

Gier als wirtschaftsethisches Problem

Prof. Dr. Hermann Sautter

Schriftliche Fassung eines Vortrags am 18. April 2012 anlässlich der
Öffentlichen Vortragsreihe der Georg-August-Universität Göttingen im
Sommersemester 2012 zum Thema „Gier, Wirtschaft, Politik und
Gesellschaft“

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	2
1 „Gier“: schöpferische Kraft oder moralisches Problem?	3
2 Konsequenzen der Gier	9
3 Institutionelle Begrenzungen der Gier	14
4 Individuelle Widerstandskräfte	16
5 Zusammenfassung	20
6 Literatur	21

Einleitung

Am 11. September 2001 war auf den Bildschirmen im Handelsraum einer Investment Bank der Einsturz der „World Trade Towers“ zu sehen. Daraufhin brach unter den Händlern ein wahres Fieber aus. Das berichtet einer, der dabei war. Die Telefone klingelten ununterbrochen. Es galt, durch blitzschnelle Verkäufe dem zu erwartenden Kursverfall zuvor zu kommen und damit Gewinne zu machen.

Was zählte, waren die Handelsgewinne und die Provisionen. Vor der morbiden Kulisse der Einschlüge wirkte es fast pervers, was wir machten. Immerhin konnten wir durch einen solchen Tag unseren Jahresbonus um eine beträchtliche Summe steigern.¹

Die allgemeine Stimmung im Handelsraum der Bank wird so beschrieben: Die Händler

waren wie die Lemminge, einer rannte dem anderen hinterher. Herdentiere durch und durch ...Ihre Augen glänzten – nicht vor Trauer oder Betroffenheit, nein, es war die pure Gier, die in ihnen leuchtete. Mit jedem Punkt, den der DAX in der allgemeinen Panik verlor, wuchsen ihre Gewinne.²

Anschaulicher kann man wohl nicht beschreiben, was „Gier“, genauer „Geldgier“, bedeutet: Es ist ein fieberhafter Nervenkitzel und ein dadurch ausgelöster Handlungszwang, der nur das eine Ziel kennt: Geld verdienen, Gewinne machen, so viel wie irgend möglich, also maßlos. Natürlich kann sich eine „Gier“ auf sehr unterschiedliche Ziele beziehen: auf die Ausübung von Macht, eine soziale Anerkennung, die Befriedigung des Sexualtriebs, die Aufnahme von Nahrung, den Konsum von Alkohol oder Drogen usw. Im Besitz von Geld liegt die Verfügungsmacht über nahezu alle Formen einer subjektiven Befriedigung. Insofern ist „Geldgier“ vielleicht die allermenschlichste Form der Gier, gegen die niemand völlig immun ist, auch wenn sie nicht immer die extreme Form annehmen muss, wie sie von den erwähnten Investment Bankern berichtet wird.

Aber ist Gier wirklich schlecht? Liegt in der „Gier“ nicht auch eine schöpferische Kraft, ohne die es keinen Fortschritt gäbe? „Gier ist gut. Gier ist richtig.

¹T., *Die Gier war grenzenlos*, S. 100.

²Ebd., S. 101 und 100.

Gier ist gesund ...Gier in allen ihren Formen – nach Leben, Geld, Liebe, Wissen – war unentbehrlich für den Aufstieg der Menschheit.“ So lautet das Credo des Börsianers Gordon Gekko in dem Film *Wall Street*, den Oliver Stone 1987 gedreht hat.³ Wer so denkt, kann sich auf eine lange Tradition von Querdenkern berufen, die in der Gier überhaupt nichts Verwerfliches sehen. Ist also „Gier“ wirklich ein ethisches Problem und nicht vielleicht – wie mit Goethes Mephisto zu sagen wäre – „ein Teil jener Kraft, die stets das Böse will, und stets das Gute schafft“?

Dieser Frage will ich in [Abschnitt 1](#) meiner Überlegungen nachgehen. Wie Sie vermutlich nicht anders erwarten, wird das Ergebnis lauten, dass wir es in der Tat mit einem Problem zu tun haben. Es bezieht sich auf die Motivation zum wirtschaftlichen Handeln, also auf die „Gesinnung“, aber auch auf die Handlungsfolgen oder Konsequenzen, für die wir verantwortlich sind. Insofern geht es um ein Problem der Gesinnungs- wie der Verantwortungsethik, um die berühmte Unterscheidung von Max Weber aufzunehmen. In [Abschnitt 1](#) wird die gesinnungsethische Dimension der Gier angesprochen. In [Abschnitt 2](#), in dem die Konsequenzen eines Handelns aus Gier zur Sprache kommen, geht es um die verantwortungsethische Dimension. [Abschnitt 3](#) ist den Möglichkeiten einer institutionellen Zügelung der Gier gewidmet, und [Abschnitt 4](#) den individuellen Widerstandskräften gegen ein gieriges Handeln. [Abschnitt 5](#) enthält eine Zusammenfassung meiner Überlegungen. Die monetäre Dimension der Gier, die Geldgier also, wird bei allen diesen Überlegungen im Mittelpunkt stehen.

1 „Gier“: schöpferische Kraft oder moralisches Problem?

„Gier“ nicht als ein Laster, sondern als eine schöpferische Kraft sehen zu wollen, hat eine lange Tradition. Sie geht auf das 18. Jahrhundert zurück, als mit dem aufstrebenden Bürgertum auch die Mentalität des Bürgers über die „wilden“ und heroischen Leidenschaften des Adels triumphierte. Ein reich gewordener Engländer schrieb damals in sein Tagebuch, was viele seiner Zeitgenossen dachten: „Es gibt für einen Mann wenig Möglichkeiten, sich unschuldi-

³Die Figur des Gordon Gekko wurde Ivan Boesky nachempfunden, einem berüchtigten „Finanzhai“ der 1980er Jahre, der den Studenten der *Columbia Business School* gesagt haben soll: „Sie müssen wissen, dass ich Habgier für gesund halte. Man kann habgierig sein und trotzdem mit sich im Reinen“; zitiert nach Kay, *Obliquity*, S. 46.

ger zu betätigen, als beim Geldverdienen“.⁴ Wie kam dieser Dr. Johnson, der das schrieb, zu seiner Behauptung? Geld verdienen wollen hatte nach seiner Überzeugung eine disziplinierende Wirkung. Man konnte sich dabei nicht seinen Leidenschaften überlassen, sondern musste überlegt, kalkulierend und berechenbar vorgehen. Darüber hinaus war gerade die Unersättlichkeit des Strebens nach Geld ein besonderer Vorteil, sorgte sie doch für eine Beständigkeit und Voraussesbarkeit des Handelns.⁵ Was die traditionelle Morallehre als „Habgier“ verurteilte, wurde so zu einer heilsamen, disziplinierenden und schöpferischen Kraft.

Zu dieser Umwidmung eines Lasters in eine Tugend hat auch der Deismus beigetragen, die vorherrschende Religion im Zeitalter der Aufklärung. Man war davon überzeugt, dass es eine unpersönliche Macht der Vorsehung gibt, die nicht nur für die Ordnung in der Welt der Gestirne sorgt, sondern auch für die Ordnung des menschlichen Zusammenlebens. So wie dort das Gesetz der Gravitation eine Harmonie der Himmelskörper entstehen lasse, bewirke die dem Menschen eingepflanzte Eigenliebe ein harmonisches Miteinander in Wirtschaft und Gesellschaft. Dieser Gedanke hatte sich längst durchgesetzt, als Adam Smith von der „unsichtbaren Hand“ sprach, die das eigeninteressierte Handeln auf dem Markt in den Wohlstand Aller transformiert. Adam Smith konnte anknüpfen an die kollektive Überzeugung, dass auch ein übersteigertes Streben nach Reichtum, sprich „Habgier“, durch die Macht einer gütigen Vorsehung unschädlich gemacht wird.

