

Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Band: 93 (2013)
Heft: 1008

Artikel: Genese einer Reizfigur
Autor: Zimmermann, Heinz
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-737093>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 08.11.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

5 Genese einer Reizfigur

Der Bankier: Kaufmann, Beamter, Star, Konspirateur

von Heinz Zimmermann

Die Schwierigkeit zeigt sich bereits in der Wortwahl: Soll in den nachfolgenden Zeilen vom Banquier, Bankier, Banker oder Bänkler die Rede sein? Die Kultur einer Institution offenbart sich in der Bezeichnung ihrer Mitglieder, und die kulturellen Unterschiede begleiten die Evolution des Berufsbilds, das in den hier angestellten Überlegungen von der Renaissance bis heute nachgezeichnet wird.

Sprechen wir vom Banker. Dieser gehörte selten zu den gesellschaftlichen Sympathieträgern in der Wirtschaftsgeschichte. Die frühen Geldhändler, welche Währungen tauschten und Kredite gewährten, genossen nur unwesentlich grössere gesellschaftliche Anerkennung als die Vertreter der in der Neuzeit entstandenen Börsenspekulation (die erste «richtige» Börse im Sinne eines Börsengebäudes datiert auf 1531 in Antwerpen). Der wichtige Börsenhandel war für das Ansehen des «Berufsstandes» des Bankiers im allgemeinen wenig förderlich, weil er naturgemäss in regelmässigen Abständen mit Börsenkrisen einherging. Später hatten die Bankiers unter aufkommenden antisemitischen Ressentiments zu leiden, welche die Börsen als Orte jüdischen Kapitals geisselten – auch aus berufenem Munde. Von keinem Geringeren als dem deutschen Soziologen und Nationalökonom Werner Sombart stammt die oft zitierte Aussage, dass «die moderne Börse Rothschildsch (also jüdisch)» sei.¹

Der Privatbanquier

Dass Spekulation der Reputation nicht notwendigerweise abträglich ist, zeigt ein Szenenwechsel: Basel. Die Stadt hat sich

seit dem 16. Jahrhundert als Zufluchtsort von Glaubensflüchtlingen aus Italien und Frankreich kontinuierlich als Fabrikations- und Handelszentrum, insbesondere als Zentrum der Seidenbandproduktion, entwickelt. Einige der damit zu Reichtum gelangten Grosskaufleute traten im 18. Jahrhundert vermehrt als Geldgeber auf, was den von ihnen geführten Firmen die Bezeichnung «Spekulationshandlung» eintrug, die jedoch – soweit die Quellen zeigen – keineswegs negativ oder unehrenhaft verstanden wurde. Dies mochte damit zusammenhängen, dass die Verbindung mit dem Handels- und Speditionsgeschäft in den meisten Fällen erhalten blieb: So fanden sich 1789 im Basler Firmenregister «Banquiers, Kommissions-, Speditions- und Spekulationshandlungen» in einer einzigen Rubrik, und auch fast ein Jahrhundert später fanden sich im Basler Rationenbuch unter den zwanzig Bankfirmen nur neun reine Banken.² Die grösste dieser «Handlungen» war die Frères Merian, die sowohl Bankgeschäfte betrieb als auch im überseeischen Grosshandel tätig war. Erst im 19. Jahrhundert wandelten sich viele dieser Firmen zu reinen Privatbanken, weil die Beschränkung auf dieses Geschäft weniger riskant erschien. Eine ähnliche Entwicklung fand in anderen Städten statt, beispielsweise in St. Gallen, wo Caspar Zyli seit 1741 eine Leinentuchhandels- und eine Speditionsfirma betrieb, die seit Beginn des 19. Jahrhunderts Bankgeschäfte tätigte und sich in der zwei-

Heinz Zimmermann

ist Professor für Finanzmarkttheorie an der Universität Basel und einer der Kenner der Schweizer Finanzbranche.

