

Zur Sicherheit mit dem Schlimmsten rechnen

Autor(en): **Feldman, Frank**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **114 (1988)**

Heft 24

PDF erstellt am: **11.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-611406>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Zur Sicherheit mit dem Schlimmsten rechnen

VON FRANK FELDMAN

Es kommt einmal der Tag, an dem man scheiden muss. Man kann es so machen wie Barbey d'Aureville, als er zu seiner spanischen Mätresse sagte: «Schauen Sie mich an, Madame, denn Sie werden mich nicht wiedersehen», oder man würdigt seinen Anlageberater, der nur Miese gemacht hat, eines so kalten Blickes, dass selbst die Milch der frommen Denkart im Eisschrank gefriere, und sagt: «Das war's dann auch!»

Scheiden tut weh, und die Trennung von einer Schweizer Bank will mindestens so wohl erwogen sein wie die von Tisch und Bett eines Lebenspartners.

Von einem Bankpartner wird mit Recht mehr erwartet als Standardleistungen und ein schematisierter EDV-Service. Es kommt eben doch, wie auch sonstwo, auf den kleinen Unterschied an.

Wer ein paar Rappen gespart hat, aus denen Franken wurden, die sich in wundersamer Vermehrung zu einem schönen Haufen von einer halben Million angesammelt haben, den plagen die Geister mit der Frage: Wohin damit?

Wohin mit dem Geld?

Mit einer schönen Frau weiss man immer, wohin man sie gerne nähme, aber mit ein paar hunderttausend Franken? Das Nummernkonto ist ja inzwischen in aller Welt sattsam bekannt, aber das löst nicht das Urproblem: Wie mache ich aus dem vielen mehr? Es ist die Kardinalfrage dieser überindustrialisierten Zeit, und wer sie löst, ist fein raus – oder ist er das wirklich?

Genug der Fragen.

Man sucht also eine Bank für das Zählerworbene, schreibt Briefe, erhält vorsichtig dosierte Aufforderungen zu einem Gespräch und wird endlich in das getäferte Sanctum dieser Bank geleitet. Man ist allein mit sechs lederbezogenen Konferenzstühlen, vier Grafiken, sieben Schreibstiften, weissen Notizblöcken, drei Lampen, vier weissen Wänden, einem Fenster und einer geschlossenen Tür, durch die kein Laut dringt.

Nach zehn wägenden Minuten erscheint der halb- oder vollbestallte Prokurist im grauen Seidenanzug, weissen Hemd und einer 70-Franken-Krawatte, gefolgt vom

Anlageberater im Wollanzug, weissen Hemd und einer dezent gemusterten 50-Franken-Krawatte.

Austausch von Floskeln, man setzt sich, die Herren tragen Schreibbretter mit sich. Sie blicken erwartungsvoll.

Bewahren statt mehrten

Man ist wachsamer als ein Indianerspähtrupp, sondiert das Gelände, rekonozziert, wartet auf die Eröffnungszüge des Investors in spe. Dem bleibt nichts anderes übrig, als mit einem Gambit die Partie zu eröffnen:

Er habe so ein halbes Milliönchen, vielleicht ein bisschen weniger, und suche eine Bank, die daraus ein ganzes machen könne – mit massgeschneiderten Anlagen. Der Prokurist – auf seiner Karte steht zwar Vizedirektor – winkt ab. Man befinde sich in schweren Zeiten, die guten fetten Jahre wären vorbei, und im übrigen hoffe er, das Geld sei ordentlich versteuert – er durchbohrt den sich in seiner Haut nicht ganz wohl Fühlenden mit einem Zensorblick – nun heisse es, der Bewahrung des Erreichten den Vorrang zu geben.

Der Kunde, der seinen Frankenhaufen so schnell wie möglich im banksichersten Land der Welt deponieren will, möchte Zahlen hören. Womit kann er rechnen? Mit einem Zuwachs von 10 Prozent jährlich, mit 9 oder vielleicht gar nur 8 Prozent?

Der Prokurist winkt ab und setzt sich gewichtig zurück. Zahlen will er nicht nennen.

«Aber ich bitte Sie», wendet der Kunde verzweifelt ein, «selbst mit englischen Regierungsanleihen mache ich mehr.»

«Denken Sie an das Währungsrisiko! Das Pfund – man kann nie wissen!»

«Aber die Thatcher ...»

«Nun ja, die Frau Thatcher ...» Man zuckt die Achseln vielsagend.

«Und wenn ich Ihnen sage, welche Aktien Sie kaufen sollen ...»

Die Herren weisen das Ansinnen entrüstet von sich, man habe eine Philosophie. Und diese Philosophie schreibe eine Anlagepolitik vor: Siebzig zu dreissig, siebzig Prozent in Festverzinslichem und dreissig, vielleicht nur zwanzig, in Aktien, vielleicht auch ein Fonds, welchen die Bank favorisiere.

Philosophie ohne Gold

«Und dafür nehmen Sie Verwaltungsbühnen?»

Abermaliges Achselzucken. Immerhin könne sich jeder Kunde glücklich schätzen, von dieser Bank akzeptiert und betreut zu werden, man sei schliesslich in der Schweiz und nicht bei den Kaffern ...

Apropos Kaffern, wagt der Kunde vorzupreschen. Wie steht es um Goldminenaktien?

Da müsse man abwarten, heisst es. Am schwarzen Montag und danach hätten die Goldgläubigen Milliarden in den Sand gesetzt. Gold sei nicht ein Teil der Anlagephilosophie.

Wo man denn Geld verdienen könne, fragt der verunsicherte Kunde.

Es seien eben harte Zeiten angebrochen, wird ihm beschieden, man müsse mit dem Schlimmsten rechnen.

Könne man denn mit vier Prozent Zuegewinn rechnen?

Das käme darauf an. Wie auch immer: Die Herren bleiben dabei, die eiserne Regel müsse lauten: Der Investor trennt sich von seinem Geld und überlässt es der Bank. Nach einem Jahr wolle man dann weitersehen. Es sei da auch ein ganzer Scheffel von Papieren zu unterschreiben ...

Der Kunde verlässt mit leicht schwankendem Gang die noble Stätte. Die halbe Million hat er deponiert. Und im übrigen weiss er jetzt, dass bei den sichersten Banken der Welt nichts so sicher ist wie das Unsichere.

Pünktchen auf dem i



öff