

Liebet Eure Banker!

Denn Ihr werdet sie noch brauchen

Innenansichten aus dem Geldgeschäft.

© des Titels »LIEBET EURE BANKER« (ISBN 978-3-89879-705-4)
2012 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

HUBERT RALPH SCHMITT

1. BANKER – DIE UNMENSCHEN

Das italienische Wort »banco«, der Ursprung unseres Wortes Bank, bezeichnet unter anderem den Tisch. Damit war früher auch der Tisch des Geldverleihers gemeint. Das geflügelte Wort »über den Tisch ziehen« dürfte hier seine Wurzeln haben.

Es ist eben dieses Gefühl, das die meisten Menschen heutzutage Banken gegenüber haben. Sie fühlen sich machtlos, ausgeliefert, als Spielball höherer Mächte – eben über den Tisch gezogen. Ihre Rolle ist die des wehrlosen Opfers eines Finanz-Molochs, der, unbeeinflussbar von Politik und gesetzlichem Regelwerk, die finanziellen Rahmenbedingungen des individuellen Lebens diktiert. Kein Geschäft ohne Bank, wo immer Geld über irgendeinen Tisch geht, die Bank hält die Hand auf. Und sie ist stets zuallererst auf ihren eigenen Vorteil bedacht. Banken haben die Macht über das tägliche Leben übernommen, ganz besonders in der westlichen Welt. Jede Krise im Finanzsystem, auch im staatlichen, findet ihren Ausdruck immer in einer Vertrauenskrise den Banken gegenüber.

»Banker-Bashing« ist eines der Worte unserer Zeit. Das englische »to bash« bedeutet, jemanden heftig schlagen, scharf kritisieren oder schlecht machen. Banker sind zum Feindbild geworden. Sie wollen, so ein ebenso beliebtes wie abgenutztes Bonmot, nur dein Bestes – dein Geld. Das Bankgeschäft per se ist also weit entfernt von der Nüchternheit und Sachlichkeit, die es auf beiden Seiten des Tisches eigentlich auszeichnen sollten. Es ist im Gegenteil hochgradig emotionalisiert.

Geld, Gier, Macht und Ohnmacht waren, so lehrt es die Historie, schon immer nahe beisammen. Geld ist Macht. Und Macht bedeutet, Einfluss zu nehmen. Anselm Rothschild, dem Begründer der gleichnamigen Bankiersdynastie, wird der Satz zugeschrieben: »Wenn ich das Geld eines Landes herausgebe, kümmert es mich nicht, wer die Gesetze schreibt.« In unserer heutigen Medienwelt würde es kein Banker mehr wagen, derlei Selbstherrlichkeit öffentlich an den Tag zu legen, still für sich aber würde er womöglich eben diesen Gedanken haben. Viele berühmte Persönlichkeiten sind aufgrund ihrer Bankierstätigkeit in die Weltgeschichte eingegangen, die Fugger, die Rothschilds, die Warburgs, Jacob Schiff. Es gab Zeiten, in denen sie Macht angesammelt haben und solche, in denen sie Macht abgegeben mussten. Manchmal ging es über Generationen aufwärts – und dann ganz schnell wieder nach unten. Geschichte, das wissen wir, verläuft in Epochen.

Als der wohl letzte große, in weiten Teilen der Bevölkerung respektierte Bankier Deutschlands gilt Hermann Josef Abs, der die Deutsche Bank in den 1960er-Jahren zu Weltgeltung führte. Seine Nachfolger, die neomodischen Invest-

mentbanker vom Schlage eines Josef Ackermann oder Lloyd Blankfein, müssen ihren Platz in der Geschichte noch finden. Vorerst gelten sie zuallererst als Auslöser für populistischen Unmut.