ten Jahrhunderthälfte unter Emil Wegelin vollständig auf die Vermögensverwaltung konzentrierte. Der Eintritt von dessen Sohn erforderte aufgrund des neuen Obligationenrechts eine Umbenennung der Gesellschaft:³

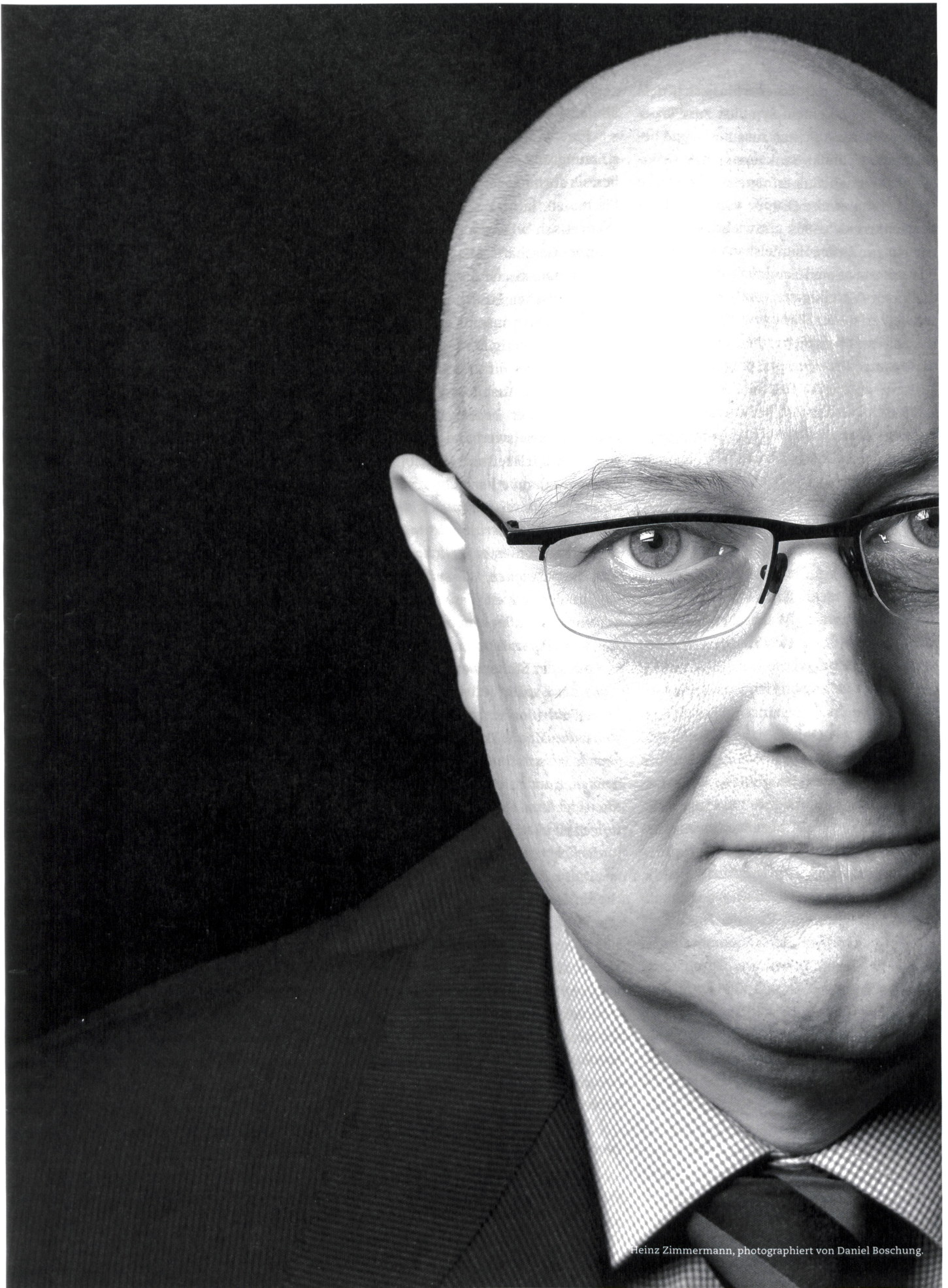
«Die Aufgabe des alten Firmennamens, unter dem das Geschäft anderthalb Jahrhunderte bestanden hatte und zu Ansehen gekommen war, bereitete Emil Wegelin-Wild grossen Kummer, weshalb in seiner Familie der Jahreswechsel 1892/93 in recht gedrückter Stimmung gefeiert wurde. Die Erinnerung daran blieb bei seinen Angehörigen lange Jahre wach.»

