

Bargeldobergrenzen bedrohen Wirtschaft unnötig

In Europa sind Bargeldobergrenzen zusehends verbreitet. Angesichts der schlechten Akzeptanz in der Bevölkerung bergen solche staatlichen Verordnungen aber unkalkulierbare Risiken.

Edoardo Beretta

Abstract Dass Bargeld in postindustriellen Wirtschaftssystemen immer weniger zeitgemäss ist, könnte in Anbetracht modernster Zahlungsmethoden als allzu offensichtlich gelten. Bei genauerer Betrachtung stellt man jedoch fest: Cash enthält meistens immer noch eine psychologische Essenz, die nicht nur sicherheitseinflössend, sondern selbst wachstumsfördernd sein kann. Dennoch haben seit 2012 mehrere EU-Länder Obergrenzen zum Bargeldgebrauch eingeführt. Solche Massnahmen zur Überwachung von Kapitalströmen können aber sowohl negative Auswirkungen auf Konsum und Wirtschaftswachstum als auch das für Krisenzeiten typische Verunsicherungsgefühl steigern. Da Bargeld kein beliebig ersetzbares Zahlungsmittel bleibt, sind jegliche Limits, die nicht von der Mehrzahl der Wirtschaftssubjekte im Voraus abgesegnet worden wären, bei ungebrochener Präferenz dafür unnötig.

Im postindustriellen Zeitalter mögen Banknoten und Münzen im Vergleich zu elektronischen Zahlungsmitteln wie EC-Karten, Kreditkarten und internetbezogenen Abwicklungsmethoden vielleicht als Relikte erscheinen. Das Paradoxon besteht allerdings darin, dass Bargeld einerseits archaisch und andererseits unabkömmlich ist. Gerade das materielle Wesen von Papier- und Münzgeld, das bei moderneren Zahlungsmitteln meistens keinen Bestand hat, liefert eine Erklärung für die weitgehend ungebrochene Beliebtheit. Es lässt sich sogar behaupten, dass die greifbare Natur von Geld eine *Raison d'Être* besitzt. Zudem ist es eine emotionale, unterschwellige Komponente, die in fast allen Ländern der Welt viele Wirtschaftssubjekte immer noch davon überzeugt, bei Transaktionen auf Bargeld zurückzugreifen.

Wenn man dem hinzufügt: Konsumausgaben stellen den volumenschwersten BIP-Posten dar. Dann scheint es ebenso naheliegen, dass Subjekte womöglich keine Güter und Dienstleistungen erwerben könnten, solange sie sich nicht ausreichend wirtschaftlich abgesichert wissen. Dabei hängt dieses Sicherheitsempfinden nicht nur vom verfügbaren Einkommen, sondern

selbst von etlichen wirtschaftlichen und sozialen Faktoren ab: etwa von der allgemeinen Kauflaune und den effektiven Kaufgelegenheiten, die insgesamt allerdings ein äusserst prekäres Gleichgewicht ergeben. Neben der Konstatierung, dass Bargeld häufig ein natürlicher Impuls zu Flexibilität und Wirtschaftswachstum aufgrund seiner bequemen und schnellen Einsatzfähigkeit ist, sollte keineswegs vergessen werden, wie es gerade wegen seiner Greifbarkeit an vergangene, lang anhaltende Zeiten erinnert.

Schalterstürme zeigen den Wert von Bares

Im Grunde genommen spielt Bares beim Fehlen eines goldgebundenen Wirtschaftssystems die gleiche Rolle, die während des «gold standard» (ca.1816 bis 1917 sowie 1925 bis 1936) oder des «gold-exchange standard» (ca. 1944 bis 1971) von Edelmetallen im Vergleich zu Papiergeld ausgegangen ist. Während damals Gold die Konvertierbarkeit von Papiergeldausgaben sicherte, dient Cash heute faktisch der Wertsicherung von Bankdepots.

Einen triftigen Beweis dafür liefern Schalterstürme – wie beim britischen Fi-

nanzunternehmens Northern Rock im Jahre 2007. In einer solchen Situation verlangen Kunden, dass ihre Konten geschlossen werden, damit sie die deponierten Beträge abheben können – und nicht etwa, dass ihre Bankeinlagen zu einem anderen Kreditinstitut transferiert werden. Ein solches Denken, nämlich die gefühlte, von greifbaren Geldmitteln ausgehende Sicherheit, mag wohl in ruhigen Wirtschaftszeiten, aber gewiss nicht inmitten finanziellen Aufruhrs unbemerkt bleiben.

