

Rendite statt Strafzinsen: So entkommen Sie der Verwahrungsgebühr

Bereits seit knapp einem Jahr verlangt die Europäischen Zentralbank (EZB) einen Minuszins von 0,4 Prozent, wenn Geschäftsbanken ihr Geld über Nacht bei der Notenbank parken. Das belastet die Banken sehr: Dem Beratungshaus Barkow Consulting zufolge hat der EZB-Strafzins den deutschen Geldhäusern im vergangenen Jahr 1,1 Milliarden Euro gekostet. Kein Wunder also, dass die Banken nun handeln müssen.

Privatanleger wollen die Banken zunächst verschonen, doch die Kosten für den Strafzins geben immer mehr Geldhäuser ab einer bestimmten Summe an ihre Firmenkunden weiter. So verlangt die Stadtsparkasse München ab April von Geschäftskunden ein so genanntes „Verwahrungsgeld“ in Höhe von 0,4 Prozent für Einlagen von mehr als 250.000 Euro. Damit tragen die Kunden dann die Strafzinsen der EZB direkt. Weiterhin soll damit verhindert werden, dass Kunden anderer Banken, die bereits einen Strafzins verlangen, ihr Geld zur Münchner Sparkasse bringen. Denn das würde das Bankhaus eine Menge Geld kosten.

Strafzins als Signal zum Umdenken

Die Sparkasse ist nicht die einzige Bank, die solche Zinsen verlangt. Für viele Banken ist dieser Strafzins auch ein Signal für die Firmen, große Summen anderweitig anzulegen. Viele Bankhäuser hätten im Vorfeld persönlich mit den betroffenen Kunden gesprochen, jedoch damit kein Umdenken erreicht. Nun soll der Strafzins als Signal dienen, größere Summen von Geschäftskonten auf andere Anlagemöglichkeiten zu transferieren. Wobei die Zusammenarbeit zwischen Firmenkundengeschäft und Geldanlage nicht bei allen Banken reibungslos funktioniert und Banken häufig Standardprodukte im Angebot haben, die nicht zu den individuellen Bedürfnissen der Geschäftskunden passen.

Auch ich empfehle meinen Kunden, größere Summen für einen kurzen Zeitraum zu parken. Damit umgehen sie Strafzinsen und erhalten gleichzeitig die Chance auf Rendite. Meist kommt ein guter Geldmarktfonds infrage, doch auch marktweite ETFs und Dividendenfonds eignen sich. Je nach dem, welche Bedürfnisse Sie haben, erarbeite ich für Sie ein individuelles Angebot, um das Beste aus Ihrem Geld für Sie herauszuholen.



Dieser Artikel wurde von
Ruth Steinert im Februar
2017 verfasst und
veröffentlicht

HINWEIS: Newsletter Abbestellung per Mail an: office@ruthsteinert.de