Renommee und Firmenname waren aufs engste verknüpft. Es gelang den Privatbanken, obwohl mittlerweile vom Handelsstand losgelöst, durch eine Anpassung des Geschäftsmodells eine exzellente kaufmännische Reputation fern wilder Spekulation aufzubauen: Für den in der Vermögensverwaltung tätigen Privatbanquier hiess dies, nebst persönlicher Haftung auf eigene Börsengeschäfte zu verzichten und solche nur in Kommission für Kunden auszuführen. Die in der Plazierung von Anleihen und Kreditgewährung tätigen Privatbanken realisierten demgegenüber bald, dass der wachsende Kapitalbedarf der Industrie die Finanzierungskraft einzelner In-

¹ Werner Sombart: Die Juden und das Wirtschaftsleben. Leipzig: Duncker & Humblot, 1911, S. 116.

² Hans Bauer: Bank- und Finanzplatz Basel. In: Geschichte der Schweizer Banken. Bankier-Persönlichkeiten aus fünf Jahrhunderten. Hrsg. Louis H. Mottet. Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung, 1987, S. 139–174, S. 147.

³ Bankhaus Wegelin & Co.: Von der Speditionsfirma Caspar Zyli zum Bankhaus Wegelin und Co. in St. Gallen. Bei Anlass des 200jährigen Bestehens den Geschäftsfreunden gewidmet. St. Gallen: H. Tschudy, 1941, S. 51.



Heinz Zimmermann, fotografiert von Daniel Boschung.

stitute überstieg: In Basel schloss sich 1854 eine Gruppe zu einem Syndikat zur Platzierung grösserer Anleihen zusammen und bezeichnete sich als «Bankverein». Die Gründung als Aktienbank erfolgte zwanzig Jahre später. Eine zweite Gruppe von Privatbanken schloss sich 1863 mit wichtigen Industriellen zur Basler Handelsbank zusammen. Ebenso kam es am Rheinknie 1912 zur Gründung der «Vereinigung von Vertretern des schweizerischen Bankgewerbes», wobei fraglich ist, ob es sich dabei um eine Standesorganisation oder eine pragmatische Interessenvereinigung handelte. Eines der ersten Geschäfte bestand beim Ausbruch des Ersten Weltkrieges im Aufruf, die heimische Hotellerie und Touristik zu unterstützen.

Kein Berufsstand

Der Berufsstand des Bankiers – ein solcher ist über die gesamten frühen Jahre der Bankgeschichte nur schwer auszumachen, ganz im Unterschied zur Assekuranz. Mit der aufkommenden Wahrscheinlichkeitsrechnung und den ersten Sterbetafeln ist es den Versicherungsgesellschaften im 18. Jahrhundert gelungen, sich vom Spekulationsgeschäft abzuheben, das Risiko als wissenschaftliches Objekt zu etablieren und die Versicherungsverträge gegenüber Spiel und Wette abzugrenzen. Das Geschäftsmodell der im Jahre 1762 gegründeten Equitable Life Assurance Society beruhte explizit auf den Fundamenten der aufkommenden Versicherungsmathematik, und viele andere Gesellschaften ausserhalb Englands folgten dem Vorbild. Diese Entwicklung wurde von den renommiertesten Probabilistikern der Zeit wie Abraham de Moivre oder Pierre-Simon Laplace propagiert, nicht nur unter fachlichen, sondern vor allem auch moralischen Gesichtspunkten. Für Laplace war das moderne Versicherungsgeschäft moralisch so erhaben, dass es die vornehmsten Seiten der menschlichen Natur fördere. Mit der Gründung des Institute of Actuaries einige Jahrzehnte später wurde der Berufsstand institutionell verankert und blieb es bis zum heutigen Tag. Es gibt keinen Berufsstand im Finanz-