Der metaphysische Hintergrund des Vertrauens in eine „unsichtbare Hand“ ist längst verblasst. Das Vertrauen aber ist geblieben. Es richtet sich jetzt erstaunlicherweise auf den Markt selbst, und in der Theorie vom „effizienten Markt“ hat dieses Vertrauen seine wissenschaftliche Weihe erfahren. Nichts ist vernünftiger, so sagt uns diese Theorie, als die kollektive Rationalität des Marktes. Sie kann durch nichts überboten werden, am wenigsten durch die Ratio der Politik. Vor diesem Hintergrund macht es natürlich keinen Sinn, von „Gier“ als einem Laster zu sprechen. Der Markt neutralisiert annahmegemäß ein übersteigertes, ineffizientes Gewinnstreben und duldet davon nur soviel, wie für eine effiziente Verwendung aller Ressourcen notwendig ist.

Es gibt also eine lange kulturgeschichtliche Tradition, die aus einer mittelalterlichen Todsünde ein respektables Handlungsmotiv machte. In dieser

⁴Hirschman, *Leidenschaften und Interessen*, S. 66.

⁵Ebd., S. 57 ff.

Tradition dachte auch kein Geringerer als John Maynard Keynes, der wohl einflussreichste Ökonom des 20. Jahrhunderts. Es gibt in seiner *Allgemeinen Theorie* aus dem Jahre 1936 eine Passage, die – fern von jeder moralischen Verurteilung – der Geldgier eine positive Funktion zuschreibt:

Gefährliche menschliche Triebe können ... durch Gelegenheiten für den Gelderwerb und privaten Besitz in verhältnismäßig harmlose Kanäle abgelenkt werden ... Es ist besser, dass ein Mensch sein Bankguthaben tyrannisiert als seine Mitmenschen.⁶

Genauso dachte auch Dr. Johnson, als er im Jahre 1775 schrieb „Es gibt für einen Mann wenig Möglichkeiten, sich unschuldiger zu betätigen, als beim Geld verdienen“. Selbst wenn das Geldverdienen in eine „Gier“ ausarten sollte, ist es vergleichsweise harmlos. Es gibt Schlimmeres. Möglicherweise wirkt die Geldgier in mancher Hinsicht zerstörerisch, aber dann handelt es sich – um es mit den Worten von Joseph Schumpeter zu sagen – um eine „schöpferische Zerstörung“. Nur fortschrittsfeindliche Moralisten können darin ein „Laster“ sehen, das zu bekämpfen wäre. Es ist wohl nicht falsch, wenn man unterstellt, dass diese Interpretation von „Gier“ im breiten Strom des ökonomischen Denkens tonangebend ist.

Doch unterliegt die „Mainstream Economics“ damit nicht einer Illusion? Was spricht eigentlich dafür, dass aus dem ruhigen, kalkulierenden und berechenbaren „Geld verdienen wollen“ niemals eine blinde Leidenschaft werden kann, die mehr zerstört, als sie aufbauen könnte? Besitzt das Streben nach Reichtum eine inhärente erzieherische Funktion, die es vor schädlichen Übertreibungen bewahrt, die es schützt vor den berüchtigten „irrational exuberances“, in denen selbst Alan Greenspan, ein überzeugter Apologet freier Märkte, die Ursache von Marktstörungen sah?

An eine disziplinierende Wirkung des Strebens nach Reichtum glaubten längst nicht alle Denker, die im 18. Jahrhundert die ruhige Interessenverfolgung des Kaufmanns gegen die wilden Leidenschaften des Adels in Stellung brachten. Francis Hutcheson beispielsweise, ein Zeitgenosse von Adam Smith, wusste durchaus zu unterscheiden zwischen dem „ruhigen Verlangen nach Reichtum“ und der „Leidenschaft der Habgier“, die auch den Kaufmann befallen kann und die ihn an einer vernünftigen Geschäftsführung hindert.⁷

⁶Keynes, *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, S. 315.

⁷Hirschman, *Leidenschaften und Interessen*, S. 74.

Auch Adam Smith hat dem Gelderwerb keineswegs eine erzieherische Funktion zugeschrieben, die ihn vor jeder Entgleisung bewahren könnte. Die Wohltaten der auf dem Markt wirksamen „unsichtbaren Hand“ sind für Smith auch daran gebunden, dass sich jeder Marktteilnehmer einer moralischen Selbstprüfung unterzieht, die darin besteht, dass er sich mit den Augen eines „unparteiischen Beobachters“ („impartial spectator“) betrachtet. Ein triebhaftes, hemmungsloses Streben nach dem eigenen Gewinn ist für Adam Smith nicht das, was ein „unparteiischer Beobachter“ billigen könnte.

Schließlich war auch John Maynard Keynes Realist genug, um zu sehen, dass die tyrannische Herrschaft über das eigene Bankguthaben manchmal nichts weiter ist als ein Mittel, um seine Mitmenschen zu tyrannisieren, wie er in Ergänzung zu der zitierten Stelle schreibt.⁸ Das Motiv des Geldverdienens enthält eben keine intrinsische Selbstdisziplinierung, die es vor jedem Missbrauch und jeder Übertreibung bewahren könnte. Disziplinierungen müssen auf andere Weise zustande kommen. Auch der marktwirtschaftliche Wettbewerb kann das nicht leisten. Er beseitigt möglicherweise sogar die intrinsischen Hemmungen, die einem ein skrupelloses Gewinnstreben im Wege stehen. Davon abgesehen ist seine angeblich unüberbietbare Effizienz nichts weiter als ein Mythos; das dürfte die letzte große Finanzkrise mit aller Deutlichkeit gezeigt haben.⁹

Bevor ich im nächsten Abschnitt auf diese Krise eingehe, will ich auf einige Forschungsergebnisse zu sprechen kommen, die wir der Neuroökonomie verdanken. Sie ist der neueste Zweig der Wirtschaftswissenschaften, der ökonomische, psychologische und neurowissenschaftliche Methoden miteinander verbindet. Mit Hilfe von Experimenten im Magnetresonanztomographen (MRT) will sie herausfinden, wie wirtschaftliche Entscheidungen zustande kommen. Unzählige Experimente dieser Art haben nun gezeigt, dass die Erwartung eines Gewinns starke reflexartige Reaktionen in unserem Gehirn auslöst, die nur schwer vom reflektiven Teil unseres Gehirns kontrolliert werden können. Es genügt beispielsweise, dass bestimmte Symbole aufleuchten, die früher einmal mit einer Geldauszahlung verbunden waren, um ein regelrechtes Feuerwerk der Neuronen auszulösen. Es ist, wie wenn dem berühmten Pawlowschen Hund nicht erst dann der Speichel im Maul zusammenläuft, wenn er die Glocke hört, die die Futterverteilung ankündigt, sondern wenn

⁸Keynes, *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, S. 315.

