

Das Ende des Scheins

Gesprächsgruppe „Sehen“
Wie kam es zur Finanzkrise?

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Kurzvorstellung der Gruppe:

- Paul Gräsle
- Markus Hunger
- Teilnehmer:
 - Name
 - Beruflicher Hintergrund?
 - Was interessiert Sie besonders?

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Ursachen der Krise:

Amerikanischer Immobilienmarkt und die Art, wie in USA Immobilien finanziert wurden.

Ruf nach mehr Rendite bei Banken und Versicherungen

Hoher Kreditbedarf der USA und attraktives Zinsniveau zieht viel Geld an

Verbriefungen führen zu Undurchsichtigkeit und Vervielfachung

Verschärfung durch Hedgefonds und ähnliche Einrichtungen

Vertrauenskrise

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Ein vielfach genannter Grund:

Amerikanischer Immobilienmarkt und die Art, wie in USA Immobilien finanziert wurden.

Ebene Hauskäufer:

- Finanzierung ohne oder mit sehr wenig Eigenkapital: Im Jahr 2000 lag bei rd. 10 % der Finanzierungen der Beleihungsauslauf über 90 %. Bis 2006 stieg ihr Anteil auf über 50 %!
- Im Vertrauen auf ständige Wertsteigerungen wurde an die höchsten Grenzen gegangen.
- Kurzfristige Finanzierungen in USA üblich. Darlehen wird nach 1-2 Jahren komplett fällig und Zins ist nur für diese Zeit fest.
- In Boom-Zeiten kein Problem, bei Abschwung aber schnelle Arbeitslosigkeit in USA („hire and fire“).

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Ein vielfach genannter Grund:

Amerikanischer Immobilienmarkt und die Art, wie in USA Immobilien finanziert wurden.

Ebene Bank:

- Finanzierungen lukrativ, da Zinssätze von 10-11 % in USA üblich waren.
- Im Vertrauen auf ständige Wertsteigerungen wurde an die höchsten Grenzen gegangen. Bonitäten wurden nicht mehr ausreichend geprüft. Immer höhere Risiken wurden eingegangen.
- Durch Verbriefung konnte Refinanzierung und Risiko gut weiter verteilt werden.
- Aufteilung „guter“ und „schlechter“ Finanzierungsteil auf zwei Institute. Letztlich zieht aber der schlechte Teil den guten mit herunter, obwohl man sich dort in Sicherheit wähnt.
- In Boom-Zeiten kein Problem, bei Abschwung aber schnelle Arbeitslosigkeit in USA („hire and fire“); damit gleichzeitig Zahlungsunfähigkeit von vielen Kunden und rapider Preisverfall bei den Immobilien (Überangebot).

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Ursachen der Krise:

Amerikanischer Immobilienmarkt und die Art, wie in USA Immobilien finanziert wurden.

Ruf nach mehr Rendite bei Banken und Versicherungen

Hoher Kreditbedarf der USA und attraktives Zinsniveau zieht viel Geld an

Verbriefungen führen zu Undurchsichtigkeit und Vervielfachung

Verschärfung durch Hedgefonds und ähnliche Einrichtungen

Vertrauenskrise

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Verbriefungen führen zu
a) Undurchsichtigkeit und
b) Vervielfachung

US-Immobilienfinanzierer:

- Refinanzierung läuft über Verbriefung (analog HRE).
- D.h. viele kleine Hausfinanzierungen werden in ein Wertpapier zusammengepackt und dieses an Anleger, andere Banken, Institutionen wie z.B. Pensionsfonds, etc. verkauft (ähnlich deutschem Pfandbrief-Modell).
- Teilweise mit, teilweise ohne Kreditrisiko. (Dementsprechend hoch ist die Verzinsung.)
- Durch gutes Rating erscheint Eindruck hoher Sicherheit.

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Verbriefungen führen zu
a) Undurchsichtigkeit und
b) Vervielfachung

Käufer Verbriefung:

- Refinanzierung läuft häufig über weitere Verbriefung oder z.B. Kreditaufnahme am Interbankenmarkt oder Ausgabe von eigenen Schuldverschreibungen.
- Ziel: Höhere Rendite herausholen.
- Teilweise mit, teilweise ohne Kreditrisiko. (Dementsprechend hoch ist die Verzinsung.)
- Durch gutes Rating erscheint Eindruck hoher Sicherheit.
- Ursprungsforderung an Immobilienkäufer wird mehrfach weiter gegeben; dadurch Vervielfachung im Finanzkreislauf. Finanzwirtschaft „hebelt“ die Realwirtschaft und löst sich von ihr ab.

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Ursachen der Krise:

Amerikanischer Immobilienmarkt und die Art, wie in USA Immobilien finanziert wurden.