sektor, der besser organisiert ist und ein ähnlich hohes Ansehen geniesst.

Eine so hochkarätige und edle Unterstützung kam den Banken nie zuteil. Sie haben sie auch nie gesucht, denn man tat sich bis ins 20. Jahrhundert schwer mit einer theoretisch-wissenschaftlichen Fundierung des Geschäfts. Man wurde nicht müde, eine humanistische Bildung in Verbindung mit praktischer Erfahrung als hinreichendes Qualifikationsmerkmal eines echten Bankkaufmanns hervorzuheben.

Zwar wurde diffus das Erfordernis einer theoretischen Ausbildung für die höheren Bankkader oder -beamten erkannt. Der Direktor des Reichsverbandes der Bankleitungen, Heinrich Haeffner, schreibt 1926:⁴

«Je besser die Vorbildung eines Bankbeamten ist, umso eher wird er in der Lage sein, sich das in verantwortungsvollen Posten unbedingt erforderliche theoretische Wissen anzueignen. Wie später noch dargelegt werden soll, ist diese theoretische Ausbildung trotz aller Fürsorge in erster Linie auf das Selbststudium angewiesen.»

Aber der Stellenwert schien nicht allzu gross, denn später führt er aus:

«Wohl in allen grösseren Städten besteht die Möglichkeit, nachmittags oder abends wissenschaftliche Vorträge an Akademien, Handelshochschulen oder Universitäten zu hören. Der Besuch dieser Veranstaltungen ist nützlich, aber nicht unbedingt erforderlich.»

Diese Haltung mochte für viele Bereiche des Bankgeschäfts durchaus angebracht sein; hingegen waren bereits damals die Risiken des Bankgeschäfts in keiner Weise kleiner als jene der Assekuranz und die Finanzkontrakte in keiner Weise weniger komplex. Die Einsicht in die Komplexität der Materie veränderte die Praxis erst in den 1980er Jahren – dazu später mehr. Verweilen wir vorerst bei den Anfängen des modernen Bankgeschäfts.

Der Grossbankier

Auch wenn sich die Bankiers lange dagegen sträubten: Es war keineswegs so, dass die mit der Industrialisierung aufkom-

mende Bedeutung wissenschaftlicher Bildung für Kaufleute und Bankiers von theoretischer Seite nicht erkannt worden wäre. Auch wurde diese durchaus nicht nur auf fachtechnische Belange beschränkt, sondern als Grundlage sozialer Anerkennung und verantwortungsvollen gesellschaftlichen Handelns gesehen. Der deutsche und einige Zeit auch am damaligen Polytechnikum in Zürich lehrende Volkswirt Gustav Cohn formulierte dies so:⁵

«Der Drang nach einer wissenschaftlichen Grundlegung für ihren Beruf bedeutet nicht in erster Reihe eine Vorbereitung für die Technik des Geschäftsbetriebes, die vielmehr zum grossen Teile in der Praxis selber erlernt werden muss; sie bedeutet die volkswirtschaftliche, juristische und staatswissenschaftliche Bildung einer Klasse von Männern, welche in unserem gegenwärtigen Staats- und Gesellschaftsleben sowohl eine angemessene Vertretung ihrer Interessen wie namentlich eine würdige Repräsentation ihrer sozialen Schicht zu leisten haben. Sie werden dieses am vollkommensten dann erreichen, wenn ihre wissenschaftliche Bildung zugleich ihre sittlich-politische Stellung zum Gemeinwesen bestimmt, wenn sie diese derart beeinflusst, dass sie ein richtiges Gleichgewicht zu halten wissen, zwischen einer beredten Wahrnehmung ihrer Berufsin-teressen und einer staatsmännischen Anerkennung der Gesamtinteressen.»