⁹Fox, *The myth of the rational market*.

er bereits dann speichelt, wenn er Pawlow zur Glocke schreiten sieht.¹⁰ Solche reflexartigen Reaktionen laufen auch beim Menschen sehr viel schneller ab als jede reflektive, kognitive Leistung. Das Gehirn scheut so zu sagen den Aufwand an neuronalen Ressourcen, die nötig sind, um Reflexe zu kontrollieren und zu dämpfen. In einer Studie zur neuroökonomischen Dimension der Geldgier heißt es:

Da die Erwartungen *emphreflexiv*, Wahrscheinlichkeiten aber *reflektiv* verarbeitet werden, verdrängt die Vorstellung, 100 Millionen Dollar [in der Lotterie, H.S.] zu gewinnen, die Kalkulation, wie extrem unwahrscheinlich der Gewinn eines solchen Jackpots tatsächlich wäre.¹¹

Was die neuroökonomischen Experimente ferner deutlich machen, ist folgendes: Die Erfahrung früherer Gewinne verzerrt in systematischer Weise die Wahrnehmung künftiger Gewinnchancen. Das stimmt mit der Beobachtung überein, dass jemand, der einmal in der Lotterie gewonnen hat, erwartet, auch künftig gewinnen zu können, und deshalb immer wieder ein Los kauft. Dass ein früherer Glückstreffer die Wahrscheinlichkeit künftiger Treffer nicht im Geringsten erhöht, ist eine rationale Erkenntnis, die unserem Gehirn offenbar schwer fällt.¹² Mit dieser Beobachtung kann man erklären, warum es immer wieder zur Bildung von Spekulationsblasen kommt. Die Erfahrung früherer Preissteigerungen löst die Erwartung künftiger Preissteigerungen aus, und dies führt reflexartig zu Käufen, mit denen diese Erwartungen erfüllt werden, was zu neuen Käufen führt usw., bis schließlich die Blase an den Realitäten zerplatzt. Eine vernünftige Einschätzung der Preisentwicklung überfordert offenbar häufig unsere neuronalen Fähigkeiten, wenn wir uns selbst als die möglichen Gewinner einer solchen Entwicklung sehen.

Von den Konsequenzen reflexiv und nicht reflektiv gesteuerter Geldgeschäfte soll hier noch nicht die Rede sein. Zunächst geht es um die Motivationalebene des Handelns. Eine Grundvoraussetzung des moralischen Handelns besteht darin, dass wir uns nicht unseren Trieben und Instinkten überlassen, sondern dass wir unser Verhalten bewusst steuern. Eine reflexive Verhaltenssteuerung ist deshalb in einem elementaren Sinn „unmoralisch“. Sie verletzt

¹⁰Zweig, *Gier: Neuroökonomie*, S. 51.

¹¹Ebd., S. 53.

¹²Wie sehr das Verhalten auf Finanzmärkten affektgesteuert und wie wenig es vernunftgesteuert ist, zeigen auch: Schulz-Hardt u. a., „Finanzpsychologie“, S. 194–219, insbes. S. 206 ff.

eine notwendige Bedingung jedes moralischen Handelns, nämlich die selbstkritische Prüfung der eigenen Triebe und Instinkte. Wenn wir also ein reflexgesteuertes Streben nach Geld als „gierig“ bezeichnen, ersetzen wir lediglich einen neuroökonomischen Befund durch einen traditionellen, wertenden Begriff. „Gier“ ist demnach eine typisch menschliche Verhaltensweise, bei der wir reflexartig auf äußere Anreize reagieren, weil wir uns davon eine subjektive Befriedigung versprechen, und diese Reaktion spielt sich weitgehend unterhalb der kognitiven Schwelle unseres Bewusstseins ab. Eine notwendige Bedingung für moralisches Handeln wird dadurch verletzt.

Auch die hinreichenden Bedingungen für das Handeln aus moralischer Einsicht bleiben unerfüllt. Für Aristoteles war bekanntlich das moralische Handeln ein Handeln in der „goldenen Mitte“ zwischen zwei Extremen. Folgt man ihm, dann bedeutet ein vernünftiges, maßvolles Streben nach Erfolgen aller Art eine „Tugend“. Sie vermeidet die Untugend einer trägen Antriebslosigkeit wie auch die Untugend der Maßlosigkeit oder Habgier, die das Ziel eines erfüllten Lebens verfehlt. Auch Epikur, der gemeinhin als Anwalt eines genussvollen Lebens gilt, wusste, dass ein „lustvolles“ Leben nicht in Ausschweifungen besteht, die den Verstand benebeln, sondern dass es mit „Einsicht“, „Gerechtigkeit“ und „Vollkommenheit“ einhergehen muss. Ein triebhaft gesteuertes Handeln ist damit nicht zu vereinbaren. Die christliche Ethik schließlich sieht in der „Habgier“ eine „Todsünde“, d. h. eine der schlimmsten Verfehlungen eines sinnvollen Lebens überhaupt.

Welche Maßstäbe man auch immer anlegt: „Gier“ ist also ein ethisches Problem. Um die Überlegungen in diesem Abschnitt zusammen zu fassen: Nichts spricht dafür, dass der Gelderwerb frei wäre von triebhaften Übertreibungen. Weder ist das Streben nach monetären Vorteilen selbstdisziplinierend, noch kann der Markt jede Maßlosigkeit verhindern, und was schließlich die Idee einer übergeordneten Harmonisierungsinstanz anbelangt, die ein Laster in eine schöpferische Kraft verwandeln könnte, so kann man sich über so viel Mythengläubigkeit nur wundern.

Von einem ethischen Problem muss aber nicht nur im Blick auf die Motivation oder Gesinnung zum Handeln gesprochen werden. Auch im Blick auf die Folgen eines Handelns aus Gier ergeben sich ethische Probleme.

2 Konsequenzen der Gier

Nehmen wir einmal folgenden Fall, der sich in dieser oder jener Variante unzählige Male abgespielt hat: Ein Vermögensverwalter verspricht seinen Klienten sichere Geldanlagen bei einer weit überdurchschnittlichen Rendite. Er kenne einige Produkte, sagt der Mann, die von der Masse der Anleger noch nicht entdeckt worden seien, und die eine hohe Wertsteigerung versprechen. Jetzt müsse man auf den Zug aufspringen und kaufen, solange die Kurse noch niedrig seien. Der Mann macht einen seriösen und gut informierten Eindruck. Immer mehr Kunden vertrauen ihm ihre Ersparnisse an. Der Verlockung hoher Renditen können sie nicht widerstehen. So schwillt der Strom der Zahlungseingänge bei unserem Vermögensverwalter an. Er beginnt, ein großes Rad zu drehen. Seine Anlageentscheidungen werden riskanter; er hat sich selber durch seine Entscheidungen unter Druck gesetzt und verdrängt alle Vorichtsregeln, die er einmal gelernt hat. Als einige Dispositionen schief gehen, verschweigt er seine Verluste. Die Einzahlungen von neuen Kunden erlauben es ihm trotzdem, den alten Kunden die versprochenen Erträge auszuzahlen. Das geht einige Zeit gut, bis sich die Verluste nicht mehr kaschieren lassen, neue Kunden ausbleiben, die Schulden nicht mehr gedeckt sind und der Gang zum Insolvenzrichter unausweichlich wird. Hunderte oder Tausende von Anlegern sind um ihre Ersparnisse geprellt worden.