Ruf nach mehr Rendite bei Banken und Versicherungen

Hoher Kreditbedarf der USA und attraktives Zinsniveau zieht viel Geld an

Verbriefungen führen zu Undurchsichtigkeit und Vervielfachung

Verschärfung durch Hedgefonds und ähnliche Einrichtungen

Vertrauenskrise

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Ruf nach mehr Rendite bei Banken und Versicherungen

Hoher Kreditbedarf der USA und attraktives Zinsniveau zieht viel Geld an

Verschärfung durch Hedgefonds und ähnliche Einrichtungen

Bank in BRD, Sparkasse, Raiba, Landesbank, etc.:

- Zinsspanne im heimischen Geschäft sinkt kontinuierlich.
- Kunden verlangen höhere Einlagenzinsen.
- Eigentümer (Aktionäre) verlangen höhere Renditen.
- Bank muss Eigenkapital / Eigenanlagen ertragreich anlegen.
- Durch gutes Rating erscheint Eindruck hoher Sicherheit bei Wertpapieren anderer Kreditinstitute.
- Je nach Geschäftsmodell unterschiedlich stark betroffen.

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Was hat das mit mir zu tun?

- Ich bin Kunde und verlange höhere Einlagenzinsen.
- Ich bin Eigentümer (Aktionär) und verlange höhere Renditen.
- Ich bin Arbeitnehmer und meine Firma muss solche Zinsen erwirtschaften. Je nach Geschäftsmodell sind Firmen und Banken unterschiedlich stark betroffen.
- Ich bin Käufer eines Produkts im Laden und zahle mit dem Einkaufspreis auch den darin enthaltenen Zinsanteil.

Wie und wo und mit welchen Kriterien lege ich mein Geld an?

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Was könnte / müsste anders werden?

- Renditeerwartungen auf Normalmaß beschränken.
- Transparenz im Finanzwesen: Was wird wie finanziert?
- Tobin-Steuer, Leerverkauf-Verbot, Begrenzung von Hebelungen, o.ä.: Bringt Finanzkreislauf wieder näher an Realwirtschaft.
- Effektive – internationale - Bankenaufsicht und Einbezug von Hedgefonds und ähnlichen Einrichtungen.

Herzliche Einladung zur Diskussion!

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

Gesamtkosten: 200 T€



„Übliche“ Hausfinanzierung in D:
 50 T€ Eigenkapital
 50 T€ Bausparmittel oder öffentl. Darlehen
 100 T€ Bankdarlehen **Langfristig!**



„Übliche“ Hausfinanzierung in USA:
 0 T€ Eigenkapital
 160 T€ Erstrang Immobilienfinanzierer
 40 T€ Bankdarlehen **Nachrang kurzfristig!**

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“



„Übliche“ Hausfinanzierung in USA:
 0 T€ Eigenkapital
 160 T€ Erstrang Immobilienfinanzierer
 40 T€ Bankdarlehen Nachrang



Bank A:
 - Erstrangfinanzierungen z.B. bis 80 %
 - 1000 x 160 T€ = 160 Mio €
 - vermeintlich sicher wegen Erstrang

Bank B:
 - Nachrangfinanzierungen (Schornsteinhypotheken)
 - 1000 x 40 T€ = 40 Mio €
 - vermeintlich sicher wegen ständiger Kaufpreissteigerungen und außerdem hoher Zinsertrag

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“



Bank A:
 - Erstrangfinanzierungen
 - 160 Mio €
 - vermeintlich sicher

Bank B:
 - Nachrangfinanzierungen
 - 40 Mio €
 - lukrativ

Bank A:
 - Ausgabe gedeckter Schuldverschreibung
 - 160 Mio €
 - vermeintlich sicher
 - ABS oder CLN o.ä.

Bank B:
 - Ausgabe von ungedeckter Schuldverschreibung
 - 40 Mio €
 - lukrativ, hohe Verzinsung

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“



Bank A:
 - Ausgabe gedeckter Schuldverschreibung
 - 160 Mio €
 - vermeintlich sicher
 - gutes Rating für Bank A und für Produkt
 - ABS oder CLN o.ä.

Bank B:
 - Ausgabe von ungedeckter Schuldverschreibung
 - 40 Mio €
 - lukrativ, hohe Verzinsung
 - gutes Rating für Bank B (Emittentenrating)

Käufer dieser Schuldverschreibungen:

- Andere Bank, auch aus Ausland
- Pensionsfonds, Versicherungen, Institutionelle Anleger, Rentenkassen, Investmentfonds
- Hedgefonds (mit Kredithebelung)
- Privatpersonen indirekt

Das Ende des Scheins – Gesprächsgruppe „Sehen“