Diese Forderung lag im Zeitgeist des Bildungsbürgertums, das der wissenschaftlichen Bildung ein zunehmend wichtigeres Kriterium zur Erlangung von Sozialprestige zumass. Vom althergebrachten Privatbanquier, der sich als Unternehmer durch seinen Kaufmannsstatus profilierte, unterschied sich das Sozialprofil des durch die Aktien- und Reichsbanken geprägten Managerbankiers fundamental. In seiner Sozialanalyse schreibt der Historiker Morten Reitmayer⁶, dass mangelnde Bildung und schlechter Geschmack jene Ressentiments wären, auf die die Bankiers zumindest während der Bismarckzeit beim Bildungsbürgertum stiessen. Dieses Sozialprestige stand in purem Kontrast zur

Macht, über welche die Grossbankiers im fortschreitenden Industrialisierungsprozess verfügten. Ein vorteilhafteres Bild zeichnete in dieser bankgeschichtlichen Entwicklung ein zweiter Sozialtypus, den die Grossbanken hervorbrachten: den Bankbeamten. Heute oftmals als Karikatur für Pflichtbewusstsein und Bürokratismus missverstanden, darf seine Bedeutung nicht unterschätzt werden. Er trat in einem gewissen Sinne an die Stelle des fehlenden Berufsstandes des Grossbankiers, nicht als dessen grossspuriges Aushängeschild, vielmehr als dessen Kontrapunkt, ausgezeichnet mit bürgerlichen Tugenden wie Pflicht, Treue und Verlässlichkeit.

Der Beamte

Beim Bankbeamten handelte es sich – um einem Irrtum vorzubeugen – nicht um einen «verbeamteten» Staatsangestellten im klassischen Wortsinn, sondern um die Adaption einer Berufsbezeichnung, durch welche

*«der Angestellte vom Arbeiter abgehoben und – trotz der offenkundigen Unterschiede – begrifflich in die Nähe des Staatsdieners gerückt [wurde], was im von bürokratischen Traditionen geprägten Deutschland zugleich Respekt und eine bestimmte soziale Stellung umschrieb».*⁷

So waren in dem 1894 gegründeten Deutschen Bankbeamten-Verein sowohl Angestellte der öffentlichen Banken (Reichsbanken, Sparkassen) als auch die «Beamten» der privaten Banken angeschlossen. Der Beamtenverein bot nicht nur eine der ersten privatrechtlichen Sozialversicherungen eines Berufsstandes; die verschiedenen Bankbeamten-Klubs der Banken, namentlich der Deutschen Bank, boten darüber hinaus Freizeit- und Ferienangebote, die den sozialen Zusammenhalt förderten, aber darüber hinaus auch die wirtschaftlichen Interessen gegenüber der Bankleitung durchsetzten. Auch in der Schweiz verbreitete sich die Bezeichnung des Bankbeamten für jene Bankangestellten, die über die eidgenössische Bankfachprüfung in den Besitz des «Bankbeamten-diploms» gelangten. Lange bildete dieses den höchsten Fachabschluss im Banking. Eine fachliche oder gar wissenschaftliche