Dieses Muster der Ereignisse kann sich im Großen wie im Kleinen abspielen. Im ganz großen Stil hat der New Yorker Finanz- und Börsenmakler „Bernie“ Madoff dieses Spiel betrieben. Seine 4 800 Klienten hat er um die unvorstellbare Summe von 65 Mrd. US-Dollar betrogen und wurde dafür als Einundsiebzigjähriger zu 150 (!) Jahren Haft verurteilt.¹³ Sehr viel bescheidener, aber mit denselben Methoden, agierte ein Finanzberater aus Bad Lauterberg, der kürzlich vor dem Göttinger Landgericht stand. Er hat seine 174 Kunden um 3,6 Millionen Euro betrogen.¹⁴

Dies also können die Konsequenzen der Geldgier sein: Sparer verlieren ihre Ersparnisse; ihre Altersrücklagen sind wertlos; die Ausbildung der Kinder ist nicht mehr finanzierbar; der aktuelle Lebensstandard ist nicht mehr aufrechtzuerhalten; Vertrauen geht verloren, und weil „Vertrauen“ die Grundlage aller Kreditbeziehungen ist, „trocknen“ möglicherweise auch manche Kreditmärk-

¹³Bernard L. Madoff.

¹⁴Breitenbach, „Finanzberater verzockt Millionen von Anlegern“, S. 9.

te aus. „Gier frisst Hirn“ sagte der Staatsanwalt im Göttinger Prozess, und das ist die Kurzformel für ein reflexartiges, durch Gewinnerwartungen ausgelöstes Verhalten, dessen Konsequenzen zumindest aus einer utilitaristischen Sicht nicht zu verantworten sind. Hat man den Vertrauensverlust vor Augen, den ein triebhaftes, gieriges Handeln zur Folge hat, dann fällt das ethische Urteil auch bei Zugrundelegung tugend- oder pflichtenethischer Maßstäbe negativ aus.

Die Konsequenzen reflexgesteuerter Geldgeschäfte können sehr viel weiter reichen als bis zum Vermögensverlust einzelner Sparer. Was wir in den letzten Jahren erlebt haben, ist eine makroökonomische Dimension dieser Konsequenzen. Ich meine damit den Beinahe-Zusammenbruch des Weltfinanzsystems in den Jahren 2008/09. Es wäre allerdings zu vordergründig, wollte man dieses Ereignis ausschließlich auf die Geldgier einzelner Akteure zurückführen. Was hier eine Rolle gespielt hat, waren viel eher die normalen und durchaus legitimen Transaktionen, die unzählige Akteure unter Wettbewerbsbedingungen vorgenommen haben. Weniger das unbeherrschte Handeln einzelner Marktteilnehmer stellt hier das Problem dar, sondern eher die Struktur der Märkte, die in Einzelfällen einem gierigen Verhalten Vorschub geleistet haben, aber auch dort, wo dies nicht der Fall war, ein ethisch fragwürdiges Ergebnis entstehen ließen. Das sei im Folgenden erläutert.

Die Finanzkrise der Jahre 2008/09 wurde bekanntlich durch die Zahlungsausfälle auf dem amerikanischen Hypothekenmarkt für Bezieher niedriger Einkommen ausgelöst. Beginnen wir also mit diesem sogenannten „subprime“-Sektor des amerikanischen Hypothekenmarktes. Ein typischer Nachfrager auf diesem Markt ist der amerikanische Arbeiter, der für sich und seine Familie ein eigenes Häuschen wünscht und damit nichts anderes anstrebt, als die persönliche Erfüllung des „amerikanischen Traumes“. Die Politiker aller Parteien haben ihm gesagt, dass dies sein gutes Recht sei.

Bei den Banken stieß er mit seinen Kreditwünschen auf offene Türen, denn für die Kreditinstitute war die Vergabe von Hypothekendarlehen angesichts der steigenden Immobilienpreise ein gutes Geschäft. Die Eigentümer einer Bank hätten kein Verständnis gehabt, wenn das Bankmanagement dieses Geschäftsfeld gemieden hätte. Die Aktionäre wussten auch, dass die Bank mit der Aufnahme von Fremdkapital ihre Kreditgeschäfte ausweiten konnte und dass dadurch die Eigenkapitalrendite stieg. Sie drängen deshalb das Management zu einer solchen Geschäftspolitik. Warum sollte ein Aktionär, der seine Altersrücklage auf den Besitz von Aktien aufgebaut hatte, auf eine Steigerung

des „shareholder value“ verzichten? Deshalb wurde das Management durch Bonuszahlungen dazu angeregt, den Marktwert der Bank zu steigern, und diesem Ziel dienten auch die bankinternen Anreizsysteme. Im Übrigen waren die Mitarbeiter der Finanzbranche intelligent genug, um ständig neue Produkte zu erfinden, die den übertriebenen Renditewünschen ihrer Kunden – hauptsächlich aber den Gewinnzielen ihrer Arbeitgeber – gerecht wurden.

Wer in diesem ganzen System auf seinen Vorteil bedacht war, musste also nicht unbedingt gierig gewesen sein. Er tat einfach das, was alle taten, und handelte eigeninteressiert, so wie es nun einmal in einem Wettbewerbsprozess üblich ist. Das galt selbstverständlich nicht nur für die USA. Ein marktkonformes Verhalten, das auf die Verfolgung des eigenen Vorteils ausgerichtet ist, lässt sich nirgends vermeiden, sofern man sich nicht aus allen Wettbewerbsprozessen ausklinkt. Doch dieses System besaß Merkmale, die dafür sorgten, dass auch ein normales Marktverhalten in ein Ergebnis transformiert wurde, das typisch ist für ein Handeln aus Gier. Um welche System-Merkmale geht es dabei? Die Skizzierung einiger weniger Punkte muss hier genügen.¹⁵

Erstens die fehlende Durchgriffshaftung bei amerikanischen Hypothekenschuldnern. – In den meisten Fällen beschränkt sich die Haftung eines amerikanischen Hypothekenschuldners auf den Wert der erworbenen Immobilie. Sie erstreckt sich aber nicht auf das restliche Vermögen eines Hausbesitzers und auch nicht auf sein Arbeitseinkommen. Das bedeutet, dass er im schlimmsten Fall die erworbene Immobilie an seine Bank zurückgeben muss, aber keine darüber hinaus gehende Haftung zu übernehmen hat. „Schuldenmachen leicht gemacht“ könnte man dazu sagen. Auch ein sorgfältig kalkulierender Familienvater wird unter diesen Umständen zum kreditfinanzierten Kauf eines Eigenheims angeregt.

Zweitens die marktverzerrende Politik der Regierung. – Zur Förderung des privaten Wohneigentums hat der amerikanische Kongress Gesetze erlassen, die in den Entscheidungsspielraum einer Bank eingreifen. So wurde beispielsweise eine Einlagensicherung nur genehmigt, wenn eine Bank nachweisen konnte, dass sie Kredite an einkommensschwache Antragsteller vergab. Die

¹⁵Der US-amerikanische Kongress hat in einer zweijährigen Untersuchung, zu der auch zahlreiche „hearings“ gehörten, die institutionellen Ursachen der Finanzkrise analysiert. Der umfangreiche Abschlussbericht dieser Untersuchung ist über Internet verfügbar: United States Senate: Permanent Subcommittee on Investigations. Committee on Homeland Security and Governmental Affairs, *Wall Street and the Financial Crisis: Anatomy of a Financial Collapse*.

kaufmännische Risikoabwägung wurde dadurch verzerrt. Bedingt durch staatliche Vorgaben wurden Kreditverträge abgeschlossen, die bei einem rein kaufmännischen Risikokalkül möglicherweise nicht zustande gekommen wären.