Was wie so oft gilt, ist, dass es keine a priori festgelegte Antwort auf die Frage gibt, welche Zahlungsmittel – also ob elektronisch oder papieren – in welchem Land angewandt zu werden hätten. Statistische Daten zum Bargeldumlauf in postindustriellen Nationen widerlegen allerdings meistens das Vorurteil, wonach Papiergeld und Münzen zunehmend obsolet geworden wären.

Während sich über die Vor-, Nachteile und Entwicklungstrends bei Bargeldpräferenzen mithilfe der bestehenden Wirtschaftsliteratur viel schreiben liesse, sind die Folgen der Tendenz mancher europäischer Länder, den (unbegrenzten) Gebrauch von Cash zugunsten der Rückverfolgbarkeit von Geldflüssen aufzugeben, kaum unter-

Tabelle 1: Vor-, Nachteile von Bargeldlimiten

Vorteile	Nachteile
Die mit Bargeld verbundenen Kosten (etwa Emission, Substituierung, Verteilung) werden reduziert	Bargeld gilt in Krisenzeiten als sicherer Hafen
Mittel gegen Steuerflucht und Schwarzmarkt	Wirkt bei fortbestehender Präferenz für Bargeld hemmend auf den Konsum (und daher auf das Wirtschaftswachstum)
Beitrag zu einem moderneren Zahlungssystem	Schränkt die Entscheidungsfreiheit ein

Situation in der Schweiz

In der Schweiz besteht keine Bargeldobergrenze. Per Anfang 2016 gilt jedoch bei Barzahlungen ab 100 000 Franken eine erhöhte Sorgfaltpflicht. Finanzintermediäre und Händler sind dann verpflichtet, die Vertragspartei zu identifizieren und dies zu dokumentieren.^a

^a Vgl. Art. 8a Ziff. 7, Bundesgesetz zur Umsetzung der 2012 revidierten Empfehlungen der Groupe d'action financière (Gafi) vom 12. Dezember 2014.

Tabelle 2: Bargeldobergrenzen in ausgewählten EU-Ländern

	Obergrenze in Euro	In Kraft seit
Belgien	3000	2014
Bulgarien	14 999 BGN (rund 7670 Euro)	2011
Frankreich	3000 (Ansässige, gewerbetreibende Nichtansässige); 15 000 (nicht ansässige Verbraucher)	2011
Griechenland	1500	2011
Italien	999,99	2012
Portugal	1000 (Transaktionen zwischen Verbrauchern und Gewerbetreibenden)	2012
Slowakei	5000 (business-to-business, consumers-to-business, business-to-consumers); 15 000 (natürliche Personen, die ausserhalb ihres normalen Geschäfts handeln)	2013
Spanien	2500 (Ansässige); 15 000 (Nichtansässige)	2012
Tschechien	350 000 CZK (rund 14 000 Euro) pro Tag	2013

EUROPÄISCHES VERBRAUCHERZENTRUM (2015), ÜBERSETZUNG BERETTA / DIE VOLKSWIRTSCHAFT

sucht. Dabei würde nicht nur das liberalistische Prinzip der Entscheidungsfreiheit – nach Milton Friedman: freedom to choose – stark eingeschränkt, sondern selbst die von der Europäischen Kommission empfohlene Obergrenze in Vergessenheit geraten, die trotz jüngster Korrektur nach unten von 15 000 auf 7500 Euro¹ deutlich weitmaschiger als vielerlei nationale Umsetzung bleibt (siehe *Tabelle 2*).

Vorgängige Verhaltensänderung zwingend

Wenn die Einschränkung des in postindustriellen Nationen geläufigsten Zahlungsmittels keine negativen Auswirkungen in wirtschaftlicher Hinsicht bergen würde, könnte man sich letzten Endes auch dafür aussprechen. Da aber Bargeld (trotz seines als alt geltenden Status) immer noch grosse Beliebtheit genießt, kann es besonders riskant sein, es – überhaupt oder noch stärker – eingrenzen und die Leute stattdessen per Dekret zu immateriellen Geldmitteln drängen zu wollen. Potenzielle Negativeffekte entstehen etwa, wenn Personen, die eine Vorliebe für Bargeld aufweisen, ihr Verhalten nicht an die beschlossenen Massnahmen anpassen.

