

Alles hat seinen Preis

(Ein junges Ehepaar sitzt auf dem Sofa. Es klingelt. Herein kommt ein fein gekleideter Mann „H.Rabe“ mit einem Aktenkoffer.)

- H.Rabe: Guten Tag, Herr Fischer. Ich bin Herr Rabe.
Ich komme von Ihrer Bank, der Handwerkssparkasse Reichenheim.
- H.Fischer: Guten Tag.
- H.Rabe: Wir haben erfahren, daß Sie vorige Woche geheiratet haben.
Und möchten gern persönlich mit Ihnen beiden noch einige kleine Dinge zu ihrer Hausfinanzierung besprechen.
Darf ich hereinkommen?
- H:Fischer: Bitte.
- (Kommt herein. Begrüßt Frau Fischer. Nimmt in der Mitte Platz.)
- H.Rabe: Zuerst möchten wir als Bank ihnen beiden ganz herzlich zu ihrer Hochzeit gratulieren.
- Beide: Dankeschön.
- H.Rabe: Daß sie geheiratet haben wirkt sich sehr vorteilhaft für Sie beide aus. (Holt sein Notebook hervor)
Wir haben festgestellt, daß sie dadurch etwa 2.100 EUR Steuern sparen. Auch ihre Versicherungen werden günstiger.
Bei der nächsten Zinsanpassung können wir ihnen als Bank bestimmt entgegenkommen.
- H.Fischer: Sehr gut.
- Fr.Fischer: Und worum geht es ihnen jetzt?

- H.Rabe: Na, einige Angaben von ihnen bräuchten wir. Wenn Sie mal hier in das Formular schauen.
- Fr.Fischer: Warum?
- H:Rabe: Sehen Sie, Sie sind ja jetzt mit ihrem Mann zusammen. Und dann ist es wichtig, daß wir festhalten, was sie mit in die Ehe bringen. Man kann ja nie wissen...
Haben Sie Gütergemeinschaft vereinbart?
Haben Sie etwas Wertvolles in die Ehe mitgebracht?
- Fr.Fischer: Ich kann recht gut Klavier spielen.
- H.Rabe: Ich meinte ein paar wertvolle Gegenstände.
- Fr.Fischer: Aber Klavierspielen ist doch wertvoll? Mein Mann spielt Saxophon und das hört sich mit Klavierbegleitung echt gut an.
- H:Rabe: Sicher. Na, ich meinte Schmuck oder Wertpapiere, Aktien oder Grundstücke.
- Fr.Fischer: (Zeigt ein Lederarmband). Hier, das ist schön, hat mir mein Mann in der Türkei gekauft.
- H:Rabe: Von den anderen Sachen haben Sie nichts.
- Fr.Fischer: Nein.
- H:Rabe: Na, dann muß ich das hier so eintragen.
- H.Fischer: Sonst müssen Sie nichts wissen?

H.Rabe: Doch, unserer Bank ist noch wichtig, ob und wann Sie Kinder planen. (Bläst die Blütenblätter in die Luft. Zwei Blätter sind noch da. Beide sehen sich an.)

H.Fischer: Wieso, müssen Sie das wissen? Fr.Fischer: Er liebt mich. (Ein Blatt bleibt übrig)

H.Rabe: Naja, wir haben kalkuliert und sind in Ihrem Fall zu der Feststellung gekommen, daß ein Kind für Sie im Augenblick nicht günstig wäre. Hier (hält sein Notebook hin). Sehen Sie, das würde zwar 1.800 EUR im Jahr bringen aber rund 6.000 kosten. Blicke ein Minus von 4.200 EUR. Ich würde ihnen abraten und sehe, daß es günstiger ist noch zu warten. H.Fischer: (Nimmt das letzte Blatt - Pause -) Und ich liebe Sie.

Fr.Fischer: Wann wäre es günstig? Beide: Können wir uns das noch leisten ?

H.Rabe: Na in fünf, besser sogar in sieben Jahren. Sehen Sie, wenn sie den Vorteil von 2.100 durch ihre Heirat in eine Lebensversicherung einzahlen, haben sie einen guten Effekt für ihre Altersvorsorge.

Fr.Fischer: Und, was ist, wenn wir doch lieber ein Kind möchten?

H.Rabe: Dann sollten sie sich umsehen, wo das nötige Kapital dafür besorgt werden kann.

H.Fischer: Hm. War das alles?

H.Rabe: Für heute eigentlich schon. (Packt zusammen, Herr Fischer geleitet ihn zur Tür.)

H.Fischer: Auf Wiedersehen.

H.Rabe: Auf Wiedersehen - Und: Schöne Flitterwochen noch!

Fr.Fischer: (Hält eine Blüte in der Hand, und reißt einzelne Blütenblätter heraus)
Er liebt mich - er liebt mich nicht...
Es geht - es geht nicht...