Drittens die Haftungsminde rung der Banken. – Es lag im Interesse der Bankenlobby, die Eigenkapitalquoten der Banken möglichst niedrig zu halten, und mit dieser Interessenpolitik hatten sie durchaus Erfolg. Die Eigentümer einer Bank verlieren bei dieser Regelung schlimmstenfalls ihren Eigenkapitalanteil, aber sie gewinnen durch die hohe Verzinsung, die ihr Kapital durch die „Hebelwirkung“ der Kreditgeschäfte erfährt, die mit einem hohen Anteil an Fremdkapital unterlegt werden. Darüber hinaus dienten auch die Verbriefung von Hypothekenforderungen und die weltweite Vermarktung der verbrieften Forderungen einer Risikominderung. Schließlich konnten die Kreditinstitute ihre Hypothekenforderungen an zwei halbstaatliche Organisationen weiterreichen, die den ausdrücklichen Auftrag hatten, das Wohnungseigentum auf breiter Basis zu fördern. Es gab also zahlreiche Möglichkeiten zur Haftungsminde rung, und dies hat die Risikobereitschaft bei der Kreditvergabe erhöht.

Viertens die fehlende Berücksichtigung des Systemrisikos bei der einzelwirtschaftlichen Risikovorsorge. – Für das Restrisiko, das eine Bank auch bei eingeschränkter Haftung zu übernehmen hat, muss sie Vorsorge treffen und einen entsprechenden Risikopuffer durch Eigenkapital vorhalten. Wie groß dieser Puffer sein muss, hängt von den Marktrisiken der einzelnen Forderungen ab. In den Modellen, die zur Berechnung dieser Risiken herangezogen wurden, ist die Möglichkeit ausgeklammert worden, dass der gesamte Markt für „subprime“-Hypotheken zusammenbrechen könnte, und dass die Finanzinstitute einander so sehr misstrauen, dass der Geldfluss zwischen ihnen zum Erliegen kommt. Genau dieses Systemrisiko, das keiner der Marktteilnehmer bei seinen Entscheidungen in Erwägung gezogen hat, ist dann eingetreten.

Fünftens die bankeninternen Anreizsysteme. – Wer in einer Bank riskante Geschäfte mit einer hohen Renditeerwartung abschloss, konnte mit einer Bonuszahlung rechnen. Für ein mögliches Scheitern dieser Geschäfte musste er normalerweise nicht geradestehen. Die Bonussysteme wurden also nicht durch die Anrechnung von Maluspunkten ergänzt. Sie zielten damit asymmetrisch auf die Durchführung risikoreicher Transaktionen.

Sechstens die nachlässige Aufsicht über den Finanzsektor. – Das vorherrschende Meinungsklima war lange Zeit eindeutig regulierungsfeindlich. Bestehende Regeln wurden gelockert oder ganz beseitigt; Aufsichtsbehörden waren personell unterbesetzt und damit nur beschränkt arbeitsfähig; ganze

Geschäftsbereiche unterlagen überhaupt keiner Überwachung. Dazu gehörte beispielsweise der Handel mit sog. „Derivaten“, die im Einzelfall eine Risikoabsicherung ermöglichen, bei positiv korrelierten Risiken aber zu einer Gefahr für das ganze Finanzsystem werden können. Ein renommierter Investor – Warren Buffet – hat bekanntlich diese „Derivate“ als „potentielle Massenvernichtungswaffen“ des Finanzsystems bezeichnet. Eine effiziente Kontrolle dieser „Waffen“ gibt es bis heute nicht.

Erwähnt werden sollte auch die Geldpolitik, die von den Notenbanken vieler Länder betrieben wurde, und die mit einer Politik des „billigen Geldes“ vor allem eine Rezession vermeiden wollte. In den USA wurde diese Politik erleichtert durch einen massiven Kapitalimport aus exportstarken Ländern, allen voran China, das sich zum wichtigsten Gläubiger der amerikanischen Bundesregierung entwickelte.

Unter diesen Bedingungen hat das kumulierte Handeln von Bauherren, Anlageberatern, Bankmanagern, Aktionären, Parlamentariern, Aufsichtsbeamten usw. zur Überhitzung vieler Finanzmärkte geführt. In den USA und anderswo entstand eine Spekulationsblase bei den Immobilienpreisen. Als schließlich die Verhinderung inflatorischer Prozesse vordringlich wurde, die amerikanische Notenbank deshalb auf eine restriktive Geldpolitik umschaltete und Zweifel an der Dauerhaftigkeit der Immobilienpreissteigerung aufkamen, geriet das Weltfinanzsystem an den Rand des Zusammenbruchs. Dutzende von Banken brachen zusammen. Mit hohen Milliardenbeträgen wurden systemrelevante Institute vor dem Untergang bewahrt – mit dem Preis einer wachsenden Staatsverschuldung, die den Grundstock der nachfolgenden Staatsschuldenkrise bildete, die uns heute in Atem hält. Trotz aller monetären Rettungsaktionen zog die Finanzkrise auch die Realwirtschaft in Mitleidenschaft. Millionen von Beschäftigten in aller Welt verloren ihren Arbeitsplatz. Die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung ging in vielen Ländern zurück, in den Entwicklungsländern schnellten die Armutsraten in die Höhe.

Das waren die Konsequenzen eines Handelns, das in Einzelfällen durchaus als „gierig“ bezeichnet werden konnte, im Normalfall aber nichts anderes war als das legitime, eigeninteressierte Verhalten auf wettbewerblich organisierten Finanzmärkten. Insofern wäre es zu vordergründig, in der internationalen Finanzkrise der Jahre 2008/09 nur die Konsequenz individueller Geldgier zu sehen. Eher muss man von den Konsequenzen sprechen, die ein System hervorrief, das keine wirksamen Selbstkorrekturen kannte und deshalb eine Dynamik auslöste, die alle Merkmale der Maßlosigkeit besaß. Nun ist „Maßlosig-

keit“ ein typisches Merkmal der Gier. Insofern kann auch von einer „Gier“ des Systems gesprochen werden. Die ethisch fragwürdigen Konsequenzen dieser systemischen Gier waren weit gravierender, als es die Folgen der Gier einzelner Individuen sein könnten.

Ich fasse die Überlegungen in diesem Abschnitt zusammen: Es ging hier um die Konsequenzen eines Handelns aus Gier, also um die Frage der Verantwortungsethik. Eine individuelle Maßlosigkeit, die alle kaufmännischen Vorsichtsregeln missachtet, die moralische Grenzen überschreitet und die im schlimmsten Fall auch mit dem Gesetz in Konflikt gerät, vernichtet Vermögenswerte und schadet damit den Vermögensbesitzern. Gravierender noch sind die Konsequenzen einer systemischen Maßlosigkeit, die aus den Regulierungsdefiziten der Märkte entsteht. Die im Jahre 2008 ausgelöste internationale Finanzkrise hat uns diese Konsequenzen sehr dramatisch vor Augen geführt.

Liegt das Problem auf einer systemischen Ebene, dann müssen natürlich auch hier die Lösungen gesucht werden. Mit anderen Worten: Es müssen Ordnungsregeln geschaffen werden, die einer maßlosen, kontraproduktiven Dynamik der Finanzmärkte Einhalt gebieten, und die, auch wenn sie die Geldgier der Menschen nicht beseitigen können, ihr doch zumindest keinen Vorschub leisten. Die Frage ist also, wie sich die systemische und die personelle Gier auf den Finanzmärkten institutionell eindämmen lässt.