Banker-Bashing ist jedoch keine Erfindung der Gegenwart. Der Berufsstand des Bankers wurde auch in der Vergangenheit oft genug zum Feindbild erklärt. Immer dann, wenn eine Gesellschaft sich in einer Krise befand – sei es eine wirtschaftliche oder eine kulturelle. Aus Krisen aber entstehen letztlich neue Ordnungen und neue Machtzentren. Wie auch immer sich die Welt und ihre Ordnung in der Vergangenheit verändert hat, gemein war allen Umschwüngen nur eines: Sie haben sich immer aus dem Geld heraus artikuliert. Nur vor dem Hintergrund von Finanzmacht wurde Wirtschaft und Politik, soziales Geschehen und kulturelle Veränderung gestaltet. Dies war früher so, dies ist heute so. Und es wird, kein Zweifel, auch morgen so sein.

Zurück ins Heute, in die Periode der jüngsten Finanzkrise, die ja unbestreitbar aus der exorbitanten Verschuldung der Industrienationen erwachsen ist. Ungeachtet dieser Tatsache ist das Banker-Bashing kein Phänomen mehr, das wie in früheren Zeiten immer wieder einmal aufkeimte, sondern es ist Normalität geworden. Und mehr noch. Es hat ein vollkommen neues Momentum bekommen. »Banker bestehen nur aus Gier«, »Banker sind schuld an der Krise«, »Banker treiben uns alle ins Unglück«, so schallt es nicht nur von den Stammtischen. Auch und vor allem die Politik nutzt die Stimmungsmache, um von ihrem eigenen Versagen in der Vergangenheit – und durchaus auch in der Gegenwart – abzulenken.

Von der anderen Seite des Tisches drängen sich jedoch einige Fragen auf: Haben wir eine kulturelle Bankenkrise oder haben wir eine kulturelle Staatskrise? Wurde nicht in der Vergangenheit und auch noch heute durch zu hohe Staatsausgaben, welche übrigens zu einem großen Teil durch Banken refinanziert worden sind und werden, dafür gesorgt, dass sich eine Finanzkrise entwickelt hat? Ist diese Finanzkrise also nicht die Konsequenz von Staatskrisen? Sind am Ende etwa Banken daran schuld, dass die Staaten sich zu viel Kapital an den Märkten haben leihen können? Themen, die schnell von der eigenen Schuld ablenken, wenn man nur mal eben die Tatsachen ordentlich verdreht.

Der kulturelle Kern dieser Krise ist also ein kommunikativer. Wenn ein Staat »pleite« ist oder zumindest auf dem besten Weg dorthin, dann liegt dies nicht an den Banken, sondern an seinem eigenen Umgang mit Geld. Wenn hieraus eine Bankenkrise entsteht, wenn Banken also Staatsschulden nicht mehr zurückerhalten und somit abschreiben müssen und dadurch in eine bedrohliche Lage geraten, dann handelt es sich dabei sicherlich nicht um eine reine Bankenkrise.

Aber auch dies ist kein neues Phänomen unserer Zeit, sondern eines, das sich in der Geschichte von Zeit zu Zeit wiederholt. In der Regel wurden jedoch nie die Herrscher gehängt, sondern die Banker geköpft – was heutzutage freundlicher Weise nicht mehr den Gepflogenheiten entspricht. Heute bedient man sich vielmehr der gesellschaftlichen Ächtung. Wir sollten dies aber nur als Symptom sehen, das darauf hindeutet, dass wir vor einem kulturellen Schnitt stehen. Vielleicht dem Beginn einer Periode, die sich durch eine neue ökonomische Kultur auszeichnet.

Was den monetären Aspekt angeht, sollte sich allerdings niemand großen Träumen und Illusionen hingeben. Auch in der kommenden Phase unserer Gesellschaftsentwicklung wird sich Bekanntes wiederholen. Geld wird weiterhin Macht bedeuten. Und die Gier wird eine essenzielle Triebfeder des Menschen bleiben, ob wir wollen oder nicht. Aber möglicherweise werden wir einen anderen Umgang mit unserer Gier lernen müssen. Möglicherweise wird die Umsetzung des Wollens nicht mehr grenzenlos möglich sein, sondern beschnitten werden. Nicht allein durch staatliche Eingriffe, die sich ja bereits andeuten, sondern auch durch selbst gesetzte Grenzen. Es ist nicht vollkommen fantastisch anzunehmen, dass sich im Bankgeschäft die Gier mit der Vernunft paaren lässt.