Identifikation, ähnlich den Aktuaren, bot der Status des Beamten allerdings nicht. Die Ausbildung, wenn auch nicht vereinheitlicht, bezog sich weitgehend auf banktechnische, -wirtschaftliche und -rechtliche Inhalte; das seit der Jahrhundertwende jährlich herausgegebene «Taschenbuch für Bankbeamte» gibt einen prägnanten Überblick über das relevante Alltagswissen der Beamten. Vielmehr drehte sich die Diskussion jahrzehntelang um die Frage des adäquaten Ausbildungsniveaus bei der Zulassung von Bankbeamten, also um die Frage, ob das Abitur und damit die Herkunft aus bürgerlichen Schichten eine zwingende Voraussetzung sei oder ob die Volksschule ausreiche. Dazu der Wirtschaftswissenschaftler Oskar Stillich, der sich mit Berufsbild und «Avancement» des Bankbeamten ausführlich beschäftigt hat:⁸

«Der Hauptgrund, warum in den Kreisen der Bankbeamten selbst noch so grosser Wert auf diesen Nachweis [höherer Schulbildung] gelegt wird, dürfte weniger in dessen Bedeutung für das praktische Leben liegen als vielmehr darin, dass die höhere Bildung als Festigungsmittel des Standesgefühls dient. Durch die gemeinsame Grundlage höherer Schulbildung sucht sich die Bankbeamtenschaft aus der Masse der Kaufleute hervorzuheben. Diese Gleichartigkeit schliesst die individuell sehr verschiedenen Elemente des Standes besser zusammen. So erklären sich die Äusserungen derjenigen, die es als verderblich für das ganze Bankbeamtentum bezeichnen, wenn durch das Eindringen von Elementen mit Volksschulbildung die alte vornehme Geschlossenheit des Standes durchbrochen wird.»

Die Kultur des Bankgeschäfts erschöpfte sich im deutschsprachigen Europa – bis in die 1980er Jahre – in der Sozialstruktur des Bankbeamten, ergänzt um einen Hauch von Grossbürgertum und eine Prise Innovation. In seinen Memoiren schreibt der Doyen der Schweizerischen

Bankgesellschaft, Robert Holzach, dazu treffend:⁹

«Unser Beruf verlangt das Alltägliche und das Sichwiederholende ebenso sehr wie das atemberaubende Einmalige. Wir müssen in der Organisation unserer Führungsabläufe, aber vor allem auch in der Auswahl unserer Mitarbeiter dem schöpferischen Einfallsreichtum einen ebenso hohen Wert einräumen wie der pflichtgetreuen Beamtenhaftigkeit.»

Das Bild, das Holzach in seinem höchst lesenswerten Werk vom idealen Bankier – er hat in der Wolfbergschen Tradition primär das angehende Direktionsmitglied im Visier – zeichnet, ergibt sich aus drei Tugenden: der Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, der Masshaltung sowie der Sozialkompetenz und Bildung.

Der Kontrast gegenüber den Werten, die im darauffolgenden Jahrzehnt den Bankierberuf prägen sollten, könnte nicht grösser sein. So wird die Ära Holzach geradezu zum Sinnbild für die Schwelle des Bankgeschäfts zwischen Beamtenhaftigkeit und Innovation. Den sich rasant auch in Europa verbreitenden Finanzinnovationen, den derivativen Instrumenten und dem Investment Banking, stand die Kultur der hiesigen Banken diametral entgegen. Diese hat es während Jahrzehnten verhindert, moderne Finanzkontrakte analytisch zu verstehen und das entsprechende Know-how stufengerecht in den Banken zu verankern. Das von Vinzenz Bronzin kurz nach 1900 publizierte Lehrbuch der «politischen Arithmetik» fand in der Assekuranz schnell Verbreitung, aber das zwei Jahre später im gleichen Verlag publizierte Lehrbuch zur «Theorie der Prämien-geschäfte» – eine frühe und aus heutiger Sicht vollständige Darstellung der Optionspreistheorie – fand weder in den Banken noch in den Lehrplänen der Handelsakademien Beachtung und wurde nie zi-

⁴ H. Haeffner: Die Ausbildung des Nachwuchses im Bankgewerbe. In: Bank-Archiv 26, 1926/27, S. 113–114.