3 Institutionelle Begrenzungen der Gier

Es gibt eine weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der institutionellen Reformen, die notwendig sind, um den berüchtigten „irrational exuberances“ auf den Finanzmärkten Einhalt zu gebieten. Das Problem ist die Umsetzung dieser Reformideen. Angesichts der globalen Vernetzung der Finanzmärkte ist es nicht mit nationalen Reformanstrengungen getan. Notwendig ist vielmehr eine internationale Koordinierung bzw. Harmonisierung dieser Anstrengungen. Andernfalls ist der „Laschheits-Wettbewerb“ nicht zu überwinden, bei dem jedes Land versucht, durch lockere Ordnungsregeln und eine lasche Bankenaufsicht Finanzdienstleister anzulocken bzw. sie im Land zu halten.¹⁶

¹⁶Siehe dazu: Sinn, *Kasino-Kapitalismus*, S. 171 ff.

Mit der internationalen Vernetzung von Volkswirtschaften ist eine weitere Schwierigkeit verbunden. Gemeint sind die weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte zwischen Ländern, die entweder hohe Leistungsbilanzüberschüsse oder hohe -defizite aufweisen. Die damit einhergehenden Kapitalströme haben im Fall der letzten großen Finanzkrise zur Überhitzung des amerikanischen Immobilienmarktes beigetragen und ein irrationales Marktverhalten gefördert.

Es ist angesichts dieser weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht einfach, institutionelle Vorkehrungen gegen übertriebene und effizienzmindernde Marktentwicklungen zu schaffen. Gleichwohl sind Reformen möglich. Sie müssen insbesondere an den ordnungspolitischen Lücken ansetzen, die im letzten Abschnitt skizziert worden sind. Stichwortartig seien einige der wichtigsten Reformschritte genannt.

Auf den amerikanischen Märkten für Immobiliendarlehen sind schärfere Haftungsregeln notwendig, um die Nachfrager zur größeren Vorsicht zu veranlassen. – Für die Banken darf es nicht mehr möglich sei, das Risiko einer Anlage vollständig weiterzureichen und damit jeder eigenen Haftung zu entgehen. Deshalb sind höhere Eigenkapitelquoten notwendig. – Sozialpolitische Ziele – wie die Förderung des Wohnungseigentums für einkommensschwache Personen – sollten nicht durch Marktinterventionen verfolgt werden; dafür stehen andere Instrumente zur Verfügung. – Die bankinternen Anreizsysteme sind so zu reformieren, dass Bonuszahlungen erst erfolgen, wenn der Erfolg einer Anlageform sichergestellt ist. – Eine engere Zusammenarbeit nationaler Aufsichtsgremien sollte die Gefahr eines Systemrisikos vermindern. Größere Kompetenzen und eine personelle Verstärkung der Aufsichtsgremien sind dafür eine unerlässliche Voraussetzung. Für einige Länder würde dieser Schritt einen „Kulturbruch“ bedeuten. – Was ferner notwendig wäre, ist die Beseitigung des „Erpressungspotentials“ sog. systemrelevanter Banken, die bei einer bedrohlichen Schieflage mit staatlicher Hilfe rechnen können, weil ohne diese Hilfe mit untragbaren volkswirtschaftlichen Schäden zu rechnen wäre.

Der Katalog von Forderungen für eine neue internationale Finanzarchitektur ließe sich mühelos erweitern.¹⁷ Als im Jahre 2009 die Konsequenzen der

¹⁷ebd., S. 284 ff. nennt eine Reihe von notwendigen Reformen. Eine umfangreiche Liste von Reformvorschlägen enthalten auch folgende Veröffentlichungen: Peukert, *Die große Finanzmarktkrise*; Mössner, *Das Ende der Gier*. Auch der Untersuchungsbericht des US-amerikanischen Senats zur Finanzkrise enthält zahlreiche Empfehlungen für institutionelle Reformen (s. Fn. 15).

internationalen Finanzkrise unmittelbar spürbar waren, konnte von einer relativ großen Bereitschaft gesprochen werden, solche Forderungen auch umzusetzen. Davon kann heute nicht mehr die Rede sein. Nur wenige der damals für notwendig gehaltenen Neuerungen wurden tatsächlich durchgeführt, und wo dies der Fall war, unternimmt die Lobby der Finanzbranche alles, um diese Neuerungen wieder rückgängig zu machen oder sie zumindest zu verwässern.

Das bedeutet: Es gibt keine wirksame institutionelle Begrenzung der Gier.¹⁸ Mit diesen Worten lassen sich die Überlegungen dieses Abschnitts zusammenfassen. Das System der international verflochtenen Finanzmärkte ist weiterhin auf „Maßlosigkeit“ programmiert. Auch künftig wird mit der Überhitzung einzelner Märkte zu rechnen sein, und es waren gerade die Rettungsaktionen der Notenbanken während der letzten großen Finanzkrise, die den Grundstock für neue Überhitzungen gelegt haben. Die gigantische Geldschwemme, mit der in Europa und anderswo die Notenbanken die Finanzmärkte überflutet haben, enthält das hohe Risiko neuer Spekulationsblasen, die sich sehr leicht zu einem allgemeinen Inflationsprozess ausweiten können.

Dass die institutionelle Verfassung der Finanzmärkte ein maßloses Streben nach monetären Vorteilen *nicht* wirksam *begrenzt*, bedeutet nun aber keineswegs, dass diese Maßlosigkeit *erzwingen* wird. Auch unter Wettbewerbsbedingungen gibt es genügend Freiräume für ein diszipliniertes, maßvolles Streben nach Gewinn. Entgegen einer weit verbreiteten These ist es keineswegs so, dass das Marktgeschehen zur „Grenzmoral“ zwingen würde, d. h. einer Moral, die sich hart am Rand der Legalität bewegt und im übrigen skrupellos alle Standards eines „ehrbaren Kaufmanns“ verletzt, wenn dies dem Geschäftserfolg dient. Der „ehrbare Kaufmann“ hat auch unter Wettbewerbsbedingungen eine wirtschaftliche Überlebenschance. Er muss sie nur suchen und nutzen. Dafür sind individuelle Widerstandskräfte gegen den vermeintlichen Zwang zur Maßlosigkeit erforderlich.

4 Individuelle Widerstandskräfte

Von solchen Widerstandskräften zu sprechen, ist unter Ökonomen nicht opportun. Sie sind es gewöhnt, mit der Modellkonstruktion des *homo oeconomicus* zu arbeiten, der unter den gegebenen institutionellen Bedingungen –

¹⁸Insofern ist der Titel der Veröffentlichung von Mössner, *Das Ende der Gier* (Fn. 17) sehr euphemistisch.

für die er sich selbstverständlich nicht verantwortlich hält – streng rational seinen eigenen wirtschaftlichen Vorteil maximiert. Dieses Maximierungsverhalten als „gierig“ bezeichnen zu wollen, liefe nach vorherrschender ökonomischer Denkweise darauf hinaus, eine völlig fremde Kategorie in das Analyseschema der *mainstream economics* einzufügen zu wollen, und dagegen regt sich selbstverständlich Widerstand. Er ist nicht nur bei den Theoretikern des ökonomischen „mainstream“ zu beobachten. Auch viele Praktiker beharren darauf, dass etwas anderes als das Streben nach dem maximalen Gewinn bzw. Nutzen gar nicht möglich sei. Der Spitzenmanager eines multinationalen Konzerns hat das so formuliert: Was wir im Wirtschaftsleben brauchen, ist ein „gesunder kapitalistischer Beißinstinkt“, der sich in seinem Erfolgsstreben nicht von dem „ethischen Gesäusel“ abhalten lässt, das nach der Beobachtung dieses Mannes manche Managerseminare durchweht.¹⁹

Gegen diese Meinungsfront ökonomischer „hardliner“ ist festzuhalten: Auch in einem harten Wettbewerbsprozess ist niemand gezwungen, skrupellos, maßlos und unter Missachtung aller Standards eines fairen Verhaltens seinen wirtschaftlichen Vorteil zu verfolgen und dabei die Grenze zur „Gier“ zu überschreiten. Interessanterweise sind diejenigen, die *nicht* von einer Geldgier getrieben werden, sogar wirtschaftlich erfolgreicher als diejenigen, die in dieser Hinsicht alle Hemmungen abgelegt haben.