Das Bankgeschäft hat sich in den letzten 300 Jahren im Wesentlichen nicht verändert, lediglich die technischen Systeme, mit denen es durchgeführt wird. Banking ist noch immer das Gleiche, wie es zu Zeiten der Fugger war. Banken konnten immer nur existieren, da sie Mittel zum Zweck waren. Hätten sie ausschließlich eine wirtschaftliche und nicht auch eine gesellschaftliche, soziale und kulturelle Funktion gehabt, sie hätten nie dauerhaft existieren können. Denn nichts, das eine Gesellschaft nicht wirklich will und braucht, bleibt bestehen.

Alle Gesellschaftssysteme haben Banken, seien es kapitalistische, neoliberale oder ordoliberalen Systeme, seien es kommunistische oder sozialistische. Banken hat es immer gegeben, und es wird sie immer geben. Alle Träumereien, dass man das Banksystem und seine Macht zerschlagen könne, müssen notgedrungen wie Seifenblasen zerplatzen. Denn

aus der Zerstörung entstünde nur neue Macht. Und in deren Zentrum stehen am Ende immer nur jene, die Geldströme lenken, leiten und beeinflussen können.

Die Banken unserer heutigen Zeit haben sich vielmehr ihrer kulturellen Situation gestellt. Es sind keine Geldhäuser mehr für Wenige, für Reiche, Staaten und Firmen. Die Bank ist heute der notwendige technische Mittler zum Austausch von Transaktionsleistungen in allen Gesellschaftsschichten. Ein Mensch ohne Bankverbindung ist kein Mensch – nicht umsonst gilt ein Konto inzwischen als Grundrecht. Die Banken sind damit auch Ausdruck der Demokratisierung der Gesellschaft.

In den Zeiten des Merkantilismus haben die Menschen noch in Drei- oder Viergenerationenhaushalten gelebt und trafen selbst Vorsorge für Nahrung und Wohnung. In der heutigen, technisierten Welt spezialisieren sich Menschen üblicherweise auf eine einzige Tätigkeit. Dinge wie die Ansammlung von Kapital für das Alter, für Krankheiten oder auch für dauerhaften Wohlstand werden von Banken dargestellt und über Banken ausgeführt.

Die Banken haben sich somit im historischen Kontext einer neuen Aufgabe ermächtigt: Sie sind Mittler von Transaktionsleistungen einerseits, andererseits dienen sie der Vermittlung von Aggregatzuständen des Kapitals – einfacher gesagt: Sie sind Verwalter der Gegenwart und Zukunft jedes Einzelnen.

2. VERKÄUFER VON TRÄUMEN

Geld und Illusion hängen eng zusammen. Geld allein würde als Gut nie funktionieren, denn es ist letztlich ein virtuelles Produkt und somit streng genommen gar nicht existent. Nur wenn hinter Geld auch Träume stehen, hat es eine Existenzberechtigung. Und so lange eine Gesellschaft an ihre Träume glaubt, ist Geld etwas wert. Dann haben aber auch Banken ihre Funktion und können als wirtschaftliche Unternehmen bestehen, Gewinn machen und sich entsprechend fortentwickeln.

Vielleicht liegt hier der große kulturelle Unterschied zwischen dem Bankier von einst und dem Banker von heute – im Kunden. Der Bankkunde früherer Zeiten verfügte nicht nur über Kapital, sondern in der Regel auch über Bildung. Und über Muße. Entsprechend wurde der Kunde von seinem Bankier betreut. Banking war ein Oberklassenprivileg.

Die Dienstleistung der Banken hat sich im Laufe der Zeit jedoch demokratisiert. Sie ist ein Massenprodukt geworden. Arm und Reich benötigen heute eine Bank als Verwalter ihres Einkommens. Das Massenprodukt Banking ist ein technisiertes und vielfach ein mechanisches Dienstleistungspro-

dukt, welches aufgrund seiner Komplexität einerseits und dem Kostenbewusstsein des Verbrauchers andererseits seine Individualität verloren hat.