⁵ Gustav Cohn: Handelshochschulen und Handelswissenschaft. In: Soziale Praxis. Centralblatt für Sozialpolitik 6, Nr. 36, 3. Juni 1897, Sp. 865–872, Sp. 870.

⁶ Morten Reitmayer: Bankiers als Bildungsbürger. Sozialprofil und kulturelle Praxis der Grossbankiers im Kaiserreich. In: WerkstattGeschichte 14, Oktober 1996, S. 39–56.

⁷ Lothar Gall: Die Deutsche Bank von ihrer Gründung bis zum Ersten Weltkrieg 1870–1914.

In: Die Deutsche Bank 1879–1995. Hrsg. Lothar Gall et al. München: C.H. Beck, 1995, S. 1–135, S. 117.

⁸ Oskar Stillich: Die Schulbildung des Bankbeamten. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 72. H. 1. 1916, S. 103–113, S. 113. Stillich selbst trat für eine äusserst liberale Zulassung zum Beruf des Bankbeamten ein.

⁹ Robert Holzach: Herausforderungen. Weinfelden: Mühleemann, 1988, S. 65.

tiert.¹⁰ Unter dem Wettbewerbsdruck blieb den global tätigen Schweizer Banken jedoch später keine Wahl mehr, als beim Wettlauf der Finanzinnovationen mitzumachen. Den kritischen Blick auf diese Entwicklung samt den Folgen für das Profil des klassischen Bankiers gewährte Holzach an seiner zweitletzten Generalversammlung (1987) in aller Deutlichkeit:¹¹

«Die Modewelle der Finanzinnovationen droht den langfristig denkenden Bankier zu verdrängen und durch ein auf kurzfristigen Erfolg erpichten Verkäufer zu ersetzen. Viele der neuen Instrumente haben einen täglichen Preis. Über den Markt sind die standardisierten Abschlüsse in möglichst grosser Zahl zu plazieren. Im Extremfall bemisst sich das Einkommen der Verkäufer an der Front nach dem Volumen der von ihnen getätigten Geschäfte. Damit entfernt man sich nicht nur vom klassischen Bild des Bankiers, sondern ebenso von der gekonnten Unternehmensführung, die in längeren Zeitabschnitten denken muss und das gesicherte Wohl des Gesamtunternehmens anstrebt.»

Es sind die Worte des Chefs jener Bank, die einige Jahre vorher das Projekt der schweizerischen Optionsbörse, der technologisch modernsten ihrer Zeit, lanciert hat. Aber Selbstkritik war nicht mehr die Tugend der nächsten Generation von Bankern, für welche diese Infrastruktur gebaut wurde: den Stars gehörte fortan die Szene.

Der Bankenstar

Wo man hinschaute: Plötzlich gab's im Bankgeschäft nur noch Superlative. Der Starbanker, der Startrader, der Staranalyst, die Star-Fondsmanagerin, das Allstar-Quant-Team etc. Ein Kulturwandel. Hermann Abs war der Doyen der Deutschen Bank wie Holzach für die SBG – aber es waren keine Stars. Was die neue Überdurchschnittlichkeit zum Startum erhob, hatte nicht so viel mit den Innovationen an sich zu tun, sondern lag in den Führungsprozessen und dem an Finanzfragen erwachten Medieninteresse begründet.