Dafür gibt es gute Gründe. Eine Unternehmenskultur, die von einem maßlosen Gewinnstreben bestimmt wird, ist nicht dazu angetan, ein Vertrauensverhältnis zwischen den Unternehmensangehörigen entstehen zu lassen. Ohne dieses Vertrauen ist aber ein Unternehmen auf die Dauer nicht funktionsfähig, denn längst nicht alle Kooperationsformen innerhalb des Unternehmens lassen sich durch schriftliche Verträge regeln und durch formale „Compliance“-Systeme kontrollieren. John Kay, ein ehemaliger Unternehmensberater, der zahlreiche Unternehmen auf ihre leitenden Geschäftsprinzipien hin untersucht hat, bringt es auf den Punkt, wenn er schreibt: „Eine Geschäftskultur, die vor allem die Gier preist, ist letzten Endes nicht mehr in der Lage, sich vor der Gier der eigenen Angestellten zu schützen.“²⁰ Das Netz an informellen Vertrauensbeziehungen, das eine Firma lebensfähig erhält, wird brüchig, wenn die Maximierung des monetären Vorteils das wichtigste Handlungsmo-

¹⁹Zitiert bei: Steinmann und Löhr, *Grundlagen der Unternehmensethik*, S. V.

²⁰Kay, *Obliquity*, S. 48.

tiv einer Firma ist und wenn davon, was unvermeidbar ist, auch das Verhalten der Unternehmensmitglieder untereinander geprägt wird.

Zu dieser Einsicht kam – etwas verspätet – auch Jack Welch, der als Geschäftsführer von *General Electric* die Steigerung des Marktwertes (dem „Shareholder Value“) seines Unternehmens vorangetrieben hatte. Nach seiner Pensionierung sagte er der *Financial Times*: „Shareholder Value ist die dümmste Idee der Welt.“²¹ Sie zerrüttet nach seiner Überzeugung die Beziehungen eines Unternehmens zu allen seinen „Stakeholdern“, d. h. zu allen Personen und Personengruppen, die auf die eine oder andere Weise von den unternehmerischen Aktivitäten betroffen sind und die zum langfristigen Erfolg eines Unternehmens beitragen.²²

„Geldgier“ ist also nicht die beste Motivation zur Sicherung des langfristigen Unternehmenserfolgs. Umgekehrt gilt: Wo diese Gier gezügelt wird, wo beispielsweise die bewusste Orientierung am Kunden im Mittelpunkt steht und die Kundenwünsche nicht bloß zur Steigerung der Gewinne erhalten müssen, da ist der langfristige Unternehmenserfolg sehr viel eher gesichert. Das haben beispielsweise diejenigen Banken erfahren, die auch während des „booms“ auf den Finanzmärkten an einer soliden Kundenberatung festgehalten haben. Den „Verrat am Kunden“ haben sie nicht mitgemacht, den das Vorstandsmitglied einer Privatbank als die eigentliche Ursache der Finanzkrise ansieht.²³ Deshalb konnten sie ihren Ruf als vertrauenswürdige Institute festigen, neue Kunden gewinnen und die Partnerschaft mit alten Kunden stärken.

²¹ *Financial Times* vom 13. März 2009, zitiert nach Kay, *Obliquity*, S. 39.

²² Siehe dazu die Äußerungen von Welch gegenüber der *Business Week* vom 16. März 2009, zitiert von ebd., S. 39.

²³ „Kaum eine Branche ... hat sich so wenig um das Wohl der Kunden geschert wie zuletzt viele Mitglieder der Bankenbranche. Es lässt sich ohne Überspitzung sagen, dass der eigentliche Grund für die Finanzkrise in der Preisgabe des Kundennutzens durch Banken weltweit zu finden ist, gar in einem Verrat am Kunden, der in komplexen Finanzderivaten und monatlich neuen, marketinggetriebenen Modeprodukten seinen Ausdruck gefunden hat.“; Schmidt, „Abschied vom schönen Schein“, S. 2 – Von der systematischen Missachtung der Kundeninteressen bei *Goldman Sachs*, einer der weltweit größten Investment-Banken, spricht Greg Smith, ehemaliger Exekutivdirektor dieser Bank in einem offenen Brief. Seine Vorwürfe an die Adresse dieser Bank haben eine lebhaftere Internet-Diskussion ausgelöst. Einer der früheren Kollegen von Smith zeigte sich erstaunt von dessen Naivität und meinte: „Come on, that is what they do ...“ M. a. W.: Die Kunden als „muppets“ („marionettes“, „puppets“) zu behandeln, ist der ganz normale Geschäftsstil bei *Goldman Sachs*; Quellen: Smith, *Why I Am Leaving Goldman Sachs*; Craig und Thomas Jr., *Public Rebuke of Culture at Goldman Opens Debate*

Die Einsicht, dass die Vermarktung eines komplexen neuen Produkts zwar eine hohe Provision einbringen könnte, am Bedarf eines Kunden aber völlig vorbeigeht, hat bei diesen Instituten das Gewinnstreben diszipliniert. Man kann auch sagen: Die Verantwortung für den Kunden hielt die Gier in Schach; es gab effektive Widerstandskräfte gegen ein Handeln aus Gier.

Wo solche Kräfte wirksam sind, besitzt auch die Unternehmenskultur einen anderen Charakter als dort, wo alles den monetären Quartalszielen untergeordnet wird. Eine gelebte und nicht nur in Hochglanzbroschüren behauptete „Corporate Social Responsibility“ stärkt das interne Vertrauensnetz, ohne das ein Unternehmen nicht funktionsfähig ist; sie ermutigt zu einer offenen Kommunikation, und sie erleichtert auf diese Weise auch die Korrektur von Managementfehlern.

Die Bereitschaft zur Verantwortung zügelt also ein Handeln aus Gier, mit dem sich nicht nur Einzelpersonen, sondern auch Unternehmen selber schädigen. Wer Verantwortung übernimmt, handelt nach ethischen Grundsätzen. Er sieht in seinen Geschäftspartnern und Mitarbeitern nicht nur Funktionsträger in einem ökonomischen System, sondern auch Menschen, denen er Respekt schuldig ist. Kant hat diesen ethischen Grundsatz in der berühmten „Zweckformel“ des „Kategorischen Imperativs“ so formuliert: „Handle so, dass du die Menschheit, sowohl in deiner Person, als auch in der Person eines jeden anderen, jederzeit als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchest.“²⁴ Wer einen Kunden als „Person“ ansieht und nicht bloß als Mittel zur Erreichung der eigenen Gewinnziele, der verfällt nicht der Gier.