Die Öffnung des Produktes Bank für jedermann ist schlichtweg den Grundgesetzen des Marktes gefolgt: Dort, wo eine Leistung nachgefragt wird, wird sie auch erbracht. Dieses Gesetz gilt natürlich auch für den Markt der Geldgeschäfte. Ein weiteres Grundgesetz des Marktes: Konkurrenz führt zu Preissensibilität beim Verbraucher; also dazu, dass Geldgeschäfte keine oder nur geringe Kosten verursachen dürfen. Die Kehrseite dessen ist allerdings, dass der Kunde dafür auch keine hohe, individuelle Qualität verlangen darf. Wenn also heute Massen von Verbrauchern Qualität beim Banking beanspruchen, dann dürfen sie sich nicht wundern, dass sie angesichts der Negation von Kosten nur ein Massenprodukt bekommen. Oder erwartet irgendjemand ein Sterne-Menü in der Imbissbude?

Die Kostensensitivität schlägt sich vor allem in der Beratung nieder. Aus der Marktöffnung des Bankings hat sich eine permanente Überforderung für einen ganzen Berufsstand ergeben. Eigentlich müsste der Banker jedem individuellen Anspruch nachgehen und versuchen, ihm gerecht zu werden, ein Umstand, der jedoch nur in der Theorie möglich ist, nicht aber in der gängigen Praxis. Das führt dann zu so kuriosen Fällen wie dem, dass einer 80-jährigen Witwe ein Bausparvertrag angedient wird – dieses Beispiel ist mitnichten Fiktion, sondern Realität. Und man mag dem sogenannten Bankberater auch gar keine böse Absicht unterstellen, sondern stattdessen Überforderung und eine unzulängliche Ausbildung anprangern. Der Bankier von früher war eine Persön-

lichkeit mit umfassender Bildung und tiefem menschlichem und kulturellem Verstand. Nichts von dem ist in der heutigen Bankenausbildung vorgesehen.

Banken sind somit eben nicht die Verkäufer von Träumen. Die Banken von heute in ihrer Vielschichtigkeit sind nicht mehr ein Produkt, das nachgefragt wird und für das es einen Markt gibt. Würde dieser Markt – und jeder einzelne ist schließlich ein Teil davon – Banken in ihrer heutigen Ausprägung nicht akzeptieren, sie wären längst verschwunden.

Mit der Vermittlung von Geldströmen wurde in der Vergangenheit und wird auch in der Zukunft Mehrwert erwirtschaftet. Banking ist aber im Gegensatz zu früher nicht mehr ein vermittelndes, sondern ein verkaufendes Produkt geworden. Banken sind also nicht nur ein Mittel zum Zweck, sondern der Markt für Banking selbst hat sich aufgrund der Nachfrage verselbstständigt. Beratung manifestiert sich heute eher als ein Form von Vertrieb.

So ergibt sich schnell das Bild vom bösen und vom guten Banker, welches in der Öffentlichkeit so gegenwärtig ist. Der Gute ist rar und teuer, der Böse der Normalfall. Aber: Den guten Banker lässt das System vieler großer Banken gar nicht zu. Banker müssen in diesem System funktionieren, das heißt, sie müssen Ertrag bringen. Die Krux liegt in den Provisionszielen.

In vielen Banken muss ein Mitarbeiter das Zehnfache seines Jahreseinkommens wieder einspielen – das ist schlichtweg unseriös. Dieser enorme Druck führt nicht nur zu einer oft nicht anlegergerechten Beratung, er entpersonifiziert den

Banker sogar. Die Moral gegenüber dem Kunden muss notgedrungen auf der Strecke bleiben. Und auch die menschliche Beziehung. Das System macht den Banker schlecht. Beim Bankhaus Schilling übrigens beträgt das Provisionsziel das Zweieinhalbfache eines Jahreseinkommens. Man lebt nicht schlecht damit. Und Mitarbeiter können mit den Kunden wachsen.