Da Konsumausgaben aber eine besonders undurchsichtige Variable darstellen, die von der Kombination verschiedenster Faktoren abhängt, kann selbst eine einzige den

gesamten Kaufprozess zum Erliegen bringen. Wer kennt das nicht? Man ist beispielsweise auf der Suche nach einem Produkt, findet es schliesslich, aber etwas Grundsätzliches – sei es der Preis, die Unwirschheit des Verkäufers oder eben die Zahlungsmethode – stört beim Kaufprozess, sodass man sich gegen einen Kauf entscheidet.

Ein solches Szenario ist bei zunehmender Vielfalt der Anbieter, Bestell- und Kaufmöglichkeiten (auch im Ausland) konkreter denn je. Das obige Beispiel lässt sich also trotz willentlich simpler Formulierung auf etwaige Nebenszenarien übertragen, deren Negativeffekte sich folglich auch hochrechnen liessen.

Letztendlich ist also jede vom Staat verordnete («top down») Bargeldobergrenze, welche die konsolidierten Zahlungsmuster lokaler Wirtschaftssubjekte nicht gebührend reflektiert, eine potenzielle Bedrohung für Konsum und Wachstum. Anders ist es hingegen, wenn Leute (allmählich und aus eigenem Beschluss) nicht mehr zu Papiergeld und Münzen greifen, wie es insbesondere in skandinavischen Ländern wie Schweden vorkommt. In einem solchen mitbestimmten Szenario («bottom up»), wo sich der Entscheid von selbst ergibt oder mit einer Volksabstimmung legitimiert wird, haben die Wirtschaftsakteure die lauenden Negativeffekte von Bargeldlimits bereits verinnerlicht – sprich: Es ist kein Schaden zu erwarten, weil die Betroffenen ohnehin (meistens) bargeldlos auskommen.

Geschäftsparteien müssen selber entscheiden können

Die immer noch ausgeprägte Präferenz für Materialität in Geldsachen spricht dennoch eine andere Sprache und weist darauf hin, dass eine bargeldlose Gesellschaft (zumindest in vielen Ländern der Welt) ein noch fernes Szenario ist. Auch wenn Cashobergrenzen ein solches Ziel noch nicht anzuvisieren scheinen, sollte selbst von ihnen abgesehen werden, da sie nichts weniger tun, als gegen das gesetzliche Zahlungsmittel schlechthin vorzugehen. Eventuell wäre es wohl sinnvoller, den einzelnen, miteinander handelnden Geschäftsparteien vertraglich zu überlassen, ob sie besondere Zahlungsbestimmungen festlegen wollen.

Selbst die Abschaffung grösserer Banknoten (etwa des 200- oder 500-Euro-Scheins) – wie von US-Ökonom Kenneth S. Rogoff (2014) empfohlen – würde bei fehlender Allgemeinakzeptanz die gleichen Risiken bergen sowie die potenzielle Vermehrung der Herstell- und Verarbeitungskosten aller anderen Banknoten implizieren, weil (bei gleich gebliebener Präferenz für Cash) Individuen bei der Abwicklung gleicher Beträge nun auf eine höhere Anzahl von (kleineren) Geldscheinen zurückgreifen müssten. Geld und insbesondere seine materielle Form als gängiges Symbol nationaler Identität bleiben also schwer zu handhabende Instrumente.

Eins sei jedenfalls schon jetzt bemerkt: Die anvisierte Mehrbesteuerung von Finanzwerten durch Transaktionssteuern wie die «Tobin tax» sowie Zwangsabgaben auf Bankkonten in Krisenzeiten (à la Zypern im Jahr 2013) sind sicherlich keine kohärente Marketingstrategie zur Förderung lang anhaltenden Vertrauens in elektronische Zahlungsmethoden.



Edoardo Beretta

Dr. sc. ec., Assistent des Examensdelegierten, Post-Doc-Forschungs- und Lehrassistent, Institute of Economics, Università della Svizzera italiana, Lugano.

¹ Vgl. Richtlinie 2005/60/EG und Richtlinienvorschlag 2013/0025 (COD)