Moralische Überzeugungen können nicht nur auf einzelwirtschaftlicher Ebene ein trieb- und reflexgesteuertes Handeln aus „Gier“ verhindern. Sie können auch zur Reform der marktwirtschaftlichen Ordnungsregeln motivieren, so dass die Gefahr von „irrationalen Übertreibungen“ verringert wird. Anders formuliert: Die systemische Maßlosigkeit oder „Gier“ kann durch geeignete Ordnungsregeln eingedämmt werden. Es gibt durchaus Versuche dieser Art. Die Errichtung des „Forums für Finanzmarktstabilität“ im Jahre 1999 ist ein Beispiel dafür. Sie ging auf die Initiative des früheren Bundesbankpräsidenten Hans Tietmeyer zurück, und man behauptet sicher nichts Falsches, wenn man unterstellt, dass Tietmeyer dabei von den Prinzipien der „Katholischen Soziallehre“ inspiriert worden war. Dass diese wie auch andere Initia-

²⁴Kant, *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, S. 66 f.

tiven nicht ausreichen, um die internationale Finanzkrise der Jahre 2008/09 zu verhindern, steht auf einem anderen Blatt.

5 Zusammenfassung

„Gier“ ist ein ernsthaftes wirtschaftsethisches Problem. Alle Versuche, dies zu beschönigen und sie zu einer schöpferischen Kraft zu erklären, übersehen den Unterschied zwischen einem maßvollen, schöpferischen Streben nach Erfolg einerseits und einem maßlosen, zerstörerischen Verfallensein an wirtschaftliche Erfolgsziele andererseits. Übersehen werden bei einer Beschönigung auch die destruktiven Konsequenzen eines Handelns aus Gier: Sparer werden um ihre Ersparnisse betrogen, Vertrauen geht verloren, knappe Ressourcen fließen in eine unproduktive Verwendung, gesamtwirtschaftlichen Steuerungssystemen droht der Kollaps.

Von negativen Konsequenzen muss nicht nur im Falle eines individuellen Handelns aus Gier gesprochen werden. Auch dort, wo das nicht der Fall ist, zeigen sich destruktive Wirkungen, wenn das Handeln unter systemischen Bedingungen erfolgt, die einer „gierigen“ Maßlosigkeit keine wirksamen Grenzen setzen. Es gibt zwar zahlreiche Vorschläge zu systemischen Reformen, die dieser Maßlosigkeit Einhalt gebieten sollen, doch die meisten dieser Vorschläge blieben auf dem Papier. Das liegt vor allem daran, dass die Bereitschaft einer institutionellen Zügelung des eigenen Erfolgsstrebens zuzustimmen, bei denen sehr gering ist, die eine solche Zügelung am nötigsten hätten und die in fehlenden institutionellen Beschränkungen eine bequeme Rechtfertigung für ihre eigene Maßlosigkeit sehen.

Gleichwohl ist niemand zur Maßlosigkeit gezwungen. Auch der wirtschaftliche Überlebenskampf in einem harten Wettbewerb bietet Freiräume für eine moralische Selbstkontrolle im Streben nach wirtschaftlichem Erfolg. „Gier“ ist zwar eine ständig präsente Handlungsmöglichkeit, aber niemand muss gierig sein. Dies einzusehen und entsprechend zu handeln, ist ein Akt der Selbstbefreiung von reflexgesteuerten Handlungszwängen. Aus einsichtsvollem, freiem Entschluss solche Zwänge zu überwinden, macht den Kern jedes moralischen Handelns aus. Auch die systemische Maßlosigkeit ließe sich eher überwinden, wenn der Wille zur Moral auf allen Ebenen von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik stärker ausgeprägt wäre.

6 Literatur

- Breitenbach, Lukas (6. März 2012). „Finanzberater verzockt Millionen von Anlegern“. In: *Göttinger Tageblatt*. URL: <http://www.goettinger-tageblatt.de/Nachrichten/Goettingen/uebersicht/Finanzberater-verzockt-Millionen-von-Anlegern> (besucht am 08. 05. 2012) (siehe S. 9).
- Fox, Justin (2009). *The myth of the rational market. A history of risk, reward, and delusion on Wall Street*. New York: Harper Business (siehe S. 6).
- Hirschman, Albert O. (1980). *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Übers. von Sabine Offe. Frankfurt a.M.: Suhrkamp (siehe S. 4, 5).
- Kant, Immanuel (1785/1974). *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. Hrsg. von Wilhelm Weischedel. Werkausgabe Band VII. Frankfurt a.M.: Suhrkamp (siehe S. 19).
- Kay, John (2011). *Obliquity. Die Kunst des Umwegs oder wie man am besten sein Ziel erreicht*. Übers. von Franka Reinhart. München: Deutscher Taschenbuchverlag (siehe S. 3, 17, 18).
- Keynes, John Maynard (1936/1955). *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Übers. von Fritz Waeger. Berlin: Duncker & Humblot (siehe S. 5, 6).
- Mössner, Ulrich (2011). *Das Ende der Gier. Nachhaltige Marktwirtschaft statt Turbokapitalismus*. München: oekom verlag (siehe S. 15, 16).
- Peukert, Helge (2010/2012). *Die große Finanzmarktkrise. Eine staatswissenschaftlich-finanzsoziologische Untersuchung*. 3. Aufl. Marburg: Metropolis-Verlag (siehe S. 15).
- Schmidt, Karl Matthäus (30. Apr. 2009). „Abschied vom schönen Schein“. In: *FAZ: Verlagsbeilage "Private Banking"*. URL: <http://www.quirinbank.de/dieBank/presse/archive/Die-Welt-Abschied-vom-schoenen-Schein.pdf> (besucht am 05. 09. 2012) (siehe S. 18).
- Schulz-Hardt, Stefan u. a. (2007). „Finanzpsychologie“. In: *Wirtschaftspsychologie*. Hrsg. von Klaus Moser. Heidelberg: Springer Verlag (siehe S. 7).
- Sinn, Hans-Werner (2009). *Kasino-Kapitalismus. Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zutun ist*. Berlin: Econ (siehe S. 14, 15).
- Steinmann, Horst und Albert Löhr (1991/1994). *Grundlagen der Unternehmensethik*. Stuttgart: Verlag C.E.Poeschel (siehe S. 17).
- T., Anne (2009). *Die Gier war grenzenlos. Eine deutsche Börsenhändlerin packt aus*. Berlin: Ullstein-Verlag (siehe S. 2).

Zweig, Jason (2007). *Gier: Neuroökonomie. Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht*. Übers. von Karsten Petersen. München: Hanser (siehe S. 7).

Internetlinks

Bernard L. Madoff. URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Madoff> (besucht am 08.05.2012) (siehe S. 9).

Craig, Susanne und Landon Thomas Jr. (14. März 2012). *Public Rebuke of Culture at Goldman Opens Debate*. URL: <http://dealbook.nytimes.com/2012/03/14/public-rebuke-of-culture-at-goldman-opens-debate/> (besucht am 09.05.2012) (siehe S. 18).

Smith, Greg (14. März 2012). *Why I Am Leaving Goldman Sachs*. URL: <http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html?pagewanted=all> (besucht am 09.05.2012) (siehe S. 18).

United States Senate: Permanent Subcommittee on Investigations. Committee on Homeland Security and Governmental Affairs (13. Apr. 2011). *Wall Street and the Financial Crisis: Anatomy of a Financial Collapse. Majority and Minority Staff Report*. URL: www.hsgac.senate.gov/download/report-psi-staff-report-wall-street-and-the-financial-crisis-anatomy-of-a-financial-collapse (besucht am 08.05.2012) (siehe S. 11).