Das Soziotop des Startums beruht auf drei Elementen: Nebel, Überlebensselektion und Krise. Der Nebel ist erforderlich,

um die effektive Leistung zu verschleiern. Das ist im Finanzmarktbereich nicht schwierig, wo das Rauschen ein Mehrfaches der Stärke der Signale beträgt. Der Zufall verdeckt das meiste, was man gerne als Erfolg ausweisen möchte. Überlebensselektion bedeutet: Schicke genügend Pferde an den Start, und schicke die Gewinner in ein zweites Rennen, die Gewinner der zweiten Runde in ein drittes etc. Daraus geht ein Star hervor, über den die Medien berichten und der mit Awards überhäuft wird. Während beim Pferd die fortgesetzte Leistung einigermaßen klar festgestellt werden kann, erzeugt dieses System auch bei völlig zufälliger Leistung einen Star. Daraus darf nicht der Umkehrschluss gezogen werden, dass der fortgesetzte Gewinner tatsächlich fortgesetzt nur Glück hatte. Der Nebel lässt eben kein Urteil zu. Die Krise bildet wohl den wesentlichsten Teil des Startums im Finanzbereich. Denn ein Star zeichnet sich dadurch aus, dass er die wichtigsten Kontrollsysteme der Organisation lahmzulegen vermag:¹² Der Star lebt vom affektiven Reiz, der unkritischen Masse, die gerne Dinge sieht, wo gar nichts ist. Damit sorgen Stars innerhalb von Organisationen regelmässig für Krisen – und das ist auch gut so, denn dies ermöglicht der Unternehmung, sich zu reorganisieren. Und weil alles so komplex ist, treten die Stars der Wissenschaft auf den Plan, aber nicht, um kritische Fragen zu stellen, sondern als Geschäftspartner. Obwohl das akademische Bildungsangebot im Finanzbereich ein Allzeithoch erreicht hat und die Finanzmeister vom Himmel fallen: Eine vertrauensbildende Basis liefert die Wissenschaft dem Bankgewerbe auch heute nicht. Und wie steht es mit der von Gustav Cohn angesprochenen würdigen Repräsentation ihrer sozialen Schicht in Gesellschaft und Politik?

Der Konspirateur

Die Zeiten haben sich seit der Finanzkrise jedoch erneut geändert, und der Banker steht vor einer abermaligen und wohl noch grundlegenden Veränderung seines Berufsbildes, dessen Konturen sich erst unscharf erkennen lassen: Verräter

wäre eine zu scharfe Bezeichnung, Gauner eine etwas abgegriffene und Buhmann wohl eine zu folkloristische. Nennen wir ihn Konspirateur. Wie auch immer: Betrachtet man die Anreize, die durch das Rechtssystem geschaffen werden; antizipiert man die persönlichen Risiken, denen die Bankangestellten in der Ausübung ihrer (später einmal als widerrechtlich betrachteten) Tätigkeit ausgesetzt sind; betrachtet man das Tempo, mit dem neue Regulierungsvorschriften durchgesetzt werden, und den Anstieg der Fachspezialisten, die für deren Einhaltung eingestellt werden müssen, dann wird deutlich, wie stark sich das Bankgeschäft in den nächsten Jahren an der Grenze zwischen Geld und Gesetzesbruch bewegen wird. Die zunehmende, potenzielle Kriminalisierung des Geschäfts liefert den Nährboden für eine Kultur der Konspiration und Verunsicherung, die den Bankier zum verlängerten Arm der Strafverfolgungs- und Steuerbehörden, von Anwälten und Politikern oder zum willkommenen medialen Buhmann degradiert.

«Making Banking Boring» – man würde es sich mit Paul Krugman¹³ gewiss zwi-schendurch wünschen. ◀

¹⁰ Wolfgang Hafner und Heinz Zimmermann: Vinzenz Bronzin's Option Pricing Models. Exposition and Appraisal. Berlin: Springer, 2009.

¹¹ Holzach, S. 214.

¹² Heinz Zimmermann: Risikomanagement in chaotischen Zeiten. In: Integriertes Risiko-Management. Hrsg. von Marco Allenspach. St. Gallen: Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen, 2001, S. 41–61.

¹³ Paul Krugman: Making Banking Boring. In: New York Times, 10. April 2009, S. 23.