danke vielmals.»

«Keine Ursache.» Aus Herrn Feintuchs Stimme sprach jenes Wohlwollen, das für ihn so charakteristisch war. «Langfristige Kredite gelten in inflationären Zeitaläufen als gute Investition. Da wir jedoch zu allererst das Interesse unserer Kunden im Auge haben, möchte ich Ihre Aufmerksamkeit auf die üblichen zehn Prozent lenken.»

«Was bedeutet das?»

Herr Feintuch beschäftigte sich ein wenig mit der Rechenmaschine auf seinem Schreibtisch und gab mir dann die gewünschte Auskunft:

«Für 6000 Pfund auf fünf Jahre zahlen Sie 1500 Pfund Zinsen. Das macht in zehn Jahren ... lassen Sie mich sehen ... 3000 Pfund.»

Ich konnte den in solchen Fällen naheliegenden Ausruf «Oweh!» nicht unterdrücken und fuhr dann etwas artikuliert fort:

«3000 Pfund als zusätzliche Zahlung zu den Monatsraten – das ist aber eine recht kräftige Belastung!»

«Wo denken Sie hin», beruhigte mich eilends Herr Feintuch. «Wir würden

unsere Kunden eine derartige Zusatzbelastung niemals auferlegen! Im Gegenteil. Wir kassieren diese Dividende im voraus, so dass der Klient praktisch überhaupt keine Zinsen zu zahlen hat. Er refundiert uns nur das Kapital als solches.»

Das klang vernünftig. Ich würde also einen Kredit von 6000 Pfund auf zehn Jahre aufnehmen und man würde mir die Zinsen im voraus abziehen. Auf diese Weise bekäme ich zwar nur 3000 Pfund auf die Hand, wäre aber mit monatlichen Rückzahlungen von nicht mehr als 50 Pfund für die nächsten zehn Jahre ganz gut dran. Bei einer Laufzeit von zwanzig Jahren wäre ich allerdings noch besser dran.

Ich gab Herrn Feintuch zu verstehen, dass ich eine zwanzigjährige Laufzeit vorziehen würde.

«Ganz wie Sie wünschen.» Herr Feintuch war die Liebenswürdigkeit selbst.

«Für 6000 Pfund betragen die Zinsen bei einer Laufzeit von zwanzig Jahren 6000 Pfund. Aber dafür beträgt die monatliche Rückzahlungsrate nur 25 Pfund.»

Ich stellte eine hurtige Kopfrechnung an: wenn ich mir jetzt 6000 Pfund ausborge, von denen mir sofort 6000 Pfund abgezogen werden, brauchte ich mich um nichts mehr zu kümmern, und die 25 Pfund monatlich würden mich schon nicht umbringen. Heutzutage, wo die Inflation mit jedem Tag ansteigt, ist es ja ein Wunder, dass man überhaupt noch ein Darlehen bekommt. Wer weiss, was das Geld in zwanzig Jahren wert sein wird. Aber darüber sollen sich die Banken den Kopf zerbrechen. Was mich betrifft, so kann die Laufzeit gar nicht lange genug dauern. Ein köhner Gedanke durchschoss mein Hirn:

«Herr Feintuch», sagte ich mit heiserer Stimme, «wie wir's und Sie geben mir einen Kredit auf dreissig Jahre?»

Herr Feintuch dachte ein wenig nach. Meine grenzenlose Geldgier schien ihm nicht zu behagen.

«Warum nicht. Also dreissig Jahre.» Wieder hantierte er an seiner Rechenmaschine.

«Damit reduziert sich Ihre monatliche Zahlung auf 16.50 Pfund. Wirklich eine Bagatelle.»

Die 10 Prozent Zinsen von 6000 Pfund auf dreissig Jahre beliefen sich auf insgesamt 9000 Pfund. Das ergab eine Summe von 3000 Pfund zu meinen Lasten. Ich zog mein Scheckbuch hervor und übergab Herrn Feintuch einen Scheck auf 3000 Pfund. Dann unterschrieb ich 360 korrekt vordatierte Schuldscheine zu 16.50 Pfund, und dann machten wir uns an die Ausarbeitung der Formulare für eine Hypothek auf meine Wohnung. Die Bürgen werden morgen unterschreiben.

Die beste Ehefrau von allen schien über meine Transaktion nicht restlos erfreut zu sein. Ich hätte, so fand sie, die Laufzeit des Kredits auf fünfzig Jahre erstrecken sollen.

«Sehr geschick gedacht», entgegnete ich sarkastisch. «Und wo soll ich die 9000 Pfund für die im voraus zu entrichtenden Zinsen hernehmen?»

Ein strafender Blick begleitete ihre Antwort:

«Das kann doch nicht so schwer sein. Da nimmt man eben einen langfristigen Kredit auf.»

Echt weibliche Logik.



Deutsch von Friedrich Torberg  
Copyright by Ferency-Verlag AG Zürich